

*Область непознанного, неведомого
значительно обширнее суммы
накопленных человечеством знаний*

В.И. Вернадский



ИЗВЕСТИЯ

Уральского
государственного экономического
университета

№ 5

Екатеринбург
2002

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Ткаченко И.Н. Институционально-эволюционный подход в исследовании корпоративных отношений 3

Попов А.Н., Попова Е.А. От «человека экономического» к «личности экономической» 12

ФИЛОСОФИЯ И СОЦИОЛОГИЯ

Епина Л.В. Национальный менталитет как историко-философская проблема 20

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

Капустина Л.М., Язовских Е.В. Инвестиционный климат Среднего Урала 30

Емельянов А.А. Концепция структурного развития имитационных моделей экономических процессов 36

Андреева Е.Л. Новые организационные структуры фирм в условиях глобализации 53

Третьяков М.М., Корнилов А.М. Система управления твердыми бытовыми отходами в регионе 60

Кирмаров А.В. Рынок цветных металлов: проблемы производства и формирования системы распределения продукции 68

Семин А.Н., Селиванова Г.П., Шевченко И.А. Особенности бухгалтерского учета в крестьянских (фермерских) хозяйствах 77

Кочкина Е.М. Исследование перспективных направлений расширения занятости населения на региональном уровне 88

Онохина Е.А. К вопросу о фактическом уровне защитного тарифа 94

ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ

Ойнер О.К. Интегрированный маркетинг: концепция, информационное сопровождение и проблемы внедрения 98

Березкин Ю.М. К вопросу о роли финансовых институтов 103

Крылов С.И. Прогнозирование состояния и движения финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта 110

Матвеев О.В., Браун-Грачева Ю.В. О некоторых задачах страховой математики 116

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

Зырянов А.В. От управления материалодвижением до логистики: генезис научного направления и школ 124

ВЫСШАЯ ШКОЛА

Камышов В.М., Тертышный А.Т., Минухин Л.А., Бортник Б.И. Современные модели подготовки квалифицированных кадров для отраслей национальной экономики 138

Кузнецова В.Ф., Князева Е.Г. «Второе высшее» в контексте российских реформ 147

ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА

Рыженко Г.Н. Экспертная оценка степени рациональности обязательной сертификации потребительских товаров 163

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ Азин Д.Л. Продовольственная безопасность Уральского региона 169

ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ МАСТЕРСТВО УЧЕНОГО

Пахомова Н.В., Рихтер К. Государственное вмешательство в сохранение биоразнообразия и красоты ландшафтов: когда необходима компенсация? 175

Аннотации 186

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

канд. 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;

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

Редакторы издательства:

М.В. Баусова,**Л.В. Матвеева,****Р.Д. Мочалова**

Компьютерная верстка

Н.И. Якимовой© Уральский государственный
экономический университет,
2002

ISBN 5-230-14731-8

The chief editor Professor V.M. Kamyshov

CONTENTS

THEORY OF ECONOMY

Tkatchenko I.N. Institutional-evolutionary approach in corporate relations study ...	3
Popov A.N., Popova Ye.A. From «Homo economicus» to «Personal economicus»	12

PHILOSOPHY & SOCIOLOGY

Yepina L.V. The national mentality as a problem of research in the history of the philosophical mind	20
---	----

APPLIED ECONOMY

Kapustina L.M., Yazovskikh Ye.V. The investment climate of the middle Urals	30
Yemelianov A.A. The structural development concept of economic processes simulation models	36
Andreeva Ye.L. New organizational structures in condition of globalization	53
Tretyakov M.M., Kornilova A.M. Managing system of solid domestic wastes in the region	60
Kirmarov A.V. Market of non-ferrous metals: problems of production and formation of the system of distribution of produce	68
Syomin A.N., Selivanova G.P., Shevchenko I.A. Accounting peculiarities in a farm	77
Kochkina Ye.M. Investigations of perspective trends in regional population employment expansion	88
Onokhina E.A. The effective protection rate	94

FINANCE-INVESTING MECHANISM

Oiner O.K. The integrative marketing: the approach, concept information supply and the adoption problems	98
Berjozkin Yu.M. Financial institutions role	103
Krylov S.I. Forecasting of financial resources condition and movement of an economic unit	110
Matveev O.V., Brown-Gracheva J.V. Some problems of insurance mathematics ...	116

NEW FROM RESEARCH SCHOOL

Zyrianov A.V. From material movement management to logistics: scientific schools genesis	124
---	-----

HIGHER SCHOOL

Kamyshov V.M., Tertyshny A.T., Minukhin L.A., Bortnik B.I. The modern models of national economy qualified staff training	138
Kouznetsova V.Ph., Knyazeva E.G. The second higher education in context of russian reforms	147

DISCUSSION

Ryzhenko G.N. The experts' assessment of consumer goods rationality certification system	163
---	-----

FOOD SAFETY

Azin D.L. The food safety of the Urals region	159
--	-----

A RESEARCHER TRAINING ART

Pachomova N.V., Richter K. State interference into storing biodiversity and landscape beauty: when compensation is needed?	175
---	-----

Summaries	186
------------------------	-----



Кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономики предприятия Уральского
государственного
экономического

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД В ИССЛЕДОВАНИИ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Мы живем в эпоху «критических порогов» и коренных преобразований. Поэтому особенно большое значение приобретает динамика эволюционных процессов. Эта динамика направлена в сторону большей структурной сложности, которая выражается в стремлении существующих систем к преобразованию в системы нового, более высокого уровня, к большему динамизму, обусловленному доступностью все возрастающих количеств свободной энергии, ко все более сложным формам коммуникации между различными частями системы, к состоянию потенциально креативного хаоса с повышенной чувствительностью к другим системам – сообществам, культурам, предприятиям и поддерживающей жизнь окружающей среде.

Новый этап экономического развития получил название постиндустриальной эпохи, по образному определению П. Друкера, «эпохи без закономерностей». Действительно, многие «наработки», существовавшие в теории и практике менеджмента на рубеже столетий, не могут дать ожидаемых результатов. Данное замечание в первую очередь относится к условиям переходной экономики, к особенностям современного развития российской экономики, многие явления которой не могут быть объяснены в категориях классической экономической теории. Это относится и к процессам, происходящим в организациях корпоративного типа.

Процесс создания внутренней организации корпораций, внешних условий их функционирования находится в России в зачаточном состоянии, проблема совершенствования корпоративных отношений часто не воспринимается их участниками как назревшая и злободневная. В действительности создание эффективной модели корпоративного управления во многом зависит от степени развитости корпоративных отношений, стремления всех участников этих отношений к их гармонизации.

Корпоративные отношения включают отношения, возникающие между всеми заинтересованными сторонами, участвующими в реализации принятой корпоративной модели. Их необходимо рассматривать как разноуровневые, охватывающие не только связи внутри экономической организации корпоративного типа, но и взаимодействия корпоративных структур с внешней средой. Соответственно гармонизация корпоративных отношений зависит как от внешних условий, так и от внутренней среды корпорации. Корпоративные отношения включают внутрикорпоративные отношения – собственников (акционеров) и менеджеров, менеджеров и наемных работников, и внефирменные корпоративные отношения – деловое сотрудничество с контрагентами корпорации (ее поставщиками, потребителями, кредиторами, клиентами, заказчиками) и с институтами внешней среды (государством, региональными и муниципальными органами власти, обществом в целом и его отдельными представителями).

Корпоративные отношения связаны с понятием корпоративного построения. Последнее является ключевым моментом корпоративной конкурентоспособности и включает систему отношений между участниками корпоративных структур и механизм их взаимодействия. Под корпоративным построением понимают «круг отношений и распределение соответствующих обязанностей между руководством и служащими корпоративной структуры и рядовыми акционерами как внутри организации, так и во взаимодействии с внешней средой» [1. С. 303]. Оптимальное корпоративное построение означает эффективную организацию жизнедеятельности корпоративной структуры и эффективный механизм управления акционерной собственностью. Стандарты эффективного корпоративного построения базируются на соблюдении норм корпоративного права. Практика корпоративного построения не должна

расходиться с принципами корпоративного построения, которые провозглашают адекватное раскрытие информации о деятельности компании, защиту прав инвесторов, эффективный контроль над менеджментом со стороны совета директоров. Доверие и интерес – вот те ключевые слова, без которых невозможно достичь определенных успехов в корпоративном построении. Мы имеем в виду доверие и интерес со стороны всех участников корпоративной структуры (работников, акционеров, контрагентов корпорации в лице поставщиков, заказчиков, инвесторов, участников, представляющих органы управления государства на федеральном и субфедеральном уровне).

Внутрикорпоративные отношения представляют особый интерес. Любая корпорация «опутана сетью» корпоративных отношений. Именно они составляют основу ее развития.

Посмотрим, как стыкуется теория экономического развития и эволюция управления применительно к проблемам корпоративного управления и развитию внутриfirmенных корпоративных отношений. Институциональная версия теории фирмы является как бы «мостиком» между стандартной

неоклассической теорией и теориями управления [2. С. 100]. По мнению Г. Саймона, неоинституционализм объясняет существование и внутреннюю структуру фирмы через такие ключевые понятия, как трансакционные издержки, оппортунистическое поведение, асимметрия информации [3. С. 25]. В рамках институционально-эволюционной теории сложившиеся образцы поведения на уровне фирм – «рутины» – являются системно-специфическими ресурсами, ценность которых в процессе трансформации институциональной среды утрачивается [4. С. 13]. Согласно модели Нельсона-Уинтера [5] фирма является носителем «генов» – устойчивых технологических, управленческих и других операций. Эти операции (рутины) используются фирмой без специальных «размышлений», т.е. выступают частью обычного порядка. По аналогии с человеческой деятельностью, рутины – это привычки, стереотипы поведения фирмы. Подобно тому, как человек следует привычкам и стереотипам, пока считает их субъективно полезными, фирма сохраняет рутины, пока они обеспечивают рентабельность и выживаемость на рынке. Рутины играют ключевую роль в объяснении эволюции организации. Как отмечает Клод Менар, под рутиной понимается «регулярная структура поведения, которая поддается предсказанию и ведет к повторяющимся схемам деятельности. Эти схемы составляют память организации, в которой участники находят данные, гарантирующие быстроту и обоснованность их выбора» [6. С. 137]. И далее: «...рутина формирует эффективную процедуру хранения информации и доставляет участникам средства для овладения ситуацией, снабжая их схемами интерпретаций, испытанных временем. Такая рутине воплощается в правилах координации деятельности участников организации и указывает им средства адаптации и направления, которых следует придерживаться при согласовании внутренних конфликтов, при принятии решений (продиктованных изменениями во внешней среде), доступных пониманию других

участников» [6. С. 138]. Сохранение старой программы действий в рамках новой среды приводит к воспроизведству нестабильности и непредвиденным или недооцененным негативным последствиям для принимающих решения на уровне предприятий экономических агентов. Однако, как справедливо указывает

А. Шаститко, «даже если не учитывать проблемы, связанные с инертностью системы, обусловленной существованием системно-специфических ресурсов («рутин») и стремлением извлечь из их использования квазиренту, не удается избежать проблемы поиска компромисса между достижением большей гибкости поведения фирм как средством выживания в динамично изменяющейся среде и повышением степени защищенности интересов акционеров от оппортунистического поведения исполнителей (управляющих). Запретительно высокие издержки привлечения государства к контролю и пресечению оппортунистического поведения управляющих, с одной стороны, и несовершенство механизма обратной связи (контроль со стороны рынка) – с другой, порождают специфическую систему правил принятия решений, формирования совета директоров, ориентированную на их добровольное соблюдение» [7. С. 73-74]. Существующие типы рутинных процедур не являются равнозначными. Идет процесс селекции. Первый отбор происходит внутри организации и затрагивает ее внутреннее строение, в частности, способ, с помощью которого выстраиваются отношения между участниками (благодаря сочетанию власти и иерархии) и производится оценка указанных процедур. Но основной отбор осуществляется из стохастических компонентов внешней среды, которые побуждают эффективно работающую организацию ввести одни рутинные процедуры и отказаться от других, главным

образом под влиянием критерия выживания [6. С. 138]. На этой основе постоянно возникают изменения в составе участников корпорации и в доступном наборе норм и правил (рутинных процедур). Далее происходит процесс поиска тех рутинных операций, которые являются наиболее эффективными и способными адаптироваться к происходящим изменениям. Как поясняет К. Менар, побудительные мотивы такого поведения организаций сводятся к следующему: «тот факт, что организация сориентирована мотивациями участников, отсюда не вполне детерминированный характер ее внутреннего построения; важность стохастических компонентов во внешней среде, которые побуждают организацию изменять без конца свои прогнозы относительно положения дел в мире и модифицировать вследствие этого свои схемы; сами рутинные процедуры предоставляют возможность установить аномалии, которые вводят в действие механизмы приспособления» [6. С. 138-139].

Институционально-эволюционная теория весьма значима для прояснения действий экономических агентов на микроуровне. Значительную роль она отводит осознанному формированию институтов макро- и микроуровня, выработке норм и правил функционирования механизма корпоративных отношений, защищающего их участников от случайного внешнего воздействия или возникновения непредвиденных последствий принятых экономическими агентами решений. Давление внешней среды является определяющим фактором появления новых «рутин». Чем выше степень развития корпоративной культуры в организации, тем лучше проявляется способность ее участников (особенно это касается менеджеров) обнаруживать какие-либо аномалии в существующих нормах и правилах и целесообразно изменять рутинные операции. Таким образом, мы видим, что формальные и неформальные внутрифирменные институты должны быть готовы к устранению недостатков в старых нормах и поиску новых рутинных процедур, позволяющих организации развиваться эффективно.

Институционализм поддерживает активную роль государства, которое должно влиять на формирование институциональной среды путем выработки законодательно-нормативного «фона» развития корпораций. Однако если иметь в виду «управляемость» эволюционного процесса, то необходимо подчеркнуть, что управляемость эта может быть лишь частичной, но не полной. Эволюция имеет собственную логику, не является полностью детерминированной, поэтому любые разумные действия в области выработки рациональных стратегий могут быть признаны оптимальными. Стратегические решения играют важнейшую роль в экономической эволюции, следовательно, актуализируется вопрос, кто, как, с какой мотивацией принимает важнейшие управленческие решения. В этой связи нельзя не согласиться с профессором Мичиганского университета Дж. Самуэльсом, утверждающим, что «ключ к изменениям находится не только во властных структурах, но и в господствующей в обществе философии жизни. Она создает мотивацию для действий отдельных лиц, которая является одновременно философской и психологической, преднамеренной и непреднамеренной по характеру. А это закладывает базу их поведения, оценки, идентификации проблем и, если возможно, определения того, что они считают “нормальным” обществом и “нормальной” экономикой, включая селективное восприятие экономической роли государства и частной собственности» [8. С. 151]. От развитости общественных институтов, от степени развития корпоративной культуры в организации зависит накопление и усиление прогрессивных изменений, возникающих в системе, передача конструктивных норм и правил в поведении людей и организации в целом в виде традиций, прошлого опыта новым поколениям служащих корпорации, развитие и закрепление новых полезных и целесообразных норм. В этом, в частности, в рамках корпоративного развития и проявляются такие признаки эволюции, как наследственность и изменчивость. Имея в виду выработку критериев эффективного развития внутрифирменных корпоративных отношений, необходимо учитывать и такие понятия, присущие эволюционной экономической теории, как организация и самоорганизация. Действительно, в самоорганизующихся системах упорядоченность возникает в результате кооперативных процессов из беспорядка, свойственного неравновесному, неустойчивому состоянию. При этом самоорганизация дополняется внешней организацией, а также сознанием и волей людей. Как отмечает

Г. Рузавин, рациональная и эффективная экономическая политика, ориентированная на социальную справедливость, не может игнорировать два взаимосвязанных аспекта: с одной стороны, самоорганизацию масс, инициативу и заинтересованность «снизу» на предприятиях и в трудовых коллективах, а с другой – организацию, целеустремленные и последовательные действия «сверху», со стороны

государства для достижения экономической и политической стабильности общества. Не противопоставление самоорганизации организации, а тесное и непрерывное их взаимодействие служат залогом устойчивого и динамичного развития любой социально-экономической системы» [9. С. 114]. Кроме того, управление фирмой на основе использования ее способностей к самоорганизации предполагает не только полное раскрытие потенциала корпорации, но и принятие всевозможных мер, которые этому раскрытию способствуют.

Определяя институты в качестве рамок, структурирующих взаимодействие между людьми в различных сферах их деятельности, выделяют три их вида: формальные, неформальные и выбираемые спонтанно [10. С. 187]. Развитие институтов может происходить как эволюционным путем, так и революционным. Эволюционный, генетический сценарий развития институтов состоит в легализации неформальных рамок, придании лежащим в их основе нормам силы закона и превращении этих рамок в формальные. Революционный вариант институционального развития заключается в попытках изменения прежде всего формальных рамок, ориентируясь на уже известные образцы. Речь идет о перенесении (импорте) формальных институтов, уже доказавших свою эффективность. Как отмечает А.Н. Олейник, в отличие от генетических изменений, сопровождающих эволюцию институтов, революционные изменения можно назвать онтологическими: желаемая ситуация проецируется на общество [10. С. 202]. Однако однозначно сказать, что с импортом институтов происходит и смена траектории институционального развития, нельзя. Импортируемые институты могут «прижиться» только на подготовленной «почве». Если существует значительное рассогласование неформальных и формальных норм, то революционный вариант, связанный с импортом формальных институтов, окажется неспособным радикально изменить траекторию институционального развития. Дискретные изменения означают переход от одного состояния институционального равновесия

к другому. Однако, если иметь в виду, что система переходной экономики – это система нарушенного институционального равновесия, а институциональное равновесие – это такая же абстракция, как и равновесие на рынке совершенной конкуренции, имеет смысл говорить лишь об определенной степени приближения к нему [7. С. 72]. Таким образом, утверждение об институциональной гибкости является довольно «натянутым». Тем более что «формальные правила можно изменить за день, неформальные ограничения – нет» [11. С. 10]. Институциональное развитие можно охарактеризовать не только через самовоспроизведение институтов, но и через выработку институциональных ограничений. В институциональный механизм должен быть внедрен блок контроля над соблюдением установленных правил, в том числе правил и норм, присущих корпоративному управлению [12. С. 74]. Иначе возникают так называемые «институциональные ловушки» [13] (образное определение, введенное В.М. Полтеровичем). Так, на уровне корпоративного управления мы можем, видимо, говорить об институциональных ловушках, возникших в ходе осуществления процесса российской приватизации, и ловушках менеджерского управления. Причем нынешний этап управления на всех уровнях продолжает формировать подобные ловушки. Последствия могут быть весьма негативными для поступательного развития как экономики в целом, так и отдельных корпораций, ведь такие институциональные механизмы с ловушками не позволяют развивать социальную направленность в деятельности корпораций.

Говоря о подготовленности почвы для институциональных изменений, отметим, что необходимо обратить внимание на проблему доверия. Доверие является той ценностью, опираясь на которую можно осуществлять институциональные преобразования. В российском обществе уровень доверия является критически низким. Отторжение институциональных преобразований во внутрифирменных корпоративных отношениях базируется на отсутствии социальной поддержки реформ и их институциональной неподготовленности. Характерные для российского общества в целом (и для уровня внутрифирменного развития в частности) неформальные институты зачастую сводят на нет формальные нормы и правила. Отсюда необходимость согласования формальных и неформальных норм, уделяния первостепенного внимания таким человеческим ценностям, как моральные нормы, нравственность, социальные добродетели, доверие. Профессор Фрэнсис Фукуяма уделяет проблеме доверия особое внимание: «Доверие есть возникающее в рамках определенного сообщества ожидание того, что члены данного сообщества будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепризнанными нормами» [14. С. 134]. Высокий уровень доверия открывает путь более разнообразным общественным отношениям. Наличие доверия в обществе в целом или его частях открывает

возможности для выработки особого общественного капитала. И наоборот, «люди, не испытывающие доверия друг к другу, смогут взаимодействовать лишь в рамках системы формальных правил и положений, которые нужно постоянно вырабатывать, согласовывать, отстаивать в суде, а потом обеспечивать их соблюдение, в том числе и с помощью мер принуждения. Все эти правовые приемы, заменяющие доверие, приводят к росту того, что экономисты называют “трансакционными издержками”. Иначе говоря, преобладание недоверия в обществе равносильно введению дополнительного налога на все формы экономической деятельности, от которого избавлены общества с высоким уровнем доверия» [14. С. 136]. С этими мыслями согласны и многие отечественные исследователи [15. С. 82-84]. Доверие чрезвычайно важно для создания и эффективного развития цивилизованных внутриfirmенных корпоративных отношений.

Необходимо выработать новую парадигму в управлении вообще и в корпоративном управлении в частности. Речь идет об ориентации науки и практики управления на институционально-эволюционный подход. Главной задачей эволюционного менеджмента в корпоративном управлении становится распознавание самоподдерживающихся тенденций, культивирование положительных и ослабление негативных. Решающим преимуществом становится возможность использования знаний, накопленных и апробированных уже существующей теорией менеджмента, которые в эволюционной версии становятся более понятными и позволяют решать многие неразрешимые ранее проблемы. В рамках данного подхода на первый план выходят такие социальные нормы и ценности, как опыт, согласование, доверие, оказывающие существенное влияние на экономическое развитие. Закономерное направление эволюции может поддерживаться адекватным управленческим воздействием. Если управляющий уровень в рамках функционирования организаций корпоративного типа не будет обеспечивать такого воздействия, система разрушится. Таким образом, те участники корпоративных отношений, кто ответственен за принятие и реализацию управленческих решений в рамках выработки стратегии развития той или иной корпорации, должны умело реагировать на запросы и изменения внешней среды, адаптируя к ним внутренние системы и структуры управления. Рассматривать институционально-эволюционную теорию как всеобъемлющую, видимо,

не следует.

Как

отмечает

В.И. Маевский, «в экономической науке все более обостряется противостояние теории общего равновесия и эволюционного подхода... энтропия может выступать в качестве фактора разрушения... то же можно сказать и о неравновесных процессах в экономике. В одних случаях неравновесные процессы есть созидательная сила, в других – разрушительная. А это значит, что основные факторы экономической эволюции проявляют себя в определенных ограничивающих условиях. Стоит выйти за пределы таких ограничений, и эволюция может остановиться или даже превратиться в свою противоположность» [16. С. 61]. Как отмечают исследователи, берущие на вооружение институционально-эволюционный подход, в самой методологии этой теории существуют некие «нестыковки». Так, В. Макаров обращает внимание на то, что в конкретных исследованиях, базирующихся на вышеназванном подходе, правила задаются заранее и далее не подвергаются изменениям, т.е. сама эволюция правил в них не изучается [17. С. 21].

Таковы лишь некоторые особенности формирования новой парадигмы корпоративного управления в «эпоху без закономерностей».

Вступление на путь позитивной эволюции требует создания надежных вех для направления мысли и действий. «Некоторыми из таких вех служат цели и намерения отдельных людей, правительств, корпораций, общественных и частных институтов:

- мыслить глобально, действовать ответственно;
- создавать новую культуру предпринимательства;
- поднимать уровень понимания насущных проблем политическими лидерами;
- уважать моральный кодекс сохранения окружающей среды;
- создавать культуру интерсуществования;
- развивать наше индивидуальное и коллективное сознание.

Признание этих целей и следование им – настоящейшие императивы нашего времени» [18].

Менеджмент, главный организационный ресурс фирмы, постепенно превращается в гибкий механизм управления, ориентированный на быстро изменяющееся внешнее окружение бизнеса, максимальное удовлетворение всех участников корпоративных отношений, применение

информационных технологий, интеллектуальный капитал сотрудников корпорации, умение работать в разнообразной культурной среде.

Литература

1. Эскиндаров М.А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике. М.: Республика, 1999.
2. Шаститко А. Теория фирмы: альтернативные подходы // Российский экономический журнал. 1995. № 8.
3. Simon H. Organizations and Markets // Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5. Spring.
4. Автономов Б. Политическая экономия переходного периода // МЭиМО. 1996. № 6.
5. Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge: Harvard University Press, 1982.
6. Менар К. Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996.
7. Шаститко А. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // Вопр. экономики. 1997. № 7.
8. Самуэльс Дж. Эволюционная экономическая теория в исследованиях российских ученых (к итогам конференции) // Вопр. экономики. 1995. № 7.
9. Рузавин Г. Самоорганизация как основа эволюции экономических систем // Вопр. экономики. 1996. № 3.
10. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.
11. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопр. экономики. 1997. № 3.
12. Лебедева Н.Н. К вопросу о содержании понятия «институциональный механизм» // Экономическая наука современной России: Материалы Всерос. конф. (Москва, 28-30 ноября 2000 г.) / Под ред. проф. Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2000. Ч. II.
13. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы: Препринт № 98/004. М.: Рос. экон. шк., 1998.
14. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и создание благосостояния // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999.
15. Нестеренко А.Н. Социальный капитал и его роль в современной России // Экономическая наука современной России: Материалы Всерос. конф. (Москва, 28-30 ноября 2000 г.) / Под ред. проф. Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2000. Ч. II.
16. Маевский В.И. Эволюционная теория и неравновесные процессы (на примере экономики США) // Экономическая наука современной России. 1999. № 4.
17. Макаров В. О применении метода эволюционной экономики // Вопр. экономики. 1997. № 3.
18. Laszlo E. Evolution: the General Theory. N.Y.: Hampton Press, 1996 (Материалы веб-сайта: <http://vivovoco.rsl.ru>).

* * * *

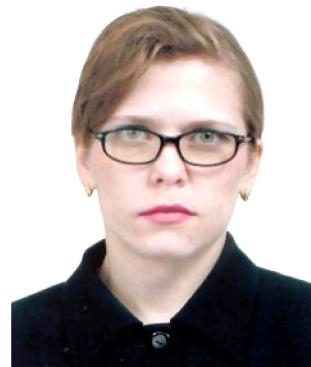
ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

**Александр Николаевич
Попов**



Доктор экономических наук, профессор,
директор Челябинского филиала Уральского
государственного экономического

**Елена Александровна
Попова**



Кандидат экономических наук, заведующая
кафедрой экономического управления
предпринимательской деятельностью в АПК
Уральского института бизнеса (Челябинск)

ОТ «ЧЕЛОВЕКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО» К «ЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ»

«Экономическая теория» как учебная дисциплина выполняет двойственную функцию: с одной стороны, она служит базой преподавания прикладных, специальных дисциплин, а с другой – основой для осмыслиения выпускниками всей совокупности социально-экономических процессов, происходящих в мировой хозяйственной системе (и в России в частности). Иными словами, «теория играет существенную роль в формировании молодого человека и как специалиста, и как личности. Ясно поэтому, что она должна быть фундаментальной, рассчитанной на отдаленное будущее, при всех возможных и неизбежных в перспективе изменениях» [4. С. 94].

Автор данного высказывания Ю.Я. Ольсевич далее отмечает, что любая фундаментальная наука развивается по определенным законам. Вначале она накапливает и исследует факты, противоречащие утвердившейся парадигме, затем выдвигает новые гипотезы, на основе которых образуется ядро новой парадигмы.

Современная экономическая теория находится как бы между двумя парадигмами. Одна, по мнению многих профессиональных преподавателей

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

высших учебных заведений, уже устарела, а другой (новой) пока не создано, зато есть много новых гипотез.

По мнению В. Радаева, в нашей стране сейчас идет необратимый «процесс активного освоения немарксистских течений теоретической мысли» [6. С. 74]. При этом существует несколько путей трансформации и самоидентификации изучаемой дисциплины. Во-первых, это возвращение к истокам классической политической экономии времен А. Смита. Во-вторых, переход на позиции «Экономикс». И, в-третьих, интеграция в альтернативные «экономикс» (нелиберальные) теории. Думается, этот (последний) путь является предпочтительным. Здесь «можно примкнуть к еще одному сильному и интенсивно развивающемуся направлению – экономической социологии. Но даже подобная перспектива, похоже, страшит политэкономов, ибо уводит в сторону от привычных экономизированных образцов теории в другие категориальные области, к иному методологическому и методическому инструментарию».

В связи с отмеченным особый интерес представляет точка зрения К.А. Хубиева. В одной из последних работ он отмечает, что «не столько оппонирующие теории, сколько сам современный уровень развития экономики ставят под сомнение идею “экономического человека”, его эгоистических мотивов и устремлений как основы экономического развития общества... Эта идея соответствовала (идеально) условиям мелкотоварного и раннекапиталистического производства, однако, уже первые этапы эволюции индустриального общества поставили индивидуальное благополучие в функциональную зависимость от устремлений и успехов предприятий, институтов и государства» [12. С. 105].

Далее К.А. Хубиев утверждает, что в экономической теории грядущего века идея «экономического человека» явно должна уступить место идеи «социального человека». В итоге существенно изменится «пирамида» соподчиненности экономических интересов: национальных (государственных), корпоративных и индивидуальных. «Не случайно даже в ортодоксальные учебники “Экономикс” активно и многоаспектно интегрируются сюжеты об общественном характере... и общенациональных интересах» [12. С. 106]. Говоря иначе, на современном этапе развития экономики речь должна идти (в рамках дисциплины «экономическая теория») об «экономической личности».

О сути такого понятия, предлагаемого нами для использования в научном обороте, мы уже писали [5]. В рамках же данного ретроспективного обзора теоретических работ, посвященных проблеме совершенствования экономической теории, хотелось бы отметить следующее. Коллектив авторов во главе с Д. Оллпертом выделяет шесть типов людей в зависимости от характера «основной жизненной ценности» [14]: «экономический человек» (у которого главное в жизни – дело, полезность, эффективность, практическая значимость), «социальный человек» (общественная польза, благо для всех, взаимопомощь), «политический человек» (лидерство, соревнование, карьера, власть), «эстетический человек» (красота, гармония), «теоретический человек» (истина, порядок, знание), «религиозный человек» (вера, любовь,

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

жертвенность, покаяние). Такого рода классификация обесценивает значимость «человека экономического». Кроме того, она противопоставляет его «социальному человеку». Выход из создавшегося положения видится во введении в оборот нового понятия – «личность экономическая» («Personal economicus»).

Как известно, личность – явление социальное. По мнению Келли (Kelly, 1963), это – ученый, исследователь, для которого интеллектуальные процессы имеют первостепенное значение (особенно если речь идет о понимании поведения людей в общественном производстве).

«Экономическая личность» – это собирательное понятие. Многое в нем есть от любого человека, описанного Д. Оллпертом. Именно «экономическая (во многом рациональная) личность» руководит фирмой, занимается предпринимательской деятельностью, производит материальные блага, необходимые другим людям.

Экономика, по П. Хейне, «объясняет, как сотрудничают люди, вовсе не знающие друг друга, но тем не менее работающие согласно и чрезвычайно эффективно» [11]. Речь в данном случае идет о людях, обладающих экономическими и социальными «свойствами». Каждого из них, по нашему мнению, можно назвать «Personal economicus».

Фундаментальные характеристики «Homo economicus» [10]

Форма	Содержание
<i>Рациональность человека</i>	
Строгая	Неукоснительное следование принципам максимизации. Речь идет о «человеке-компьютере», который имеет полную информацию о положении других индивидов и своих собственных предпочтениях. В соответствии с ней он строит свое поведение, руководствуясь принципом максимизации
Менее строгая (полусильная)	Человек стремится действовать рационально, но в действительности не обладает для этого необходимой информацией. Последняя, по его мнению, имеет определенную цену. Он не всегда отдает себе полный отчет в личных предпочтениях
Слабая (ограниченная)	Человек не стремится к максимизации благосостояния, но «невидимая рука» конкуренции (окружающая среда) рационализирует его действия
<i>Эгоизм человека</i>	
Сильная	Речь идет об оппортунистическом поведении человека (обман, ложь, воровство, мошенничество). Это поведение может также включать в себя: скрытие информации о своих намерениях и реальном положении дел (обстоятельствах, которые могут отложить реализацию той или иной сделки)
Полусильная	Человек просто следует своим интересам, не прибегая к обману или другим махинациям. При этом исключаются отклонения в поведении от общепринятых правил и норм, положений заключенных договоров
Слабая	Человек действует в соответствии не со своими представлениями о собственном интересе, а с чужими соображениями по этому поводу. Речь идет о послушании и даже альтруистическом поведении, связанном с бесконечной заботой о благе других, готовностью жертвовать своими интересами ради чужих

В таблице представлены две характеристики, определяющие «Homo economicus» («человека экономического»): рациональность (в строгой, менее строгой и слабой форме) и эгоизм (в сильной, полусильной и слабой форме). Все они, за исключением рациональности и эгоизма в слабой форме, имеют

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

непосредственное отношение к «личности экономической». Третьей, не менее важной характеристикой «Personal economicus» является относительная (не абсолютная) жертвенность. Она может проявляться как в течение небольших, так и длительных отрезков времени. «Сила» этой жертвенности может измеряться уровнем риска, который ее сопровождает. Схематично это выглядит следующим образом (рис. 1).

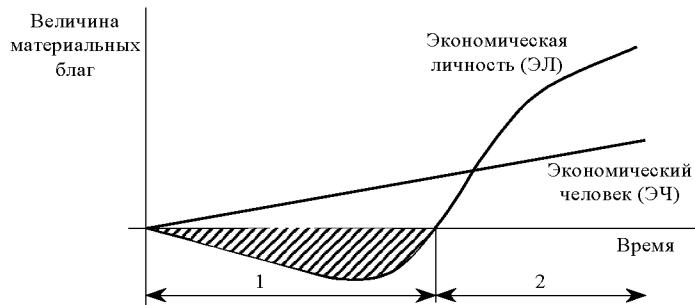


Рис.1. Экономическое поведение ЭЛ и ЭЧ

▨ – графическое представление относительной жертвенности;
1 – временной период жертвенности; 2 – период приобретения материальных благ

Обычный человек стремится получить материальные блага без первоначального (отрицательного) эффекта. Говоря иначе, ему не присуща жертвенность в пользу других людей (трудового коллектива и т.д.). Это свойственно личности, которая далеко «видит вперед» и многое делает для других людей в процессе своего общения с ними.

По мнению ученых-экономистов Российской академии наук, критике «должен быть подвергнут фундаментальный принцип методологического индивидуализма. Необходим поиск механизмов, транслирующих индивидуальную оптимизацию в системную» [13]. И здесь, по нашему мнению, без «относительной жертвенности» вряд ли можно обойтись.

Рассматриваемый вопрос напрямую связан с «неоклассической моделью поведения людей (участников сделок) на рынке». Эта модель, как отмечает А.Н. Олейник, определяется следующими элементами: целерациональностью, утилитарностью, эмпатией и доверием. Участники сделок, кроме того, «должны обладать способностью к интерпретативной рациональности, являющейся своего рода синтезом вышеизложенных четырех элементов» [3]. Все они, по сути, и определяют модель «экономической личности». Целерациональность – это «ожидание определенного поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве “условий” и “средств” для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели» [1].

Утилитарность поведения людей означает, что их действия должны быть подчинены задаче максимизации удовольствия (полезности). По мнению И. Бейтмана, следует различать простую и сложную утилитарность. В первом случае человек просто нацелен на задачу максимизации своего удовольствия, во втором он связывает сумму получаемой полезности со своей собственной деятельностью. Как нам представляется, речь,

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

соответственно, идет о «*Homo economicus*» и «*Personal economicus*». Именно осознание связи между полезностью и деятельностью характеризует личность (участника сделок в условиях рыночной экономики).

Два других названных выше элемента (доверие и эмпатия) во многом определяют жертвенность личности. Никакая сделка на рынке не может быть осуществлена без хотя бы минимального доверия между ее участниками. «Именно в осуществлении доверия заключается предпосылка предсказуемости поведения контрагента, формирования более или менее устойчивых ожиданий касательно ситуации на рынке» [8]. Речь в данном случае идет о риске, имеющем прямое отношение к относительной жертвенности.

Эмпатия – умение поставить себя на место другого участника сделки, взглянуть на происходящий обмен его глазами «Так как никакое непосредственное наблюдение не в силах познакомить нас с тем, что чувствуют другие люди, то мы и не можем составить себе понятие об их ощущениях иначе, как представив себя в их положении» [8]. Эмпатия – «не эмоционально отраженная симпатия». Она, в отличие от последней, нейтральна и беспристрастна. Но, как и доверие, она связана с риском и относительной жертвенностью.

Об эмпатии писал в свое время К. Роджерс. Под этим термином он понимал «умение войти внутрь личного мира значений другого человека и увидеть правильно ли мое понимание» [7]. Такого рода понимание (эмпатическое) возможно в отношении немногих, поскольку представляет тяжелую нагрузку для психики.

Наиболее простой способ – идентификация (уподобление себя ему). При этом человек ставит себя на место другого и определяет, как бы он действовал в подобных ситуациях. В результате у него появляется доверие к поведению контрагента при заключении сделок.

Кроме идентификации и эмпатии, «психологический механизм воздействия и понимания» определяется рефлексией, т.е. через осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по деловому общению. «Это уже не просто знание другого, но знание того, как другой понимает меня, т.е. своеобразный удвоенный процесс зеркального отражения друг друга» [9].

Общение как рефлексивный процесс был впервые описан Дж. Холмсом, который, исследуя общение двух субъектов, показал, что в этой ситуации наличествуют не два, а шесть субъектов. Пусть это будут Джон и Генри. Тогда в отношении Джона это будет:

- 1) Джон, каков он есть сам по себе;
- 2) Джон, каким он сам видит себя;
- 3) Джон, каким его видит Генри.

Сказанное распространяется и на Генри, у которого тоже три позиции.

Некоторые авторы связывают процессы рефлексии с культурой тех, кто заключает сделки на рынке. При этом используется такое понятие, как «фокальная точка», под которой понимается спонтанно выбираемый всеми попадающими в данную ситуацию индивидами вариант поведения. А это

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

возможно лишь «в рамках социально однородных групп или в рамках одной и той же культуры» [15. Р. 24].

Исходя из критериев жертвенности (идентификация, эмпатия и рефлексия) можно определить три ее формы (рис. 2). Они названы по аналогии с тремя формами эгоизма и рационализма.

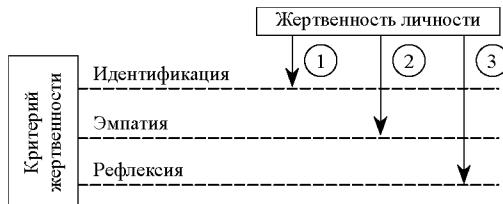


Рис. 2. Формы относительной жертвенности

1 – слабая; 2 – полусильная; 3 – сильная

Как отмечалось выше, все эти элементы определяют «интерпретативную рациональность экономической личности». На рис. 3 схематично представлено ее поведение. Выбор цели определяется «ценностями», «образом мира» и «ресурсами», в совокупности определяющими «возможности» и «интересы». Выбор средств связан с определением задач и сценариями поведения, во многом зависящими от уровня личностной культуры.

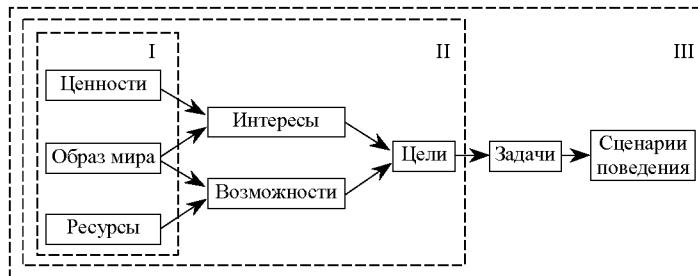


Рис. 3. Алгоритм выбора целей и средств их достижения
«экономической личностью»

I – структура личности; II – выбор целей; III – выбор средств достижения целей

В экономике известно понятие «процедурной рациональности». Оно подчеркивает зависимость конечного результата от избранной процедуры принятия управленческого решения. Графическая интерпретация различных моделей его принятия «позволяет увидеть роль, которую играет процедура в обеспечении рационального выбора. Чем более рационален индивид, тем сложнее процедура, тем больше факторов и соответствующей им информации должно быть принято во внимание. И наоборот, неполная рациональность подразумевает выполнение индивидом в процессе принятия решений простейших алгоритмов» [16. Р. 9]. А это, безусловно, влияет на конечный результат не в лучшую (с экономической точки зрения) сторону.

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

На рис. 4 дана графическая интерпретация данного положения. В зависимости от когнитивных способностей и объема используемой информации всех людей можно условно поделить на три группы.

Первая группа связана с аффективным поведением. По М. Веберу, оно определяется тем, что «цели и средства не выделяются. Поведение обусловлено эмоциональным состоянием индивида, его непосредственными чувствами, ощущениями: стимул – клише – реакция» [1].

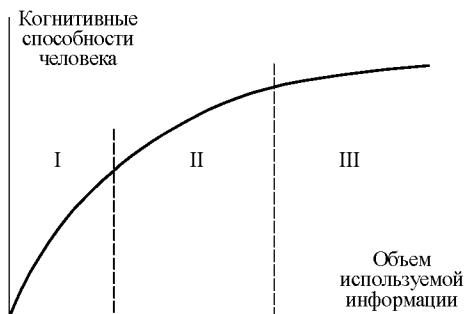


Рис. 4. Кривая поведения различных типов людей

I – аффективное поведение; II – поведение «человека экономического»;
III – поведение «личности экономической»

Поведение другого типа людей определяется привычками, обычаями, самодовлеющими ценностями (религиозными, эстетическими, идеологическими). Это и есть, по нашей классификации, «*Homo economicus*» («человек экономический»).

М. Вебер такого рода поведение называет традиционным и ценностно-рациональным, объединяет «использование условий и средств для достижения заданных извне целей».

И, наконец, третий тип поведения объединяет «личностей экономических» («*Personal economicus*»). Им свойственно продуманное использование условий и средств для достижения поставленной цели. При этом в значительной степени могут присутствовать риск и жертвенность.

В свете отмеченного обращает на себя внимание работа Н.Д. Елецкого [2]. В ней речь идет о «стимулировании творческой активности личности». По его мнению, развитие форм «интеллектуального», «человеческого» и «социального» капиталов существенным образом модифицирует традиционную для предшествующих эпох структуру отношений труда и собственности и их социально-экономический характер. Как справедливо полагает автор, научный «статус» политической экономии как общей экономической теории обусловлен объективной необходимостью исследования сущности экономической цивилизации, на что в наибольшей степени ориентирован предмет данной науки. Он обязательно должен быть ориентирован и на такие необходимые для курса общей экономической теории понятия, как «экономика», «экономическая система», «стадиальность развития экономической цивилизации», а также «факторы производства» и

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

«экономические категории». Одной из них, как было показано выше, и является «личность экономическая» («Personal economicus»).

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Литература

1. Вебер М. Избранные произведения: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1990.
2. Елецкий Н.Д. Политическая экономия: задачи исследования современной цивилизации // РЭЖ. 2000. № 4.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.
4. Ольсевич Ю.Я. К концептуальным основам преподавания экономической теории // РЭЖ. 1996. № 8.
5. Попова Е.А. «Personal economicus» как новое экономическое понятие // Вестник Института экономики / Под общ. ред. А.Н. Попова. Челябинск: УралГАФК, 2000. № 7
6. Радаев В. Есть ли перспектива у российской политической экономии? // РЭЖ. 1998. № 9-10.
7. Роджерс К. К науке о личности // История зарубежной психологии. – М.: Изд-во МГУ, 1986.
8. Смит А. Теория нравственных чувств: Пер. с англ. М.: Республика, 1997.
9. Социальная психология и этика делового общения: Учеб. пособие для вузов / Под общ. ред. В.Н. Лавриненко. М.: Культура и спорт, 1995.
10. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа: Пер. с англ. М.: THESIS, 1993.
11. Хейне П. Экономический образ мышления: Пер. с англ. М.: Каталонсия, 1997.
12. Хубиев К.А. Еще раз об «экономикс»: не сотвори себе кумира! // РЭЖ. 2000. № 6.
13. Экономика: Учебник / Под ред. А.И. Архипова, А.Н. Нестеренко, А.К. Большакова. М.: Проспект, 1998.
14. Allport G.W., Vernon P.E., Lindzey Q.A. Study of values. Boston: Houghton Mifflin, 1960.
15. Orelan F. Kers un modele general de la coordination economique par les con-vections / F.Orlean (ed.) Op. cit.
16. Simon H. Rationality as Process and as Product of Thought // American Economic Review. 1978. Vol.68. № 2.

* * * *

**Людмила Витальевна
Епина**



Кандидат философских наук, доцент кафедры
философии Уральского государственного эко-
номического университета

НАЦИОНАЛЬНЫЙ МЕНТАЛИТЕТ КАК ИСТОРИКО-ФИЛОСОФСКАЯ ПРОБЛЕМА

Философия, по образному выражению Гегеля, представляет собой «эпоху, схваченную в мысли». Философское знание обладает высочайшей степенью рефлексии, проявляющейся в постоянном прояснении для мыслящего человека собственного процесса мышления. В силу этого философия как форма общественного сознания выражает самосознание исторической эпохи или, если речь идет о национальной философии, выступает в качестве формы национального самосознания.

Возникновение национальных школ философской мысли исторически связано со вступлением европейского общества в эпоху нового времени, когда происходит становление литературного языка у большинства народностей, стремящихся к национальному объединению. Под влиянием реформ Петра Великого, разорвавшего кольцо культурной замкнутости России, она вступает в интенсивный диалог с западноевропейской культурной традицией XVIII века и продолжает его на всем протяжении XIX века. Если вторая половина XVIII века и первая треть XIX века в развитии русской философии отмечены школьным следованием за образцами западной мысли, то начиная с 40-х годов XIX столетия можно говорить о становлении русской национальной философии. Развитие философской мысли в России XIX века происходило как самопознание самобытности российской культуры и истории и определялось двумя основными факторами: влиянием общественной мысли Запада и внутренними потребностями общества в преобразовании.

В этом плане наше внимание привлекла проблема взаимодействия национальных школ в философии на примере отношения русской философской мысли XIX века к английскому позитивизму. Интерес к этой проблеме объясняется не столько сугубо патриотической мотивацией (противостоять еще имеющим место представлениям об отсутствии самостоятельности русской философской мысли), сколько экспансией англо-американского, по существу pragmatического и позитивистского, стиля мышления в духовной жизни нашего общества в условиях тотальной ценностной дезориентации, вызванной эпохой перестройки.

Философия как форма национального самосознания неизбежно воплощает в себе особенности национального менталитета. Вот почему изучение

ФИЛОСОФИЯ И СОЦИОЛОГИЯ

диалога идей России и Запада как предмета историко-философского исследования невозможно без обращения к особенностям национального менталитета вступающих в культурное взаимодействие народов. Специфика национального менталитета выступает основанием для восприятия и понимания другой национальной (включая и философскую) культуры.

Поскольку особенности национальной философии нами увязываются с особенностями национального менталитета, то прежде всего необходимо уточнить это понятие. Термин «менталитет» применительно к индивиду означает не только интеллект, способность мышления, но и особый склад ума, умонастроение (например, математический, технический, образный характер мышления). В современной трактовке этого термина к указанным характеристикам добавляются особенности мышления, характерные для индивида или социальных групп различного типа (выделяемых по возрастным, этническим, религиозным, идеологическим, профессиональным и другим признакам). Таким образом, в содержании термина явно присутствует *момент зависимости особенностей мышления от социальных условий его формирования и функционирования, связанный с характером духовной деятельности в определенном социальном и культурном контексте*. В этом плане следует согласиться с Л. Леви-Брюлем и представителями школы структурно-функционального анализа (К. Леви-Стросс, Ж. Лакан, Р. Барт), утверждавшими, что структура деятельности коррелирует со структурой мышления. Однако правильнее сказать, что человеческая деятельность соотносится, с одной стороны, со смысловой структурой сознания, а с другой – со структурой объективной действительности. Положение Леви-Брюля о том, что различным социальным структурам свойственны различные типы мышления, и его учение о существовании коллективных форм сознания («коллективные представления» в низших обществах), объективированных в формах социального бытия – обычаях, обрядах, языке, религии и социальных институтах, могут быть использованы также при рассмотрении особенностей национального типа мышления. Таким образом, если структурно-функциональному анализу было присуще стремление за разнообразием явлений духовной деятельности человечества видеть общие структуры человеческого духа, то наша задача в определенной степени состоит в обратном. Соглашаясь с положением об общей природе человека, существовании общих для всех людей родовых качеств, единых путях формирования духовной деятельности человечества и структуры человеческой психики, мы, однако, стремимся выделить *то особенное в способах понимания, что определяет специфику национальной духовной культуры вообще и национальной философии в частности*.

Трактуя таким образом понятие «ментальность», мы делаем упор не на способности к мышлению, а на *особенностях процесса понимания*, т.е. на способах постижения смыслов бытия, которые имеют свои отличия у *различных народов*. С точки зрения законов формальной логики мышление русских и англичан не отличается друг от друга, но стиль мышления может существенно различаться. Не зря в публицистических работах русских философов XIX века часто встречаются замечания относительно существования «русского ума», отличающегося от ума немцев, французов и англичан. Формально-логические схемы мышления отвлечены от конкретного предметного содер-

жания той или иной сферы действительности. Вместе с тем само мышление всегда предметно, мысль есть всегда мысль о чем-то, поэтому *понимание*, осуществляемое в рамках определенного контекста (например, национальной культуры), всегда несет на себе печать конкретности.

Понятие «менталитет», отражая момент *процессуальности мышления*, *характеризующий понимание*, выражает тем самым либо внутреннее состояние, дух человека, либо внутреннее развитие духовной жизни народа, благодаря чему происходит постижение смысла бытия.

С учетом того, что позитивистский стиль мышления заявил о себе в различных течениях и формах общественной мысли XIX-XX веков как в Англии, так и в России, своеобразие историко-философского предмета нашего исследования предстает как *диалог национальных форм общественной мысли*, в основе которых лежит философское понимание мира.

В этой связи в качестве первоочередной следует назвать проблему понимания в процессе диалога русской общественной мысли с английским позитивизмом.

Понимание в самом широком смысле предполагает *постижение смысла бытия*. Понимание есть важнейший аспект человеческой деятельности, проявляющий себя в процессе познания и общения. По сути вся человеческая деятельность, независимо от ее носителя (будь то индивид, социальная группа, общество в целом), есть созидание, обретение, отвержение и трансляция смыслов бытия. С точки зрения сторонников гносеологического и семиотического подходов *смысл* трактуется как *значение, содержание мысли*, выраженной в форме суждений. Когда необходимо определить смысл понятия, то требуется раскрыть его мыслимое содержание. Таким образом, в рамках указанных подходов проблема понимания в основном связывается с мыслительной деятельностью, реализуемой в форме понятий и суждений, а глубокое понимание соотносится с познанием на уровне сущности в форме теоретического мышления. В самом деле, прояснение какого-либо смысла для познающего субъекта (например, выяснение смысла проблемы) осуществляется во время «проговаривания» (вербализации), словесного оформления своих представлений и, наконец, в процессе рефлексии. Рациональное постижение (рационализация) смыслов бытия есть, безусловно, ведущий способ понимания мира человеком. Высшим результатом такого познания является *знание*, выраженное в форме теории. Однако процесс познания и его результат (*знание*) – далеко не одно и то же. Добытие знания без понимания невозможно. Поэтому понимание – важнейший аспект познавательного процесса, превращающий информацию в собственно знание. А это означает, что именно в понимании идет преобразование внешней информации в нечто внутреннее, так как сам этот процесс есть особое субъективное состояние психики познающего субъекта (в данном случае – индивида).

В рамках феноменологической концепции понимание как смыслообразование происходит исключительно в рамках сознания в процессе интуитивного усмоктования сущности, сами же предметы смысловой определенностью не обладают. Именно деятельность сознания есть единственный источник всякого смысла.

ФИЛОСОФИЯ И СОЦИОЛОГИЯ

Иной подход к трактовке смысла прослеживается в работах представителя русской философии «серебряного века» Г.Г. Шпета. В книге «Явление и смысл» (1914 г.), где он пишет о том, что смысл присущ самому предмету, а разум только обнаруживает его, смысл предмета раскрывается «в организующей направленности различных форм духа в их социальной сути: язык, культ, искусство, техника, право» [1. С. 209-210]. Интерпретируя подход Шпета, можно сказать, что его интересует «механизм» образования и раскрытия смысла, который в его представлении находится на стыке объективной и субъективной реальности. *Смысл предмета формируется в его социальном бытии как следствие целеполагающей человеческой деятельности (труда, общения), но постигается он в процессе духовной активности субъектов познания.*

Таким образом, проблема понимания неразрывно связана с проблемой формирования смысла. Где и когда возникает смысл человеческого бытия? Как и когда в процессе познавательной деятельности происходит постижение (раскрытие, «распредмечивание») этого смысла? В каких формах и на каком уровне присутствует смысл в психике и сознании человека?

На наш взгляд, понимание может возникать не только на стадии вербализации или логизации (рационализации) смысла, но и предшествовать им. При этом исходят из иной (аксиологической) трактовки термина «смысл», когда под ним подразумевается не просто значение, содержание мысли, но вообще некая значимость, ценность элементов бытия для человека и общества. В этом своем качестве смысл присутствует для человека не только на уровне сознания, но может предшествовать ему на уровне предсознательного и бессознательного в психике как нечто «затаенное». Вместе с тем эта ценность и значимость предметов бытия формируются только в социальной деятельности человека, определяющей их социальные роли.

Данное положение имеет принципиальное значение для исследования проблемы понимания. Оно позволяет объяснить, что смысл человеческой деятельности (и познавательной в частности) вырастает из самого бытия человека и постигается им *целостно*, в единстве интуитивного, чувственного и рационального познания. При этом смысл всегда несет на себе печать социальности, а значит, он есть следствие коммуникации, диалога (как внутреннего, так и внешнего). Диалогичность мышления – не только отражение внешнего диалога в общении с «другим», но и результат развития рефлексии в качестве способа критического отношения к себе как к «другому», формирующему своеобразный взгляд на процесс собственного мышления как бы со стороны.

Соединение в процессе понимания в некую целостность чувственного и рационального, гносеологического и аксиологического моментов познания, сознательного и бессознательного в психике, социально-исторического контекста культуры и актуально жизненного мира личности позволяет подойти к решению проблемы достижения *целостного знания*, поставленной еще в конце XIX века русской философской мыслью.

В рамках данного исследования нас прежде всего должна интересовать проблема понимания в процессе взаимодействия двух культур, а конкретнее,

– проблема *понимания во взаимном отражении национальных форм философского знания* в России и Англии в XIX веке.

Два культурных феномена – английский позитивизм и русская общественная мысль XIX века «встретились» в основном на русской почве. В английских источниках мы редко находим описание русской реакции на распространение идей английского позитивизма в России. В России же, вставшей на путь реформирования, интерес к Англии, наиболее развитой капиталистической державе того времени, был чрезвычайно велик. Русские философи внимательно изучали основные течения в западной мысли, включая позитивизм.

Национальная философия выступает как особая форма, особый тип философии, детерминированный социально-историческим и культурно-историческим контекстом ее формирования. Поэтому особенности национальной формы философии зависят, во-первых, от национальной самобытности духовной культуры и, во-вторых, от круга поставленных этой философией проблем и характера их решения в определенных исторических условиях.

В качестве гипотезы в данном исследовании выдвигается положение об *опосредованности этого понимания* не только контекстом эпохи, философскими традициями, национальными особенностями культуры двух народов, но и спецификой *типа ментальности*, положенной в основу восприятия и понимания одним народом культурных феноменов другого народа в процессе их культурного взаимодействия.

Чем же определяются *национальные особенности менталитета* того или иного народа? Главным образом, особенностями жизни народа в определенном *историческом контексте*, обусловленном его *деятельностью* в прошлом, настоящем и будущем (проективная деятельность).

История русского народа, судьба России, специфика ее природных условий и их влияние на формирование особенностей национального характера, таинственной «русской души», развитие русского этноса рассматривались с неизбыtnым интересом многими российскими исследователями, включая таких выдающихся мыслителей, как П.Я. Чаадаев, А.С. Хомяков, Н.Я. Данилевский, В.С. Соловьев, Н.А. Бердяев, Л.Н. Гумилев и др. Интерес к этой проблеме сохраняется и по сей день, о чем свидетельствует большое количество научных публикаций в современных философских журналах [3-10]. Тем не менее *деятельностный подход* в трактовке формирования национального менталитета представляется предпочтительным, поскольку он позволяет учесть все многообразие факторов, повлиявших на развитие психологии и формирование менталитета русского народа: природные и исторические условия возникновения российского этноса, религиозные и мировоззренческие установки, сложившуюся систему культурных ценностей.

Таким образом, деятельность должна рассматриваться не только в плане структурно-функциональном как нечто неизменное, но и в историческом – как последовательная смена разнообразных ее форм. Особенности менталитета народа определяются не только структурой его деятельности (чем он занимался), но и самим характером и течением, процессом этой деятельности (тем, как менялся характер его деятельности во времени). Только так можно понять смысл исторической деятельности людей. В свою очередь, *процессуальность деятельности соответствует процессуальность мышления, реа-*

ФИЛОСОФИЯ И СОЦИОЛОГИЯ

лизуемого как понимание. Сама же деятельность народа и «задает» смысл его бытию, раскрываемый им в процессе понимания. Естественно, в рамках данного анализа мы искусственно выделяем часть человеческой духовной деятельности (сам процесс понимания) из деятельности как таковой как способа бытия социальности в единстве материального и духовного аспектов. Таким образом, зависимость национального менталитета от исторических особенностей деятельности народа есть самая общая наша посылка в анализе проблемы культурного взаимодействия России и Англии XIX века в сфере философского знания.

Второй момент, на который следует обратить внимание, – это *влияние языковых структур на структуру сознания и сам характер понимания бытия*, о котором писал Р. Барт [2. С. 153-261]. Интериоризация объективированного в языке смысла выступает как процесс понимания и интерпретации этого смысла (его видоизменения в рамках «своего» контекста), как превращение чужого слова в «свое-чужое», по определению М.М. Бахтина. Вместе с тем сами языки как системы знаков и значений есть результат *объективации сознания народа*, следствие осмыслиения его опыта, отражения этого опыта в выразительных структурах языка. Так, в Англии викторианской эпохи, имевшей давние традиции развития научного знания и практики капиталистических отношений, начинают доминировать рационалистические формы поведения и рационалистические способы познавательного отношения к миру, что находит свое отражение и в структурах языка. В России XIX века в силу более позднего формирования литературного языка сохранилось влияние на мышление структур языка, сформировавшихся в более ранний период. Это, прежде всего, фольклор и связанный с ним образный ряд, привычка к символическому и образному мышлению, являвшемуся следствием еще недостаточной дифференциации знания.

Третий момент, определяющий своеобразие национального менталитета, – это *ценностный мир народа* (как часть его духовного бытия), который «задает» специфический контекст восприятию и пониманию другой национальной культуры. Выработка ценностных ориентаций в национальном самосознании есть неизбежный момент рефлексии, становления национального менталитета. В процессе понимания через сравнение, критическую оценку и самооценку происходят самоидентификация (личности, социальной группы, народа) и выбор ценностных доминант. В этом плане *взаимодействие национальных философских школ следует рассматривать через призму систем духовных ценностей национальных культур как «встречу», столкновение двух ценностных миров, в рамках которых и происходит ценностное ориентирование*. Вот почему в качестве первоочередного в нашем исследовании встает вопрос о выделении системы духовных ценностей, определяющих особенности национального менталитета русских и англичан в XIX веке и нашедших свое отражение в позитивизме и русской философской и общественной мысли того времени.

Православная вера выступает как глобальная ценность русского народа, как черта его духовности, определяя в XIX веке всю остальную систему мировоззренческих, эстетических, нравственных и бытовых ценностей. Мы исходим не только из того, что религия на протяжении длительного периода

развития человечества являлась ведущей формой миросозерцания и главным фактором формирования системы ценностей; этот факт в настоящее время общепризнан. Но, освещенная преданиями, «вера отцов» имеет авторитет старины, авторитет традиции в глазах народа, что определяет ее ценность и «в настоящем» (например, когда речь идет о XIX веке). В этом смысле православная вера в ее русском звучании в XIX веке, несомненно, была обще значимой ценностью для российского общества. Простые русские люди, а также значительная часть светского общества, были преимущественно верующими. Поэтому известная триада графа С.С. Уварова (1786-1855) «православие, самодержавие, народность», конечно же, имела под собой основания.

На ведущую роль православия в формировании целостного национального мироотношения указывали не только представители русского богословия и традиционного направления православно-догматической философии (С. Булгаков, В. Лосский, В. Зеньковский, Г. Флоровский), но и целый ряд русских религиозных философов, деятельность которых протекала вне богословия или православно-церковной философии (И. Киреевский, К. Аксаков, А. Хомяков, Н. Лосский, Н. Данилевский, П. Флоренский). В последние полтора десятилетия отечественной истории, когда были сняты идеологические оковы советского периода, происходит «реабилитация» этого подхода в мас совом сознании. Духовное возрождение России связывается с возвращением традиционных национальных ценностей, основанных на православной вере.

Свообразие России состояло в том, что в системе ее духовных ценностей причудливо переплелись элементы западной и восточной культуры, и при созидании системы духовных ценностей русского народа произошла переплавка христианской идеи свободы воли, породившей западный индивидуализм, и восточной идеи общности, совместности бытия, подчинения индивида социуму [10. С. 198-204].

Идея *соборности*, пожалуй, в наибольшей степени выражает национальную особенность отношения русского человека к миру. В русском языке термин «собор» имеет и религиозный, и социальный смысл, которые, в свою очередь, взаимосвязаны как возвышенное (небесное) и земное (мирское). В религиозном употреблении термин означает Храм Господень, существующий в душах людей как их духовное единство в божественной благодати, как место пребывания Святого Духа на земле. Но в истории России начиная с XVI-XVII веков было еще распространено представление о Соборах как сбражии светских и духовных чинов для совета и решения важнейших вопросов в жизни общества. Мельчайшей единицей соборного существования в русском обществе оставалась патриархальная сельская община, в которой сообща, всем «миром» обсуждались важные вопросы совместного быта (пользования общиными угодьями, рекрутского набора и сбора податей). Таким образом, «соборность» выступает как важнейшая духовная ценность православного мироотношения, укорененная в русском менталитете и исторической практике русского народа.

«Народность» воспринималась в XIX веке как ценность, производная от другой основополагающей ценности, – «народ». После отмены крепостного права в 1861 г. и последовавших за этим либеральных реформ в обществе сложилась система ценностных отношений к народу, имевшая общую основу

ФИЛОСОФИЯ И СОЦИОЛОГИЯ

– понимание его значимости в исторической судьбе России и его роли как создателя и хранителя высших духовных ценностей русской нации. Это положение позволяет сделать вывод о неизбежном существовании общих моментов в понимании русскими мыслителями смысла народного бытия, предназначения России и исторической миссии русского народа независимо от различия их мировоззренческих позиций. В этой связи «народ» и «народность» (как производная от первой, выражая близость к народу, его быту и интересам) выступают в качестве *общих ценностей*, объединяющих и славянофилов, делавших упор на русской самобытности, патриархальности быта и православном мировоззрении народа, и многих западников, к числу которых относят представителей революционной демократии. В основах народного быта и те и другие видят склонность сообща (всем «миром») решать важнейшие проблемы общественной жизни, усиленное стремление к социальности, совместности, коллективности бытия, реализованное в сохраненной от патриархального быта сельской общине, – иначе говоря, *преобладание коллективности над индивидуализмом*.

Природно-язычная компонента русской души сообщает свои особенности национальному менталитету: сознание русского человека более непосредственно воспринимает мир, чем сознание немца или англичанина. Душа русского человека оказывается чрезвычайно *открытой* по отношению к бытию. Поэтому так силен *момент интуитивности* в познании им мира в сочетании с деятельностью разума. *Открытость русского сознания проявляется в укорененности русского человека в бытии*, в способности к высокой выживаемости и приспособляемости к различным условиям жизни.

Сущность открытого сознания состоит в *целостности восприятия мира*. Эта целостность предстает часто в нерасчлененном виде, когда *постижение смысла бытия происходит как на уровне сознательного, так и бессознательного*. Для русского сознания XIX века в целом больше, чем для немцев или англичан, характерно воплощение смысла бытия в *системе образов или символов*, что нашло свое выражение и в философском знании. Так, термины «соборность» и «софийность», «всеединство», получившие распространение в русской философии в конце XIX – начале XX века, есть не просто научные понятия, имеющие сугубо рационализированный смысл, но и метафоры, символы, образы, и в этом смысле они ближе стоят к понятию «эйдос» в философии Платона.

Английский позитивизм XIX века как способ философского понимания мира базировался на ценностях, выработанных европейской культурой эпохи буржуазии и обусловленных особенностями развития самой Великобритании. В качестве таких ценностных приоритетов выступали: *разум и разумность* как величайшие ценности, сформулированные эпохой Просвещения, которые и определяли рационалистический подход к действительности; *свобода личности*, понимаемая как ее автономность, прежде всего в сфере политической, экономической и духовной жизни; *ценность индивидуальности и неповторимости личности*, нашедшие воплощение в принципах *буржуазного индивидуализма и либерализма*, в приоритете индивидуального над социальным целым; *польза и полезность* как ценностное измерение деятельности людей и средство для достижения счастья индивидов, делавшие акцент прежде всего

на системе материальных благ; *разумный эгоизм и расчетливость*, способствовавшие достижению личной респектабельности и позволявшие осуществить способ рационального благоустройства жизни, создать общество, где господствует *порядок*, понимаемый как *социальная гармония*, для чего, в свою очередь, необходимо правильно, т.е. научно, *организовать* жизнь людей; *опора на здравый смысл*.

Позитивизм как «последнее слово» в западной науке обрел в России своих сторонников и противников. Первых привлекала подчеркнутая «научность» метода, вторых раздражал излишний рационализм, но слепого подражания и следования новому учению и стилю мышления не было.

Русская общественная мысль, достигшая к этому времени достаточной зрелости и отражавшая насущные проблемы общественного развития, отнеслась к английскому позитивизму критически, преломляя его идеи и ценности через призму национального менталитета и различных мировоззренческих установок. Несомненную симпатию к работам английских позитивистов демонстрировало западническое крыло русской общественной мысли, включая революционных народников и либералов, которых привлекали радикальный либерализм и демократизм, практицизм и здравый смысл в доктрине позитивизма, его стремление опереться на науку, идеи прогрессивных социальных преобразований посредством распространения позитивного знания и деятельности критически мыслящих личностей. Однако, не приняв установку буржуазного индивидуализма, западники рассматривали социальное действие как *совместное, солидарное, общее дело*, опираясь на традиционные в русской культуре ценности «земства», «общинности», «мира», «общественности», «жертвенности во имя высших целей социальной справедливости».

Противники позитивистской и утилитаристской доктрин критиковали его с позиций философского идеализма и традиционных ценностей православия за приземленность и бездуховность в понимании человека, опираясь на идеи «всединства», «соборности», «народности», «духовности», «святого» и т.д.

Вместе с тем влияние западной культуры, а также собственный путь европеизации России с петровских времен привели к возникновению, наряду с народной культурой, другой – сначала дворянской, позднее разночинной, в значительной степени ориентированной на западные духовные традиции рационализма. Эти традиции нашли свое отражение и в русской философской мысли.

Как видим, в русской философии XIX века сталкиваются два типа ментальности – рационалистическая и нерационалистическая (символическая, образно-метафорическая), и русская философия данного периода отражает их противоречие. Поэтому в силу двойственной природы отраженной в русской философии XIX века ментальности процесс ее понимания в ходе историко-философского анализа требует применения адекватных форм.

ФИЛОСОФИЯ И СОЦИОЛОГИЯ

Литература

1. Шпет Г.Г. Явление и смысл. Феноменология как основная наука и проблемы. М., 1914.
2. Барт Р. Структурализм как деятельность // Барт Р. Избранные работы: Семиотика. Поэтика. М.: Прогресс, 1989.
3. Ахиезер А.С. Самобытность России как научная проблема // Отечественная история. 1994. № 4-5.
4. Андреев Ю.П. Этнический фактор в судьбе России // Судьба России: духовные ценности и национальные интересы: Докл. второй Всерос. конф. (Екатеринбург, 21-22 февраля 1996 г.). Екатеринбург, 1996.
5. Поликарпов В.С. История нравов России. Восток или Запад? Ростов н/Д, 1995.
6. Лихачев Д.С. Заметки о русском. М., 1981.
7. Русская национальная идея: духовное наследие и современность: Сб. науч. ст. – Екатеринбург, 1997.
8. Трофимов В.К. Сущностные силы души русского народа. Ижевск, 1998.
- 9 Трофимов В.К. Душа русского народа: природно-историческая обусловленность и сущностные силы. Екатеринбург, 1998.
10. Соловьев В.С. Три силы // Новый мир. 1989. № 1.

* * * * *

**Лариса Михайловна
Капустина**



Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики зарубежных стран и конъюнктуры мировых рынков Уральского государственного экономического

**Евгения Владимировна
Язовских**



Старший преподаватель кафедры иностранных языков в области экономики и управления Уральского государственного технического университета (УГТУ-УПИ)

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ СРЕДНЕГО УРАЛА

Долгое время Свердловская область была закрыта для иностранного капитала, и едва ли кто мог предположить, что за столь короткий период у нее сформируются относительно тесные связи с зарубежными компаниями и инвесторами. Следует отметить, что на объемы иностранных инвестиций в российские регионы наибольшее влияние оказывают меры федеральной инвестиционной политики и усилия местных правительства по созданию благоприятных условий для инвесторов.

Перспективный и ёмкий рынок РФ представляет немалый интерес для иностранных инвесторов. Многие зарубежные компании и ТНК имеют достаточный опыт работы в России. Во многом благодаря иностранным инвесторам в регионах нашей страны создаются новые рабочие места, производственные и торговые предприятия, на которых заняты не иностранные, а российские специалисты, задействованы новые технологии, используемые не зарубежными, а нашими инженерами. Однако совершенно очевидно, что для выхода на траекторию высоких темпов экономического роста внутренних финансовых ресурсов недостаточно, в связи с чем возрастает актуальность проблемы привлечения иностранных инвесторов в субъекты РФ, создания в них благоприятного инвестиционного климата.

Благоприятный инвестиционный климат как важное условие привлечения иностранных инвесторов представляют собой совокупность политических, экономических юридических, социальных, бытовых и других факторов, которые предопределяют степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования [1. С. 136]. Его основными показателями являются: безэмиссионное финансирование бюджета, снижение инфляции, преодоление спада в ряде отраслей промышленного производства, положительное сальдо внешней торговли и высокая деловая активность в стране, наличие важнейших рыночных институтов, предоставление гарантий частным инвесторам, ценовое регулирование производства и спроса. Инвестиционный климат может быть благоприятным в условиях эффективной координации действий всех участников инвестиционного процесса.

Инвестиционный климат зависит от объективных возможностей и конкретных условий деятельности в регионе (стране), или, другими словами, инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. Определяя инвестиционный потенциал, необходимо учитывать основные макроэкономические характеристики (такие, как обеспеченность территории факторами производства, потребительский спрос населения и др.). Инвестиционный потенциал складывается из восьми частных потенциалов (табл. 1).

Таблица 1

Инвестиционный потенциал

№ п/п	Виды потенциала	Показатели инвестиционного потенциала
1	Природно-ресурсный	Средневзвешенная обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов
2	Трудовой	Трудовые ресурсы, образовательный уровень работников
3	Производственный	Совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе
4	Иновационный	Уровень развития науки и внедрения достижений НТП в регионе
5	Институциональный	Степень развития ведущих институтов рыночной экономики
6	Инфраструктурный	Экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность
7	Финансовый	Объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона
8	Потребительский	Совокупная покупательная способность населения региона

Величина инвестиционного риска отражает вероятность потери инвестиций и дохода от них (табл. 2).

Таблица 2

Инвестиционный риск

№ п/п	Виды риска	Показатели инвестиционного риска
1	Экономический	Тенденции в экономическом развитии региона
2	Финансовый	Степень сбалансированности регионального бюджета и финансов

		предприятий
--	--	-------------

Окончание табл. 2

3	Политический	Распределение политических симпатий населения по результатам последних парламентских выборов, авторитетность местной власти
4	Социальный	Уровень социальной напряженности
5	Экологический	Уровень загрязнения окружающей среды, включая радиационное загрязнение
6	Криминальный	Уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений
7	Законодательный	Юридические условия инвестирования в те или иные сферы или отрасли, порядок использования отдельных факторов производства

Примечание. Табл. 1 и 2 составлены по: Эксперт. 2000. № 41. С. 70.

Как показывают эмпирические исследования, для инвестора наиболее важны потребительский потенциал и законодательный риск, тогда как экологический риск и ресурсный потенциал наименее значимы при выборе места инвестирования [2. С. 26].

По итогам рейтингов инвестиционной привлекательности регионов, проводимых журналом «Эксперт-Урал», Свердловская область традиционно входит в пятерку наиболее привлекательных регионов с точки зрения экономического потенциала, а по уровню инвестиционных рисков она находится

в конце четвертого десятка среди 89 регионов страны, имея высокий инвестиционный потенциал в условиях умеренного инвестиционного риска [3. С. 19].

Рассмотрим подробнее компоненты инвестиционного потенциала Свердловской области. По величине *природно-ресурсного потенциала* она занимает 8-е место среди регионов РФ. В области богатая минерально-сыревая база, что обусловило развитие в регионе основных отраслей народного хозяйства.

По величине *трудового потенциала* Свердловской области отводится 7-е место. Внушительный военно-промышленный комплекс области располагает большим количеством высококвалифицированной рабочей силы и налаженной системой подготовки кадров всех необходимых специальностей. Научный и кадровый потенциал области значителен, что обеспечивается развитой сетью образовательных учреждений. По данным рейтинга журнала «Эксперт», доля лиц с высшим профессиональным образованием в общей численности занятого населения составляет в Свердловской области 36%, что является относительно высоким показателем [4. С. 124].

Свердловская область занимает 5-е место в десятке регионов с максимальным *производственным потенциалом*. При наличии большого разнообразия типов промышленности предприятиям различных отраслей черной и цветной металлургии принадлежит ведущее место в промышленном комплексе региона. Металлургические предприятия области специализируются на производстве качественной стали, специфических видов проката и труб. Ведущие позиции в промышленности области

занимают: трубные заводы (Первоуральский, Синарский, Северский), Нижнетагильский металлургический комбинат, горно-обогатительные, медеплавильные, алюминиевые заводы, «Уралмаш», «Уралвагонзавод», «Уралхиммаш» и другие, которые известны не только в России, но и за рубежом.

По инновационному потенциалу Свердловская область занимает 5-е место среди субъектов РФ. Значительный научно-технический потенциал обусловлен высокой концентрацией машиностроительных предприятий. Внедрению достижений научно-технического прогресса в производство способствуют многочисленные научно-исследовательские и проектные институты, существующие в области.

В рейтинге институционального потенциала в 2001 г. Свердловской области было отведено 4-е место среди субъектов РФ, что обусловлено значительным количеством финансово-кредитных учреждений (на 1 октября 2001 г. в области насчитывалось 177 финансово-кредитных учреждений с филиалами). По количеству банков Свердловская область занимает 3-е место в России после Москвы и Санкт-Петербурга. Несмотря на финансовый кризис, наблюдавшийся в предыдущие годы, банковская система в области сохранена, а наиболее устойчивые банки объединились в платежный союз.

По данным рейтинга журнала «Эксперт» Свердловская область не входит в десятку лучших регионов с максимальным инфраструктурным потенциалом. Однако благодаря уникальному географическому расположению (область расположена в центре России, на границе Европы и Азии, на пересечении важнейших автомобильных, железнодорожных и воздушных магистралей) в этой сфере у нас есть свои наработки. В Екатеринбурге действует международный аэропорт, соединяющий область со многими регионами мира. Самолеты «Уральских авиалиний» регулярно вылетают в Европу, страны Азии и Ближнего Востока. Компанией «Люфтганза» открыта авиалиния Франкфурт – Екатеринбург. Свердловская железная дорога входит в число крупнейших магистралей России. Велика протяженность автомобильных дорог общего пользования. Важным средством сообщения для отдаленных районов является речное судоходство. Все это обеспечивает эффективное перемещение людей, транспорта и товаров.

Свердловская область отличается высоким уровнем телекоммуникационной инфраструктуры. В Екатеринбурге расположена одна из самых крупных станций международной и междугородной телефонной и телеграфной связи, широко используется цифровая техника. В области действует сотовая и развивается спутниковая связь.

В нашем регионе широкое распространение получили центры поддержки предпринимательства, в Екатеринбурге открыты Генеральные консульства Соединенных Штатов Америки и Великобритании, развита инфраструктура содействия бизнесу.

Кроме того, однородность населения нашей области и ее удаленность от «горячих» точек гарантируют отсутствие национальных проблем и этнических конфликтов.

По финансовому потенциалу Свердловская область занимает 8-е место среди регионов РФ. В области активно осуществляются инвестиционные

проекты, предоставляются льготы на имущество организаций. Правительством Свердловской области устанавливаются льготы по налогу на прибыль в части, зачисляемой в областной бюджет, превышающей сумму годовых амортизационных отчислений.

По величине *потребительского потенциала* Свердловская область занимает 8-е место среди субъектов РФ. Совокупная покупательная способность населения области достаточно высока, и оборот розничной торговли в расчете на душу населения в 2001 г. составил более 12 тыс. р.

Можно заключить, что Свердловская область обладает достаточно высоким инвестиционным потенциалом. Однако объемы привлекаемых иностранных инвестиций в регион остаются недостаточными, что связано отчасти с немалыми инвестиционными рисками (табл. 3).

Таблица 3

Динамика иностранных инвестиций в Свердловскую область

Год	Прямые инвестиции		Прочие инвестиции	
	тыс. дол.	%	тыс. дол.	%
1995	801	54,7	664	45,3
1996	12639	92,0	1103	8,0
1997	68438	97,0	2118	3,0
1998	118904	98,6	1743	1,5
1999	79191	47,4	87749	52,6
2000	73600	45,1	89500	54,9
2001 (I кв.)	27300	22,6	93600	77,4

Примечание. Рассчитано по: Регионы России: В 2 т. М., 1998. Т. 2. С. 752; Регионы России: В 2 т. М., 2000. Т. 2. С. 828-829; Эксперт-Урал. 2001. № 17. С. 19.

Свердловская область занимает 49-е место среди регионов России по величине *инвестиционного риска*. При этом область не попадает в перечень десяти регионов РФ как с минимальным, так и с максимальным экономическим, финансовым, политическим, социальным, экологическим, криминальным, экологическим и законодательным рисками, что свидетельствует о средних показателях инвестиционного риска. Однако, по мнению ряда экспертов, степень криминальности бизнеса в области и влияния мафиозных структур на экономику и политику очень высока, и это может отпугивать иностранных инвесторов. Сказанное характеризует инвестиционный климат Свердловской области как недостаточно благоприятный.

С 1995 по 1999 г. наблюдалось равномерное увеличение объема привлекаемых иностранных инвестиций в область. В 2000 г. произошел небольшой спад, а в 2001 г. – резкий подъем.

Нестабильность объемов иностранных инвестиций, привлекаемых в экономику Свердловской области, означает, что инвестиционный климат региона нуждается в улучшении. Особенно важно снизить уровень рисков для иностранных и отечественных инвесторов. Для этого необходимо разработать предложения, затрагивающие целый ряд важных сторон организации инвестиционного процесса:

- 1) дальнейшее расширение мирохозяйственных и дипломатических связей;
- 2) устранение информационной изолированности, вызывающей настороженность у иностранных инвесторов;
- 3) обозначение порядка проведения технико-экономической экспертизы проектов, требующих гарантий со стороны регионального правительства;
- 4) предоставление иностранным инвесторам налоговых льгот;
- 5) предоставление льготных региональных кредитов для инвестиционных проектов, обеспечивающих максимальный экономический эффект;
- 6) выявление приоритетных отраслей, видов производства, экономических зон, в отношении которых целесообразно вводить льготные условия привлечения инвестиций;
- 7) проведение инвестиционных конкурсов с участием иностранных инвесторов;
- 8) разработка механизма разрешения споров по контрактам между иностранными инвесторами и российскими предприятиями на территории региона и области;
- 9) определение порядка спецификации продукции, как отечественной, так и импортной, предприятиям с иностранными инвестициями на соответствие международным стандартам качества и экологической безопасности;
- 10) создание на предприятиях консалтинговых и инжиниринговых компаний, специализированных служб по разработке бизнес-планов и инвестиционных проектов.

Реализации указанных направлений будет во многом способствовать деятельность консультативного Совета по иностранным инвестициям, созданного при Губернаторе и Правительстве Свердловской области, задачами которого являются:

повышение эффективности инвестиционной политики, создание условий, способствующих росту инвестиционной активности, разработка новых инструментов и технологий привлечения иностранных инвестиций.

На уровне федеральных органов государственной власти первостепенное значение для улучшения инвестиционного климата в регионах страны имеют политическая и экономическая стабильность, грамотная налоговая политика, гарантии иностранным инвесторам.

Литература

1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения. М.: Юрист, 1999.
2. *Инвестиционный рейтинг российских регионов 1998-1999* гг. // Эксперт. 1999. № 39.
3. *Колбина Л., Сотник В., Горбатов А.* За MONEY валют // Эксперт-Урал. 2001. № 17.
4. *Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов 2000-2001* гг. // Эксперт. 2001. № 41.

* * * * *

**Александр Анатольевич
Емельянов**

Кандидат технических наук, доцент,
заведующий кафедрой общей экономической
теории систем и системного анализа
Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики

КОНЦЕПЦИЯ СТРУКТУРНОГО РАЗВИТИЯ ИМИТАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Введение

В жизненном цикле сложной имитационной модели можно отмечать появление все более совершенных версий, каждая из которых в некотором смысле является лучше предыдущей. Предположим, что в результате структурного анализа экономического процесса создан первый образец модели, который предстоит отладить, т.е. получать на наборах контрольных данных результаты, не ставящие под сомнение адекватность модели реальному экономическому процессу. После отладки можно объявить этот образец первой версией имитационной модели.

Показатель несовершенства и сроки отладки имитационной модели

Процесс испытания и отладки модели начинается после ее описания. Для определенности мы не будем конкретизировать, какими средствами это описание будет сделано: с использованием графического конструктора или языковых средств. Нас только будет интересовать общее число узлов модели – Q_0 . В начальный момент все эти узлы считаем непроверенными или неотложенными.

Присвоим первому испытанию индекс $i = 1$. В результате первой попытки запуска модели оказывается, что она не работает, т.е. не выдает ожидаемых результатов, адекватных реальным процессам. Модель отличается от обычной программы следующим свойством: ошибок кодирования в ней практически нет (если они и возникают, то быстро выявляются). В основном, неправильный результат является следствием того, что не все условия обработки транзактов в узлах правильно восприняты и описаны разработчиком.

Проанализировав все выходные данные, разработчик приходит к решению внести исправления в R_i узлов. Некоторые из узлов действительно

имеют ошибки. Однако после исправлений могут встретиться и такие узлы, в которых появились новые ошибки.

Введем обозначение:

$$\pi_1 = \frac{R_1}{Q_0} \leq 1.$$

После первой попытки неотлаженными будут $Q_1 = Q_0\pi_1 = R_1$ узлов. После этих R_1 исправлений разработчик заново пытается испытать модель (попытка $i = 2$). Проанализировав полученные результаты, он приходит к выводу, что необходимо модернизировать или исправить еще R_2 узлов. Если обозначить

$$\pi_2 = \frac{R_2}{R_1} \leq 1,$$

то среди Q_0 узлов число неиспытанных или неправильно работающих узлов равно $Q_2 = Q_0\pi_1\pi_2 = R_2$.

После попытки с номером k делается вывод об изменении или модернизации R_k узлов. Число неотлаженных операторов определим отношением

$$Q_k = Q_{k-1}\pi_k = Q_0 \prod_{j=1}^k \pi_j, \quad (1)$$

где $\pi_1 = \frac{R_1}{Q_0} \leq 1$ и $\pi_j = \frac{R_j}{R_{j-1}} \leq 1$ при $k = 2, 3, \dots$

Введем в рассмотрение среднее геометрическое P_k набора чисел $\pi_1, \pi_2, \dots, \pi_k$:

$$P_k = \sqrt[k]{\pi_1\pi_2\dots\pi_k}. \quad (2)$$

Тогда формулу (1) можно привести к виду

$$Q_k = Q_0 P_k^k.$$

Назовем «показателем несовершенства» разработанной имитационной модели предел $P = \lim P_k$ при $k \rightarrow \infty$.

Естественно, этот показатель меняется при переходе от разработки одной модели к созданию какой-то другой, но он стабилен в процессе создания версий одной и той же модели отладки конкретным разработчиком, работающим в одних и тех же условиях. Точно определить этот показатель невозможно, так как процесс отладки завершается при конечном значении k . Поэтому будем пользоваться грубой оценкой P_k , которая уточняется при каждой новой попытке отладить имитационную модель.

При практической оценке P_k трудно помнить все значения $\pi_1, \pi_2, \dots, \pi_k$. Поэтому формулу (2) удобнее привести к виду

$$P_k = \sqrt{P_{k-1}^{k-1} \pi_k}. \quad (3)$$

Оценим номер последней попытки i (после попытки с номером k), после которой останется исправить или модернизировать последний узел модели. В результате такой оценки неявно определяется срок создания рабочей версии. Справедливы два очевидных замечания:

- нас интересует только оценка вида $i > k$;
 - на самом деле попытка с номером i может быть далеко не последней.
- Можно записать соотношение

$$Q_i = Q_0 P_i^i = Q_k \pi_{k+1} \pi_{k+2} \dots \pi_i \approx Q_k P_k^{i-k} = 1.$$

Таким образом, если разработчик принял решение внести R_k изменений или исправлений после k -й попытки испытать модель, то ему остается еще примерно $m = i - k$ заходов для устранения последней ошибки, причем m определяется по формуле

$$m \approx -\frac{\lg R_k}{\lg P_k},$$

где P_k – это оценка показателя несовершенства, определяемая после каждой попытки по формуле (3).

Эволюция имитационной модели

Имитационная модель – это большой программный комплекс, собираемый и модернизируемый автоматически в процессе разработки. Он состоит из управляющей программы, модулей, реализующих параллельные процессы в узлах модели, сервисных программ, программных интерфейсов с базами данных, ориентированных на конечного пользователя оконных функций, программ статистической обработки и динамически подключаемых библиотек.

В процессе эксплуатации в различных условиях или в разных фирмах (организациях) модель подвергается следующим изменениям:
включению, удалению и модернизации отдельных узлов;

введению в рассмотрение новых видов ограниченных ресурсов, управление которыми необходимо промоделировать;

описанию новых условий функционирования и уточнению ранее включенных условий;

включению в имитационную модель новых возможностей, которые появились в результате создания новой версии моделирующего пакета (системы *Pilgrim*).

Анализ жизненного цикла имитационных моделей, создаваемых для различных целей с помощью моделирующих пакетов *GPSS* и *Pilgrim*, а также сложного программного обеспечения ЭВМ на протяжении значительного периода времени (более чем за 10 лет) позволил сформулировать три основных закона их эволюции [1, 2].

1. *Закон непрерывного изменения.* Имитационная модель подвергается непрерывным изменениям до тех пор, пока не окажется более выгодным ее «заморозить» (прекратить процесс непрерывных модернизаций). После этого можно разработать новую, более совершенную, версию, если это необходимо конечному пользователю, либо рекомендовать пользователю эксплуатировать замороженный вариант модели.

Модель, являющаяся комплексом программ, не испытывает физического старения, как аппаратура ЭВМ. Будучи разработанной и сданной в эксплуатацию, она может функционировать неопределенно долго. Однако совершенствуется вычислительное оборудование, изменяется и расширяется круг задач, для которых модель предназначена, и появляются новые группы пользователей, предъявляющих к модели уже другие требования. Следовательно, существует необходимость в приспособлении комплекса к постоянно меняющимся требованиям и условиям работы.

2. *Закон возрастания энтропии.* Энтропия имитационной модели возрастает до тех пор, пока не будут приняты специальные меры по ее уменьшению. Под энтропией мы будем понимать степень отклонения структурных схем модели от тех, которые были заложены разработчиками при создании первой версии, переданной конечному пользователю.

Сложность модели увеличивается при внесении многочисленных изменений в процессе доработок и приспособления к новым условиям. Усложняется ее эксплуатация (только в смысле увеличения видов и объемов входной и выходной информации), а структура ее, с точки зрения разработчиков, становится все неопределеннее.

3. *Закон статистически гладкого роста.* В статистическом смысле основные параметры имитационной модели регулируются, а их величины совершают из-за этого хаотические, на первый взгляд, колебания. Однако средние величины (или низкочастотные гармоники этих колебаний) медленно и непрерывно увеличивают свои значения на довольно большом отрезке времени.

К основным параметрам модели можно отнести:

количество узлов в модели;

число различных ресурсов в модели и мощности этих ресурсов;

запросы модели (при ее выполнении) на вычислительные мощности ЭВМ (время центрального процессора, объемы основной и внешней памяти и т.д.).

Введем определение. Имитатором будем называть такую имитационную модель, которая использует все возможности моделирующего пакета. Практическое назначение такой модели представить трудно. Однако можно догадаться, что имитатор – это фактически ядро системы имитационного моделирования, например моделирующего пакета *Pilgrim* [3].

Рассмотрим некий единый «организм», состоящий из двух компонент:

метасистемы – организации, которая разрабатывает и сопровождает эксплуатацию моделей конечными пользователями на местах, занимается приспособлением ее к новым условиям и выпускает новые версии;

имитатора.

Этот организм развивается, следуя определенным законам сохранения. Рассмотренные выше законы эволюции могут нарушаться в локальном смысле, однако они регулируют развитие такого организма в течение длительных промежутков времени. Совокупность системы и метасистемы характеризуется многочисленными стабилизирующими обратными связями. Воздействие этих обратных связей хорошо согласуется с тремя сформулированными выше законами эволюции.

Имитационные модели, создаваемые с помощью моделирующего пакета *Pilgrim*, – это программные комплексы, которые по количеству модулей, выполняемым диспетчерским функциям и сложности сравнимы с операционными системами. Поэтому справедливость и характер проявления законов эволюции имитатора можно показывать в сравнении с такими классическими комплексами, как *OS/360* или *Unix*, по которым имеются опубликованные статистические данные. В работе [2] приведены статистические данные по 21 версии *OS/360*, с которыми мы проведем соответствующие численные сравнения.

За прошедшие годы количество пользователей пакета *Pilgrim* увеличивалось, а сам он подвергался многочисленным изменениям. Были выпущены четыре версии пакета, ориентированные на широкий круг пользователей.

В разработке находится пятая версия. Каждая последующая версия увеличивала возможности системы, обладала лучшими показателями качества, давала возможность работать с новым вычислительным оборудованием и содержала новые функции. Обозначим условно через *Rel* порядковый номер версии. Номера версий можно привязать к моментам их создания, после чего можно величинами *Rel* условно измерять время. Каждая отдельная версия имеет сравнительно стабильный состав, но работает в постоянно меняющихся условиях.

Размер программного комплекса с учетом его сложности удобно измерять одним из двух способов:

количеством операторов языка *C++* (включая описания ресурсов и определения глобальных переменных и функций в *h*-файлах);

количеством модулей (особенно в комплексах, разработанных на базе ассемблера, как *OS/360*, или на основе совокупности разнотипных языков программирования).

Обозначим эту величину через M_R . В больших программных комплексах понятие «оператор» (или «модуль») служит основной единицей при задании различных функций, хотя и не определяется строго [1, 2].

Мерой активности имитатора за временной интервал I_R является величина MH_R , равная количеству операторов (или модулей), которые были задействованы в моделях хотя бы один раз. Интервал I_R – это отрезок времени (дни) между выпуском двух версий с номерами $Rel = Q - 1$ и $Rel = Q$.

Сложность программного комплекса нельзя определить строго. При анализе сложности необходимо учитывать особенности строения программного комплекса, активность отдельных программ. Однако сложность является существенным параметром, и для ее анализа можно использовать меру:

$$C_R = \frac{MH_R}{M_R I_R}.$$

Таким образом, сложностью мы будем считать долю использованных операторов (или модулей) из общего числа M_R в течение интервала I_R .

На рис. 1,а показано изменение размеров имитатора. Представленную зависимость можно разделить на несколько участков, каждый из которых характеризуется почти линейным изменением. Между участками наблюдаются разрывы (в пунктирных зонах, обозначенных буквой С). Они объясняются наличием стабилизирующих связей в метасистеме, которые периодически срабатывают.

Обратная связь появляется тогда, когда возникает необходимость постоянного добавления в систему новых возможностей. В результате модификаций и доработок увеличиваются возможности, но возрастает сложность имитатора и увеличиваются его размеры. В то же время ухудшается его структура, затрудняется его кодирование и проверка, запаздывает выпуск соответствующей документации. Наконец, наступает момент (в зоне С), когда нужно уменьшить энтропию системы. После проведения работ по исправлению, улучшению структуры и кодированию появляется новая версия имитатора, которая может иметь меньшие размеры и лучшие эксплуатационные показатели по сравнению с последним модифицированным вариантом предыдущей версии.

Показанная зависимость является наглядной иллюстрацией второго закона эволюции; существует формула для ее описания, полученная методом наименьших квадратов:

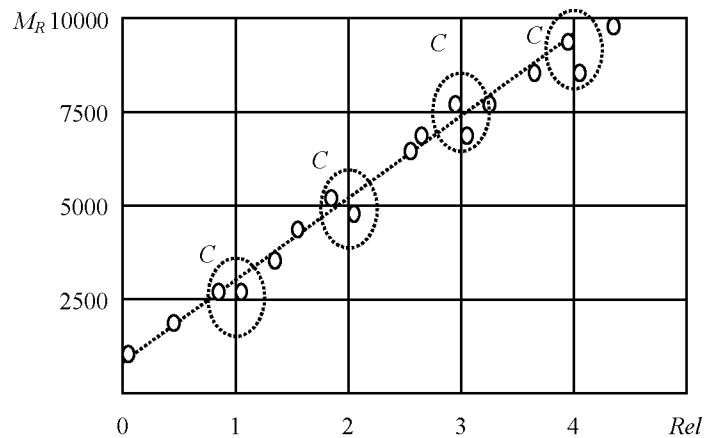
$$M_R = K_1 + K_2 Q + S_1 + Z_1,$$

где M_R – размер системы, операторы (модули);

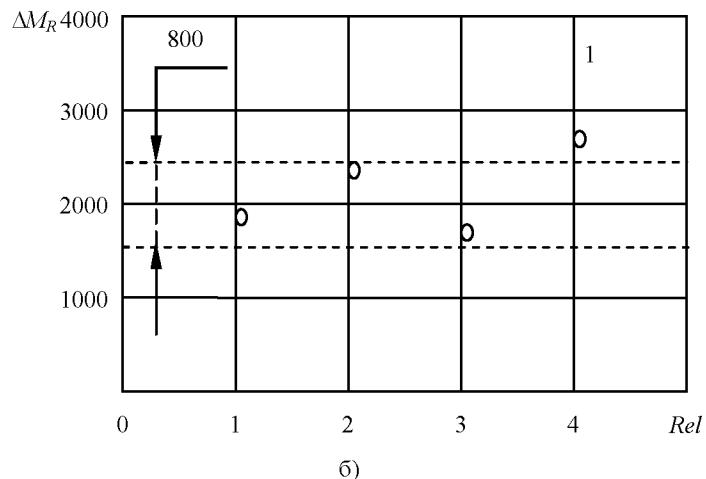
K_1 – число, равное 834 операторам C++ для *Pilgrim* (760 модулям для *OS/360*);

K_2 – число, равное 2083 операторам C++ для *Pilgrim* (200 модулям

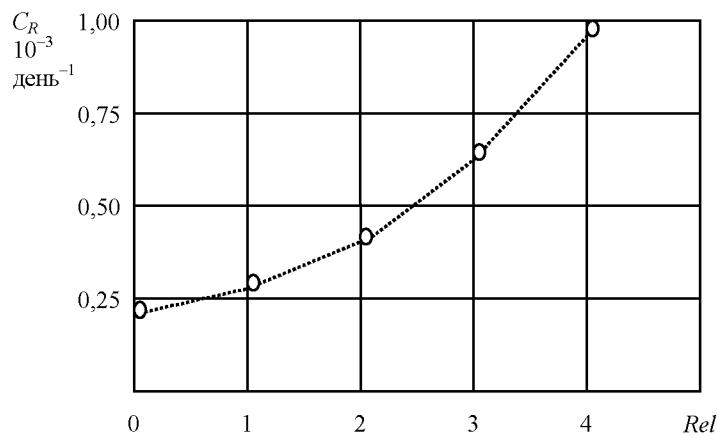
- для OS/360);
- Q – конкретное значение номера версии;
 - S_1 – циклические изменения, обусловленные обратной связью;
 - Z_1 – стохастический фон, налагаемый на процесс развития.



a)



б)



в)

Рис. 1. Основные закономерности развития имитатора:

а – изменение размеров имитатора; б – приращение размеров имитатора;
в – рост сложности

На рис. 1,б показана зависимость приращения размера имитатора. Основная часть этой зависимости укладывается в полосу шириной 800 операторов *C++* для *Pilgrim* (для *OS/360* – 300 модулей). Существенный выход за этот диапазон (отмечен цифрой 1), например, отражает плохое качество предыдущей версии, ориентированной на применение имитатора в морально устаревших операционных системах, из-за чего пришлось выпустить принципиально новую версию, ориентированную на *Windows 98/NT*.

Зависимость на рис. 1,б иллюстрирует также циклическую природу процесса эволюции имитатора: после существенного возрастания его размеров (перерегулирование в метасистеме), т.е. при приближении к верхней границе полосы, следует снижение роста.

Эта зависимость показывает справедливость первого закона – постоянного изменения программного комплекса. Аналитическое выражение, полученное для нее с помощью метода наименьших квадратов, имеет вид

$$\Delta M_R = K_2 + S_2 + Z_2,$$

где ΔM_R – приращение размеров комплекса на версию;

K_2 – постоянная составляющая, равная 2083 операторам *C++* для *Pilgrim* (200 модулям для *OS/360*);

S_2 – циклическая составляющая процесса;

Z_2 – стохастическая составляющая процесса.

Зависимость сложности программного комплекса показана на рис. 1,в. Экспериментальные данные изображены точками, а аппроксимирующая зависимость – сплошной линией. Эта зависимость выражается эмпирической формулой

$$C_R = K_3 + K_4 Q^2 + S_3 + Z_3,$$

где C_R – сложность системы (день^{-1});

K_3 – постоянная составляющая процесса, равная 0,000228 для *Pilgrim* (0,14 для *OS/360*);

K_4 – коэффициент, равный 0,047 для *Pilgrim* (0,0012 для *OS/360*);

Q – конкретное значение номера версии;

S_3 – циклическая составляющая процесса;

Z_3 – стохастическая составляющая процесса.

Приведенная формула наглядно иллюстрирует справедливость третьего закона эволюции.

Модель процесса разработки и модернизации имитационной модели

Рассмотрим процесс структуризации и появления новых уровней в схеме модели. Предположим, что в какой-то начальный момент времени модель состоит из одного «черного ящика», который удалось разложить на R_{01} процессов. В результате построена одноуровневая схема, в которой содержится R_{01} узлов. Присвоим этому начальному состоянию индекс $i = 1$. Соответственно, число слоев модели равно j . После создания такой одноуровневой модели в терминах *Pilgrim* проводится начальный эксперимент. В результате анализа выходных данных и дополнительного анализа структуры модели принимается решение – ввести в рассмотрение дополнительные процессы, т.е. включить в модель новый уровень детализации и ввести новые узлы. Для определенности мы не будем конкретизировать, какими средствами это будет сделано: с использованием графического конструктора или языковых средств.

Имитационная модель и относящийся к ней рабочий материал (в частности, документация) составляют предмет деятельности разработчиков (далее – рабочей группы). Функция рабочей группы состоит в совершенствовании и изменении модели, обеспечивающей решение задач конечными пользователями на объекте экономики. За время жизни модель подвергается изменениям по следующим причинам:

- реорганизация моделируемого объекта экономики;
- добавление и замена узлов модели для улучшения ее свойств;
- изменение требований к модели со стороны конечных пользователей;
- качественное изменение состава задач, решаемых с помощью модели.

Рассмотрим процесс структурных изменений модели во времени. Для простоты обозначим его термином «эволюция». Во многих случаях эволюция объясняется постоянным стремлением рабочей группы изменить структуру модели для улучшения ее свойств.

Будем называть дефектом выявленную объективную причину изменения модели. Свойства модели улучшаются с устранением дефекта. Устранение дефекта – это структурное изменение модели: включение в схему новых уровней детализации, сокращение таких уровней, корректировка дефектных узлов или их удаление, добавление новых узлов. При обнаружении дефектов рабочая группа должна их устранять. С какой-то вероятностью дефект можно выявить в каждом узле модели. Опыт показывает, что эволюция модели в значительной степени зависит от действий по устранению дефектов. Эволюцию модели можно формализовать, основываясь на следующих предположениях.

1. Структурные изменения, вносимые в модель, не являются совершенными. При их реализации с вероятностью, отличной от нуля, появляются новые дефекты. В результате модель требует изменений, даже если условия ее работы неизменны.

2. Между фактическим появлением причины изменений и обнаружением дефекта рабочей группой может пройти достаточно много

времени. Устранение дефекта запаздывает относительно момента его регистрации.

3. Некоторые причины изменений упорядочены: чтобы устранить дефект, связанный с одной причиной, нужно зарегистрировать другой дефект, связанный с другой причиной, и устраниить его. Таким образом, наблюдается «многослойное» расположение причин и, соответственно, узлов в объекте. Поэтому можно сделать вывод: *видимое удобство многослойной структуры модели – это следствие борьбы с дефектами*.

4. Рабочая группа создает и использует документы, которые являются частью модели. Несовершенство документации приводит к дефектам.

Рассмотрим процесс эволюции модели в случае, когда деятельность рабочей группы не ограничена ее «бюджетом» – человеческими и финансовыми возможностями. За интервал времени ($i, i + 1$) в модели происходят следующие элементарные изменения (рис. 2,а): удаляется количество E узлов, и в модель вводится G новых узлов. Новые узлы могут стать источниками дефектов, обусловленных несовершенством рабочей группы.

Таким образом, к моменту $i + 1$ в модели имеются узлы, количество которых определяется R оставшимися и G новыми. Интервал времени удобнее всего считать период, ограниченный:

- 1) моментом принятия решения об изменении объекта;
- 2) моментом анализа проделанной работы.

Эволюция приводит к тому, что в модели происходит счетное множество подобных элементарных явлений, которое изображено на рис. 2,б в виде дерева переходов. Вершины дерева – это элементарные состояния объекта, связанные переходами. Для каждой из вершин справедливо балансное равенство

$$G_{i-1, j-1} + R_{i-1, j} = E_{ij} + R_{ij}, \quad (4)$$

где i – номер элементарного интервала времени;
 j – номер структурного слоя расположения узлов модели.

Смысл соотношения очевиден: из общего числа узлов, которые имеются в модели по истечении интервала $i - 1$, часть их общим числом E_{ij} будет удалена из объекта к моменту истечения интервала i .

Отдельно отметим особенности включения новых узлов – удаление старых на уровне j .

1. Включение новых узлов на уровне j является следствием устранения дефекта на уровне $j - 1$, для устранения которого имеющиеся узлы на уровне $j - 1$ не удаляются; они заменяются структурными узлами, показывающими на детализацию соответствующих функций на уровне j . Поэтому балансное равенство не нарушается.

2. Исключение узла на уровне $j - 1$ не приводит к цепному исключению узлов на уровнях $j; j + 1$ и т.д. Просто обращения к узлам, детализирующими процессы на этих низких уровнях, будут происходить с более высоких слоев.

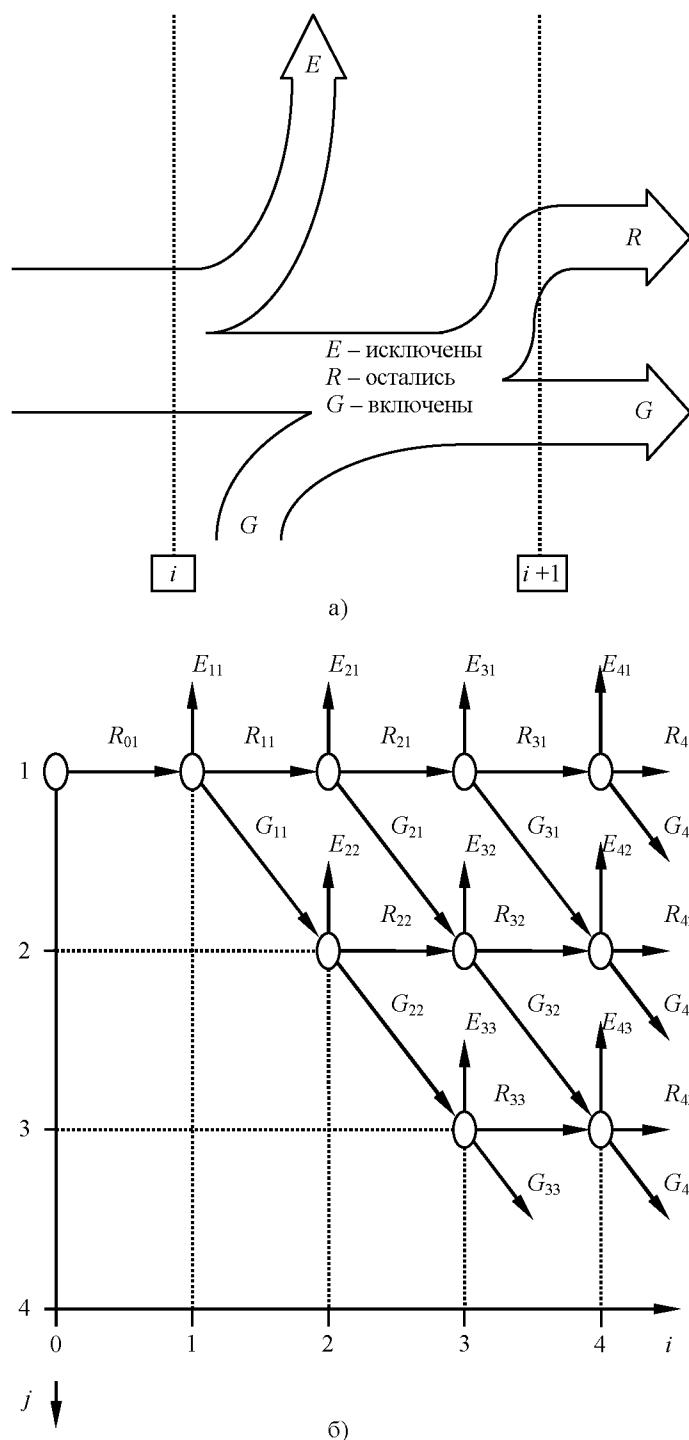


Рис. 2. Процесс послойного агрегирования структурной схемы

имитационной модели:

- а – элементарный интервал (t_i, t_{i+1}) жизненного цикла структурной модели;
- б – сетевой процесс структурного анализа

В каждом элементарном состоянии рабочая группа создает G_{ij} новых узлов. Их число связано с количеством оставшихся на каждом интервале узлов следующим образом.

При реализации конкретного проекта совокупность «рабочая группа – модель» можно охарактеризовать интегральным показателем P – способностью удалить в среднем долю P из общего числа узлов $R_{i-1, j}$. Тогда в каждом случае может появиться примерно следующее число узлов:

$$G_{i-1, j-1} + PR_{i-1, j} = R_{ij}, \quad 0 < P < 1. \quad (5)$$

Иначе говоря, отношение количества устраниенных узлов к числу оставшихся примерно постоянно и определяется одним из способов:

либо из соотношения (7) при $G_{i-1, j-1}$;

либо соотношением, полученным вычитанием из формулы (4) равенства (5):

$$P = 1 - \frac{E_{ij}}{R_{i-1, j}}.$$

Если внимательно проанализировать закономерности переходов в дереве, то можно заметить, что к началу интервала $i = 1$ в объекте было R_{01} узлов. Далее стало $R_{11} + G_{11}$ узлов с общим числом $R_{01}P$. Если для произвольного интервала времени i просуммировать по всем возможным j -м уровням все дефекты (как оставшиеся, так и вновь появившиеся), то их число, определится соотношением

$$r_i = R_{01}P^i, \quad (6)$$

где r_i – число узлов на всех уровнях к моменту завершения интервала i ;

R_{01} – начальное число узлов;

P – интегральный показатель.

Допустим, мы хотим оценить номер интервала i_{se} , к моменту завершения которого останется включить последний узел на самом нижнем слое структурной схемы модели. В этом случае справедливо равенство

$$r_{i-1} + 1 = r_i.$$

Тогда, используя соотношение (6), запишем

$$R_{01}P^{i-1} + 1 = R_{01}P^i,$$

откуда получим соотношения для получения i_{∞} и самого нижнего уровня j_{∞} :

$$\begin{cases} i_{\infty} = 1 - \frac{\lg[R_{01}(1-P)]}{\lg P}, \\ j_{\infty} = i_{\infty}, \text{ при условии } R_{01}(1-P) > 1. \end{cases} \quad (7)$$

Заметим, что величина R_{01} иногда неизвестна, а известно лишь то число узлов r_i , которое имеется в объекте в рассматриваемый момент времени i . И в этом случае соотношение (7) справедливо, если r_i поставить вместо R_{01} и заново начать отсчет моментов с $i = 1$, а слой j объявить слоем номер 1. Этот прием справедлив только при допущении формулы (5) и удобен для корректировки ранее сделанных прогнозов.

Показатель P можно точно подсчитать к моменту завершения всех работ над объектом, т.е. когда он уже не нужен. Поэтому на практике можно пользоваться эвристическим приемом, описанным в разделе «Показатель несовершенства и сроки отладки имитационной модели» и связанным с получением среднего геометрического приближения P . Приведенный выше способ формализованного описания эволюции и оценки максимального количества слоев в структурной схеме впервые опубликован в работе [1].

Экспериментальные данные и приведенные выше аналитические соотношения показывают, что даже при постоянном стремлении уменьшить число узлов ($E > G$) мера сложности C_r монотонно возрастает. Это обусловлено прежде всего увеличением «расслоенности» модели при постоянном росте неоднородности слоев структурной схемы.

На полученных экспериментально кривых (см. рис. 1,в) мы видим, что даже при уменьшении количества дефектных узлов ($E > G$) сложность модели монотонно увеличивается. Одной из причин этого является увеличение степени неоднородности слоев модели: наряду с дефектами, локализованными в течение первого интервала времени ($i = 1$), появляются дефекты в узлах, вставленных в более поздние моменты времени на различных уровнях структурной схемы. Устранение этих дефектов приводит к новым изменениям модели.

Для отображения изменения сложности предположим, что в процессе развития комплекс усложняется пропорционально функции времени, т.е.

$$C_r = f(i) = 2^{G_i},$$

$$\text{где } G_i = \sum_{j=1}^i G_{ij},$$

i – номер временного интервала.

Показательный характер этой функции следует из независимости развития от момента отсчета. Но, с другой стороны, постепенно уточняется, совершенствуется и становится более понятной документация программного комплекса. Каждый член группы разработки и сопровождения должен быть уверен, что он знает все о текущем состоянии объекта. Поэтому отобразим изменение роста сложности формулой

$$C_r = 2^{G_i - DAL},$$

где DAL означает «документальность», «доступность» и «познаваемость» [2]. Приведенная формула является только качественной зависимостью, но она хорошо согласуется с рассмотренной ранее моделью распространения ошибок. В реальной жизни она гораздо сложнее. Росту сложности, например, способствует разбросанность группы разработчиков по регионам страны (или по нескольким странам). Однако рассмотренная модель распространения ошибок позволяет количественно ответить на ряд вопросов.

Модель управлеченческих решений в рабочей группе

Модель управлеченческих решений в рабочей группе базируется на следующих допущениях. Бюджетом $B(t)$ мы назовем некую величину, ограничивающую активность группы. Рабочая группа имеет конечный состав H (экономисты-математики и руководитель), конечные финансовые возможности

(в смысле привлечения подрядчиков и дополнительных ресурсов: информационных, вычислительных и других) и конкретные научные и практические интересы отдельных ее членов.

Часть бюджета величиной $F(t)$ тратится на прогрессивные действия по выпуску и модернизации модели, т.е. на полезную деятельность, которая в итоге выражается в создании E узлов имитационной модели в единицу времени. Другая часть бюджета величиной $A(t)$ отводится на активизирующие действия, связанные с деятельностью внутри группы (документирование, руководство исполнителями, отработка взаимосвязей и соглашений между членами группы, обучение новым методам). Пренебрежение составляющей $A(t)$ со стороны руководителя приводит к появлению дополнительных требований по борьбе с постоянно возрастающей сложностью. Модель при этом будет намного сложнее, чем могла бы быть. Стоимость дополнительных работ, обусловленных некомпетентностью руководителей, ошибками в проекте или невнимательностью экономистов-математиков, обозначим через $D(t)$. Затраты $D(t)$ идут исключительно на увеличение сложности имитационной модели. С другой стороны, приращивать беспредельно величину $A(t)$ тоже нельзя, так как это пойдет во вред составляющей $F(t)$, затрачиваемой на разработку и постоянную модернизацию имитационной модели.

В связи с этим можно выделить два основных типа управлеченческих действий в рабочей группе:

- 1) распределение H исполнителей по различным работам;
- 2) распределение усилий рабочей группы между работами типа F и A .

Оба типа действий пересекаются. Например, один и тот же исполнитель выполняет работы по моделированию, но он же является учителем (тиютором) для других. Такое пересечение объясняется конечноностью бюджета $B(t)$.

Эти действия, однако, не могут непосредственно контролировать рост сложности, которая накапливается от одной модификации к другой. Возможность полного контроля сложности исключается в связи с постоянным ухудшением структуры комплекса (отклонениями реальной его структуры в момент времени $i + 1$ от документированной структуры в момент i).

Управленческие действия также определяются бюджетом. По своему характеру они являются активизирующими, т.е. входят в составляющую $A(t)$. Допустим, что ресурсы рабочей группы полностью определены бюджетом $B(t)$ и равнозначно могут быть отнесены к работам типа F и A . Бюджет $B(t)$ будем измерять стоимостью в единицу времени, т.е. будем иметь дело с темпом роста бюджета, а не с суммарными затратами. Кроме того, будем использовать следующие соотношения.

Рассмотрим величину k , которая показывает, какую часть усилий A необходимо тратить на активизацию полезной деятельности F , если считать управленческие действия идеальными, т.е. $D(t) = 0$. Допустим, что в этом случае

$$k = \frac{A(t)}{F(t)}.$$

Введем коэффициент качества управления $M(t)$, который показывает, какая часть расходов $A(t)$ пошла на управленческие действия, $0 \leq M(t) \leq 1$ (чем меньше $M(t)$, тем больше $D(t)$).

В любой момент времени общий расход бюджета определяется формулой

$$B(t) = F(t) + A(t) + D(t).$$

Активизирующие действия определяются соотношением

$$A = M(t)kF(t), \quad (8)$$

где k определяется руководителем, считающим себя и своих подчиненных «идеальными». Теперь получим суммарное ухудшение структуры комплекса программ за время жизни $t_{\text{ж}}$:

$$C_A = \int_0^{t_{\text{ж}}} [1 - M(t)] kF(t) dt, \quad (9)$$

где $M(t) = 0$, $C_A(t_{\text{ж}} = 0) = 0$.

Попытаемся связать неопределенную величину – коэффициент качества управления $M(t)$ в формуле (9) с количеством узлов, на которое увеличилась имитационная модель в процессе эволюции. Допустим, что к моменту времени t в составе модели имеется $R(t)$ узлов.

С помощью приведенных выше методов можно определить, сколько человеко-дней рабочей группы в среднем израсходовано на один оставшийся узел. Если это количество отнести к средней длине интервала i , то получим величину X – трудозатраты на один узел в единицу времени. Таким образом, $XR(t)$ людей из общего числа H выполняют «полезную» работу, а остальные $H - XR(t)$ только увеличивают сложность (!?). Обозначим через $E = Ht$ трудозатраты (человеко-дни), которые сделаны к моменту t за все время работ.

В связи с постоянным ростом сложности ($D(t) = \text{const}$) руководители проекта часто сталкиваются с необходимостью увеличить активизирующие действия. Можно записать примерное равенство, учитывающее соотношение (8):

$$H - XR(t) \approx kE \frac{dM(t)}{dt}.$$

С помощью тех же методов можно определить, сколько в рабочей группе создано узлов из числа $R(t)$ за 1 человеко-день (к моменту t). Обозначим это количество через Y и запишем равенство: $R(t) = YH$. Если считать, что величины k , X и Y медленно меняются во времени, то после интегрирования получим

$$M(t) = \frac{1}{k} (1 - XY) \ln t, \quad (10)$$

где t измеряется номерами интервалов времени, т.е. $t = 1, 2, \dots, i, \dots$, а $XY < 1$.

Заключение

Критерием, которым может пользоваться руководитель рабочей группы при очередном распределении сил, может быть ухудшение C_A , определяемое с помощью формул (9) и (10). Необходимо так пользоваться бюджетом, чтобы рост C_A во времени был минимальным. Формула (10) справедлива при конечных значениях t , так как при $t \rightarrow \infty$ сложность неограниченно увеличивается, поэтому $XY \rightarrow 1$, а формула (10) теряет практический смысл. Рассмотренные выше методы разработаны и использованы при создании и развитии системы *Pilgrim* [3] и моделей экономических процессов, создаваемых с помощью этой системы.

Литература

1. Емельянов А.А. Разработка программных комплексов для ЭВМ Единой системы. М.: ЦНИИатоминформ, 1979.
2. Belady L.A., Lehman M.M. A model of a large program development // IBM Systems Journal. 1976. V. 15. P. 225-252.
3. Емельянов А.А. Концепция и возможности системы имитационного моделирования *Pilgrim* для решения экономических задач и риск-менеджмента // Рейнжиниринг бизнес-процессов на основе современных информационных технологий: Матер. 2-й Рос. науч.-практ. конф. М.: МЭСИ, 1998.
С. 222-225

* * * * *

Елена Леонидовна
Андреева



Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики зарубежных стран и конъюнктуры мировых рынков Уральского государственного экономического

НОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ ФИРМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В качестве основной тенденции развития мировой экономики можно выделить не просто количественное изменение в пользу третичного сектора, а такую качественно новую стадию изменений, обусловленных тремя важнейшими факторами: глобализацией, информатизацией и преобладанием третичного сектора, которые благодаря, в первую очередь, информационным и коммуникационным изменениям привели к появлению понятия «новая экономика». Данные изменения оказали влияние на структуру и политику занятости, на смещение приоритетов в обеспечении конкурентоспособности с помощью качества человеческого капитала. Кроме того, в мировой экономике происходит смещение значимости в обеспечении как количественных, так и качественных показателей деятельности транснациональных корпораций (ТНК), причем последних в большей степени. Если ТНК обеспечивают около половины производства, то в мировом банке патентов и лицензий их доля составляет около 80%. Данное понятие более всего соответствует уровню предприятий, так как с помощью «новой экономики» им удается совместить две противоположные целевые установки: лучшее удовлетворение запросов потребителей и снижение издержек за счет снижения трансакций.

Таким образом, форма ТНК наиболее соответствует требованиям среды:

- 1) они работают по принципу «думай глобально, действуй локально»;
- 2) имеют сетевую форму и достигают целевых установок благодаря наличию объединяющего разные страны элемента – корпоративной культуры с едиными ценностями и нормами;
- 3) данная структура обеспечивает широкий доступ к достижениям в рамках сети различных подразделений в сфере НИОКР;
- 4) понимая, что конкурентоспособность напрямую зависит от инноваций, идей и предпринимчивости сотрудников, ТНК создают условия для их творческого развития, используя для этого соответствующие инструменты координации.

Ввиду постоянных перемен внешней среды организационные структуры не могут не принимать во внимание эти изменения. Структура должна быть динамичной и подвижной. Говоря об организации, чаще всего

имеют в виду ее структуру. Составными элементами организационного менеджмента являются также стратегия, условия культурной среды и персонал. Предпосылкой организационной гибкости является учет всех этих факторов, что позволяет достичь адекватной комплексности внешних и внутренних факторов организации. Происходящие в настоящее время в условиях глобализации изменения, необходимость приспособления к местным условиям (мультинациональная стратегия), а также получение эффекта масштабности при осуществлении глобальной стратегии, что влечет за собой увеличение издержек, объективно ведут к возникновению транснациональных стратегий и новых организационных форм, обеспечивающих учет требований и локализации, и глобализации.

Таким образом, эволюция организационных структур позволяет выделить следующие принципиальные этапы и их характеристики (см. таблицу).

Эволюция организационных структур фирм

Фаза	Классическая промышленная	Неоклассическая промышленная	Информационная
Период	1900-1950 гг.	1950-1980 гг.	С 1980 г.
Среда	Стабильность, простота	Неожиданно, но узнаваемо	Динамизм, комплексность
Структура	Иерархическая структура	Матричная структура	Союзы, сетевые и виртуальные структуры
Стиль	Авторитарный	Направляющий	Вдохновение
Метод взаимодействия	Директивы	Обратная связь	Взаимопроникновение
Мотивация	Справедливость	Вознаграждение	Вклад
Ориентация	Эгоцентрическая	Команда	Культура
Цель	Выживание	Выход	Творение

Наиболее перспективные теоретические разработки, осуществленные в последнее время, выделяют как решающий момент значение знаний для развития организаций, деятельность которых во все большей степени зависит от наличия информации, обучения персонала и степени усвоения новшеств. Именно знания и компетентность персонала лежат в основе развития организаций. Расширение доступа к знаниям, ставшее возможным благодаря информационной революции, меняет саму природу производственных отношений. Еще в 1994 г. П. Дракер в своем докладе «Бизнес и управление», сделанном на конференции на тему «Создание новых организаций», отметил, что

в XXI веке изменятся принципиальные основы деятельности предприятий – от базирующихся на рациональной организации к базирующимся на знаниях и информации.

Все большее распространение приобретает аутсорсинг (**Outside Resource Using**) – передача сторонней фирме неосновных процессов компаний. Его экономической основой выступает стремление к снижению издержек

и необходимость концентрации только профильных данных, информации и знаний, возможность сосредоточиться на основном деловом процессе: производстве высокотехнологичных продуктов по индивидуальным запросам, производстве знаний, «безумных идей» (достаточно «умных», чтобы стать основой новых отраслей). Чем больше организация, тем скорее нужно избавиться от непрофильных структур. Аутсорсинг дает возможность поручить выполнение отдельных деловых процессов профессионалам, чьи знания сфокусированы на конкретном секторе, а самой фирме – целенаправленно увеличивать свой интеллектуальный капитал в ключевой сфере деятельности.

Исследования, посвященные организации международных фирм, показывают, что возросшая динамика и комплексность среды предъявляют повышенные требования к гибкости и децентрализации структур. Разрешение дилеммы централизации и децентрализации состоит в переплетении автономных подразделений, признаками которых являются снижение количества задач центрального офиса и перенос ответственности на зарубежные филиалы.

Таким образом, если в ходе теоретической дискуссии по вопросам организационного построения международных фирм обсуждались стратегии выбора между глобализацией и локализацией с учетом их преимуществ и недостатков – так называемая стратегия «или – или», то сегодня необходимо говорить о синтезе представленных стратегий. Транснациональная организация использует три механизма: централизацию, формализацию и социализацию. Их одновременное использование преследует определенную цель

сохранять равновесие в организации. Речь идет не просто о структурных изменениях. Головная фирма осуществляет комплексный процесс принятия решений в отношении координации и кооперации совместно с дочерними фирмами, которые обмениваются ресурсами между собой и с головной фирмой. Взаимосвязи между всеми участниками нацелены на то, чтобы сделать возможным перемещение компонентов, продуктов, человеческого капитала, информации между подразделениями. Для эффективного управления некоторые ресурсы нуждаются в централизованном руководстве. Чтобы оказать влияние на компоненты, необходима как формальная, так и неформальная система. Основным свойством транснациональной организации является гибкость, предполагающая различные роли и ответственность дочерних фирм. Преимущества такой организации складываются из возможности передачи знаний между филиалами и получения вследствие этого эффекта для всей фирмы.

В настоящее время меняются не только отношения между подразделениями, но и границы между средой и фирмой, которые приобретают все более размытые очертания.

В условиях, когда нужны быстрая реакция на изменения среды и объединение преимуществ глобализации и локализации, организационная структура приобретает особую значимость. Перед ней ставится цель – объединить две экстремальные установки – наилучшее удовлетворение индивидуальных запросов клиентов с минимизацией издержек.

Концепция виртуальных структур позволяет учесть эти новые требования среды. Виртуальный объект располагает признаками, которые могут не быть физическими, но иметь результативность. Виртуальные фирмы представляют собой сетевые объединения людей, организаций или фирм, использующих совместно ресурсы и решающих определенные проблемы клиентов. Посредством разделения либо кооперации способностей, издержек и возможностей доступа к рынку достигаются конкурентные преимущества. В этих фирмах отказываются от жесткой институционализации функций и иерархических принципов. Общность идей и доверительные отношения позволяют фирме получить преимущества за короткое время.

В противоположность традиционному бюрократического принципу, характеризующемуся монополистической иерархией, жесткими структурами и функциональной организацией, виртуальная фирма строится по принципу доверительной организации. Доверие виртуальных партнеров является необходимым условием. Преимущества данной формы прослеживаются в различных областях:

мотивационное воздействие: через полную доверия передачу ответственности различным партнерам происходит усиление их мотивации. Они несут в полном объеме ответственность за результат и могут оценить свой вклад в успех фирмы;

улучшение коммуникации: доверие повышает готовность передачи важнейших данных. Отсутствует асимметричность информационного обмена;

улучшение кооперации: доверие создает предпосылки для улучшения отношений между фирмами, что приводит к лучшему результату;

лучшее решение проблем в группах: взаимное доверие создает открытую атмосферу при обмене идеями и инновационными решениями. При этом виртуальные партнеры инвестируют в совместный поиск альтернативных возможностей;

снижение издержек: данные отношения прямо или косвенно приводят к сокращению издержек как внешних (переговоры, контроль), так и внутренних (координационные).

В виртуальной организации партнеры в большей степени тяготеют к самоорганизации. Децентрализованные единицы переплетены между собой и создают ориентированную на процесс организацию. Такую фирму можно рассматривать как альянс для координации ключевых компетенций, выходящих за внутренние и внешние предпринимательские рамки. Для клиента

в конечном счете безразлично, кто принимал участие в достижении результата. Хотя создается впечатление, что он получен из одних рук, в реальности – это результат процесса, в котором участвует большое число независимых виртуальных партнеров.

Виртуальные фирмы характеризуются следующими качествами:

отход от материальной формы: в этих фирмах полученный результат преимущественно нематериален как в сфере услуг, так и используемых производственных факторов (информация, знания, коммуникация);

отсутствие местонахождения: не играет никакой роли, где находятся отдельные участники, так как они интегрированы в компьютерные сети. Такие фирмы могут быть разбросаны по всему миру и использовать преимущества различных мест;

независимость от временного фактора: эти фирмы независимы от временных ограничений;

ориентация на компетенцию и процесс: если фирма усиленно сконцентрирована на своей компетенции, то происходит изменение в разделении труда между партнерами. Партнер предлагает лишь свою компетенцию, а не продукт в целом, который возникает лишь в объединении при возрастающей роли потребителя как сопроизводителя продукта;

индивидуализация: тенденция отхода от массового производства и обращения к решению специфических проблем клиентов характеризуется степенью индивидуальности. Фирмы интегрируются с клиентом в процессе получения результата, используют модульность: основой виртуальной фирмы являются небольшие обозримые элементы с децентрализованной компетенцией и ответственностью, координация которых приводит к сокращению комплексности производственного процесса и близости к рынку.

Предпосылками для создания виртуальной структуры являются доверие партнеров, готовность привнести свое «ноу-хау» в проект и желание учиться у других. Новизна данной формы диктует необходимость создания соответствующей картины фирмы, доведения установок до всех ее участников и усиления единого впечатления тем, что клиент все время общается лишь с руководителем проекта. Он осуществляет наблюдение за качеством и сотрудничеством отдельных участников.

Основная идея виртуальных фирм связана с виртуальным расширением предпринимательских мощностей, что обеспечивает высокую организационную гибкость, приспособление к запросам клиентов и использование возможного потенциала синергии.

Виртуальные фирмы идеально подходят для освоения зарубежного рынка, так как многие рынки имеют большое количество правовых и политических ограничений. Виртуальная фирма преодолевает эти барьеры, так как не создает правовой формы и может осуществлять координацию благодаря использованию информационных технологий. Виртуальное сотрудничество снижает риск собственной деятельности и облегчает кооперацию с местными партнерами. Кроме того, эти фирмы позволяют широко использовать специальную компетенцию.

Таким образом, внедрение виртуальных структур позволит получить ряд преимуществ на различных уровнях. В частности, они обеспечивают работодателю и компании:

экономию затрат (на помещение, персонал и т.д.);

применение гибкой организации и гибкого штата;

увеличение производительности (устранение помех для работы, существующих в офисе);

сокращение потерь времени на переезды к месту работы;

новую мотивацию (рост доверия между нанимателем и работником);

улучшенное обслуживание заказчиков (круглосуточно, без оплаты сверхурочных);

замену постоянного штата временными исполнителями (outsourcing), при этом многие виды работ могут выполняться за тысячи километров от офиса и даже пересекать границы разных стран.

Вместе с тем существует и ряд проблем. Некоторые компании имеют системы менеджмента и общий уровень культуры, которые еще не могут быть адаптированы к предлагаемому уровню гибкости. Многие менеджеры не уверены в своих возможностях «управлять на расстоянии» и не верят в соответствующие способности своего персонала, а следовательно, считают, что при работе на дому служащие будут склонны недорабатывать, к тому же не все задания могут быть хорошо выполнены в распределенной, самоуправляемой среде. Существует много видов заданий, выполнение которых значительно выигрывает от тесного взаимодействия исполнителей, собранных в одной комнате, т.е. от синергетики интенсивно сотрудничающих групп. В некоторых видах обслуживания клиентов или деятельности по продаже важную роль играет «дух команды» и внутренние мотивации, которые наилучшим образом генерируются лидерами и менеджерами при личном контакте с исполнителями. Существует также мнение, что большая доля чиновничьей работы может быть хорошо выполнена только под интенсивным контролем.

Работа в виртуальных структурах обеспечивает индивиду:

уменьшение затрат времени на транспорт;

улучшенные возможности для работы;

лучший баланс между семьей и работой;

активизацию участия в общественной жизни;

сохранение навыков (можно не оставлять работу, когда нужно ухаживать за ребенком или больным родственником, быть при этом вовлеченным в работу фирмы и сохранять навыки и квалификацию);

гибкий график работы (свобода начинать и заканчивать работу с наилучшими условиями для продуктивной работы);

индивиду, которые изучают и применяют навыки поведения в сетевой экономике, приобретают новые возможности, следующие из более широкой сети «полезных связей и контактов», а также от лучшего доступа к ключевой информации;

свобода перемещений и свобода выбора места работы;

новые возможности, предоставляемые как горожанам, так и людям, живущим в сельской местности.

Однако работа на дому иногда является неудобной для тех, кто имеет не очень сильные личные мотивации и не является достаточно самостоятельным, т.е. для этих людей может требоваться внешний контроль. Существуют также случаи, когда молодым людям, начинающим работать, может требоваться общение с коллективом для более быстрого приобретения необходимого опыта. Для некоторых людей необходимость «ходить на работу» является важной частью их жизни, а «место работы» – возможностью обзавестись друзьями и совершенствовать свои социальные навыки и контакты.

Социально-экономические выгоды, извлекаемые обществом, таковы:
уменьшение транспортных проблем, общих передвижений и
связанного с этим загрязнения окружающей среды;
лучшие возможности для работы и роста занятости;
доступ к возможностям для работы, которые возникают в любом
регионе мира;
доступ к работе людям с ограниченными физическими возможностями.

Виртуальным корпорациям будет необходим большой штат
высококвалифицированных, надежных и образованных работников – людей,
понимающих и применяющих новые формы информации, способных
приспособливаться к переменам и эффективно сотрудничать с другими.
Виртуальные корпорации будут функционировать успешно только в
условиях совместной работы в команде, в которой работники, руководство,
заказчики, поставщики и государственные органы стремятся к достижению
общих целей.

Общемировая тенденция развития сетевых и виртуальных структур и
сотрудничества, безусловно, в меньшей степени выражена в российских
условиях, однако она хорошо вписывается в повышенный для нашего
менталитета индекс коллективизма, а также отмечаемую зарубежными
партнерами высокую степень значимости отношений. Вместе с тем не
следует переходить определенную грань, которую зарубежные партнеры
характеризуют как смешение деловых отношений с личными. Таким образом,
для российских фирм характерно наличие множества инструментов
неформального характера, которые можно с большой результативностью
использовать для развития новых организационных структур в условиях
глобализации.

Статья выполнена в рамках гранта Министерства образования
Российской Федерации ГОО-3.3.-357.

Литература

1. *Международный менеджмент*. СПб., 2000.
2. *Герчикова И.Н.* Менеджмент. М.: ЮНИТИ, 1997.
3. *Белорусов А.С.* Международный менеджмент. М.: Юрист, 2000.
4. *Лафта Дж.К.* Эффективность менеджмента организации. М., 1999.
5. *Мильнер Б.З.* Теория организаций. М.: ИНФРА-М, 1999.
6. *Мальцев А.А., Михайловский П.В.* Внешнеэкономические связи Урала
в новых условиях хозяйствования. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 1999.
7. *Bartlett C.A., Ghoshal S.* Internationale Unternehmensfuehrung –
Innovation, globale Effitienz, differenziertes Marketing. Muenchen, 1990.
8. *Johanson Jan, Mattson L.-G.* Internationalization in Industrial Systems.
A Network Approach // The Internationalisation of the Firm. London, 1993.
9. *Welch L., Luostarinen R.* Internationalization: Evolution of a Concept
// Journal of General Management. 1988. № 2.
10. *Macharzina K.* Unternehmensfuehrung. Wiesbaden, 1993.
11. *Jarillo J., Martinez J.* The International Expansion of Spanish Firms:
Towards an Integrative Framework for international Strategy. Amsterdam, 1991.

* * * * *

**Михаил Михайлович
Третьяков**



Доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой маркетинга и
коммерции Хабаровского государственного
технического университета

**Анатолий Михайлович
Корнилов**



Кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономики и управления в лесном
комплексе Хабаровского государственного
технического университета

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТВЕРДЫМИ БЫТОВЫМИ ОТХОДАМИ В РЕГИОНЕ

Экономическая деятельность общества неразрывно связана с воздействием на окружающую среду и потреблением природных ресурсов. Всякий производственный процесс является в этом смысле процессом природопользования. Производство конечных продуктов и услуг, их потребление сопровождается возвращением отходов в окружающую среду. При достигнутой технологии материальные потоки, извлекаемые из природной среды, возвращаются в нее в том же объеме в виде отходов, утративших свои первоначальные свойства и во многих случаях оказывающих негативное воздействие на состояние экологических общественных благ, необходимых для поддержания жизнедеятельности людей.

Представленные рассуждения справедливы для долговременных периодов. В то же время в кратковременных периодах поток материалов и энергии, поступающий из природы в процесс производство-потребление не совпадает с потоком отходов, направляемых обратно в окружающую среду. Несовпадение материальных потоков природных ресурсов и отходов в кратковременных периодах обусловливается длительностью жизненного

цикла основных фондов, некоторых вспомогательных материалов и конечных продуктов потребления. Самы отходы могут длительное время находиться в окружающей природной среде в том виде, в котором были в нее возвращены. Превращение их в безопасные и вновь годные к использованию ресурсы определяется ассимиляционным потенциалом окружающей среды и сокращением сроков утилизации отходов.

В этом смысле воспроизводственный процесс можно охарактеризовать с позиций соотношения потребляемых материальных ресурсов и образовавшихся отходов. В мировой практике принят показатель ресурсоемкости производимого ВВП. Этот показатель позволяет оценить эффективность использования природных ресурсов в процессе производства, но не дает общего представления об эффективности природопользования с учетом процесса потребления. На наш взгляд, целесообразно введение показателя величины отходов на единицу произведенного ВВП и в расчете на одного жителя страны, региона. Рыночная ориентация производителей заставляет их сокращать потребление ресурсов в процессе производства, но в то же время увеличивает поток отходов при потреблении. Этот феномен объясняется увеличением конечного потребления в расчете на душу населения, применением разнообразных упаковочных материалов в соответствии с основными концепциями маркетинга, сокращением жизненного цикла предметов длительного пользования. Состав отходов усложняется, появляется все большее количество экологически опасных компонентов. В развитых странах во второй половине XX века введение жестких экологических ограничений, увеличение платы за пользование ресурсами, ужесточение конкуренции производителей значительно повлияли на сокращение объема отходов производства. На основании этого можно сделать вывод о постепенном перенесении центра тяжести проблемы отходов из среды производства в сферу потребления.

Отечественная и зарубежная практика показывает, что эффективное решение проблемы отходов возможно только при сочетании рыночных подходов и продуманной государственной политики, предусматривающей административные и экономические методы обеспечения воспроизводства экологических общественных благ.

Проблема утилизации отходов относится к так называемым внешним эффектам, когда отношения продавца и покупателя перекладываются на третьих лиц. Воспроизводство общественных экологических благ, с которым неразрывно связано превращение отходов в безопасные компоненты окружающей среды, относится к проблеме производства общественных товаров. Именно с этими

проблемами – внешними эффектами и необходимостью производства общественных товаров – соотносят провалы рынка и обосновывают необходимость государственного регулирования экономики.

Все отходы производства и потребления, представляя потенциальную опасность для окружающей среды, в то же время могут быть использованы в качестве вторичных ресурсов. Поэтому в перспективе возможна полная утилизация отходов, и уже имеются технологии, позволяющие из большинства их получать продукты, пользующиеся спросом на рынке. Основной проблемой, сдерживающей широкое внедрение подобных технологий, является высокий уровень капитальных и текущих затрат. Однако вовлечение отходов в переработку нельзя оценивать только с позиции экономической выгоды. Накопление и хранение отходов потребления и производства всегда связано с экологическим ущербом, который ведет к дополнительным финансовым затратам в других сферах. Выводятся из оборота земельные участки, требуются затраты на захоронение опасных отходов, наблюдение за ними. Открытые свалки и хранилища промышленных отходов могут стать источником загрязнения воздуха, воды, земли, негативно воздействовать на флору и фауну и самого человека, влиять на рост заболеваемости, смертности, ухудшение качества жизни. Последствия можно оценить с экономических позиций, в виде дополнительных затрат государства, связанных с восстановлением земельного фонда, поддержанием генофонда природы, развитием здравоохранения, а также с растущими затратами на поддержание здоровья людей. Эти расходы не оцениваются в явном виде с позиций рыночной выгоды, хотя подобные вопросы уже рассмотрены современной экономической теорией.

В качестве критериев отбора потенциальных отходов к дальнейшей переработке необходимо учитывать спрос на продукцию, производимую из них, и экономическую доступность вторичных ресурсов.

Важнейшим фактором, влияющим на экономическую доступность, является соотношение стоимости первичного сырья и вторичных ресурсов. В свою очередь, стоимость вторичных ресурсов формируется под влиянием следующей совокупности факторов: концентрация отходов; качество отходов – структура и содержание загрязняющих веществ; доступность – местонахождение отходов; технология переработки отходов – выход вторичных ресурсов, их качество, затраты; затраты на удаление неутилизируемых отходов, образующихся при производстве вторичных ресурсов; расходы на транспортировку и сбыт конечной продукции, полученной из вторичных ресурсов; требования потребителей и технические условия на конечную продукцию; организация разделения потока отходов.

На стоимость сырья и вторичных ресурсов влияет также государственная политика в сфере природопользования. Основные ее элементы: плата за природные ресурсы, введение рентных платежей, налоговые льготы при производстве и использовании вторичных ресурсов, государственное финансирование научных исследований в области

переработки отходов, государственное регулирование цен на сырье, вторичные ресурсы, энергетические и транспортные тарифы, плата за размещение отходов, ограничение экспорта отходов, создание государственных программ по охране окружающей среды и использованию отходов.

Таким образом, решение проблемы отходов требует учета множества факторов и разнообразных подходов при участии многих заинтересованных сторон, одной из которых, как показывает мировой опыт, всегда выступает государство. Государственное вмешательство в эту отрасль экономической деятельности можно подразделить на два направления:

- 1) создание условий для развития рыночных отношений в области переработки отходов и использования вторичных ресурсов;
- 2) создание системы государственного управления отходами, которая, наряду с осуществлением административных мер в сфере обращения отходов, другой целью имела бы реализацию первого направления.

Проблема отходов имеет как глобальное, национальное, так и региональное измерение. Именно региональное измерение имеет первостепенное значение, так как формирование отходов связано с определенными территориями и населением городов, муниципальных образований. Местным органам государственного управления приходится решать проблемы, связанные с их переработкой, размещением и хранением отходов. Особые сложности возникают с твердыми бытовыми отходами, которые вывозятся на свалки. Так, например, в Хабаровском крае образуется ежегодно порядка 665 000 т твердых бытовых отходов, состав которых весьма разнообразен (табл. 1).

Таблица 1

**Структура твердых бытовых отходов, вывозимых на свалки
в Хабаровском крае**

Вид отходов	%	Тонн
Макулатура	20-30	13300-19950
Пищевые отходы	20-30	13300-19950
Стеклобой	5-7	33250-46550
Полимерные материалы	3-5	19950-33250
Металл	3-5	19950-33250
Текстильные материалы	3-4	19950-26600
Прочие	46-19	306900-126350
Итого	100	665000

Проблема усугубляется тем, что вывоз на свалки большого количества макулатуры, полимерных материалов, текстильных материалов, изношенных шин и резины из-за их высокой экологической опасности представляет исключительную угрозу окружающей природе. В связи с этим разработка экономически целесообразных вариантов утилизации (переработки и использования) твердых бытовых отходов является одной из важнейших задач, требующих неотложного решения.

Эффективное управление отходами возможно только при согласованных действиях администраций и представительных органов власти административно-территориальных и муниципальных образований, природоохранных и других контролирующих органов, населения, общественных организаций, жилищно-коммунальных служб, предприятий-природопользователей, муниципальных и частных предприятий по сбору и транспортировке отходов, предприятий-переработчиков вторичного сырья, средств массовой информации. Необходима некая система управления, объединяющая и направляющая усилия участников процесса управления отходами. Подобная система управления отходами (рис. 1) включает довольно широкий спектр мероприятий, которые можно объединить в четыре основные группы:

- организационно-технические мероприятия;
- образовательно-воспитательные мероприятия;
- научно-исследовательские мероприятия;
- организационно-управленческие мероприятия.



Рис. 1. Схема учета, контроля, образования и перемещения отходов:

—→ учет; - - - → контроль

На наш взгляд, в предлагаемой системе управления ключевую роль играет реализация комплекса организационно-управленческих мер.

В первую очередь необходимо выявить местоположение и объемы образования твердых бытовых отходов у природопользователей региона. Решение данной проблемы возможно на основе создания системы учета, контроля, образования и перемещения отходов.

Данная система будет функционировать только при наличии региональных нормативов образования отходов и внедрения механизма стимулирующей платы за размещение и переработку отходов, которые должны разрабатываться и постоянно совершенствоваться соответствующими органами управления.

Одним из важнейших инструментов, активизирующих комплексное использование природных ресурсов, вовлечение в хозяйственный оборот отходов производства и потребления и сокращение их выбросов в окружающую среду, являются платежи за размещение отходов. В целях привлечения финансовых средств предприятий в природоохранные мероприятия и экономического стимулирования расширения использования в производстве вторичных ресурсов было бы целесообразным, на наш взгляд, дифференцировать в зависимости от класса токсичности тарифы и коэффициент K_{ne} за сверхлимитное размещение отходов (табл. 2).

Таблица 2

Размер повышающего коэффициента K_{ne} за сверхлимитное размещение отходов

Размер повышающего коэффициента K_{ne}	Токсичность отходов
5	Нетоксичные отходы
6	Токсичные отходы: 4-й класс токсичности (малоопасные)
7	3-й класс токсичности (умеренно опасные)
8	2-й класс токсичности (высокоопасные)
9	1-й класс токсичности (чрезвычайно опасные)

По нашему мнению, необходимо ввести дифференцированные коэффициенты на тарифы при размещении отходов на свалке. Для

отсортированных и раздельно собранных отходов можно было бы ввести понижающий коэффициент 0,5, а для неотсортированных отходов увеличить его до 1,5.

В условиях товарно-денежных отношений формирование рынка вторичных материальных ресурсов упирается в проблему их конкурентоспособности с первичными ресурсами. Решение проблемы во многом зависит от ценовой и налоговой политики государства в сфере природопользования.

Экономический механизм решения данной проблемы должен содержать мероприятия государства, стимулирующие эту деятельность. На наш взгляд, прежде всего необходимо ввести льготы на налог предприятиям, занимающимся сбором, заготовкой и переработкой отходов производства и потребления (за исключением черных и цветных металлов) независимо от форм собственности. В частности, считаем целесообразным льготное налогообложение предприятий: на налог на прибыль, направляемую в местный бюджет, на налог на имущество, на налог с продаж, транспортный налог, земельный налог, налог на рекламу, налог на продукцию промышленных предприятий, для производства которой были использованы вторичные материальные ресурсы (не менее 50% материальных затрат). Это позволит создать экономические стимулы для вовлечения вторичных материальных ресурсов в хозяйственный оборот.

Кроме этого, необходима законодательная инициатива об отмене налога на добавленную стоимость на вторичные ресурсы и отмене таможенных пошлин на ввозимое оборудование для переработки отходов производства и потребления. Это позволит примерно на 20% снизить отпускные цены на вторичные материальные ресурсы.

Решение перечисленных выше проблем во многом зависит от создания эффективной организационной структуры управления отходами на уровне региона. Наиболее рациональным представляется сочетание государственного и рыночного подходов. Создавая систему государственного управления в сфере обращения отходов производства и потребления, необходимо в максимальной степени использовать уже имеющиеся властные и контролирующие органы. Основные направления государственного регулирования в данной сфере – создание правовой, нормативной и информационной базы, стимулирование внедрения новых технологий сбора и переработки отходов, эффективный контроль сбора и утилизации отходов.

Организация сбора и переработки отходов производства и потребления предполагает взаимодействие большого количества участников: законодательных органов, администраций территорий, комитетов по охране окружающей среды, налоговых органов, предприятий-производителей отходов, предприятий-переработчиков отходов, предприятий-пользователей вторичных ресурсов, жилищно-коммунальных хозяйств, общественных организаций, населения. Каждый из них имеет свои интересы, которые иногда находятся в противоречии. Объединение усилий различных сторон, обеспечивающие сочетание экологических и экономических интересов, предполагает создание управляющего органа в сфере обращения отходами производства

и потребления в регионе. Образование органов управления вытекает и из

действующих законов, регулирующих данную сферу. В частности, в Хабаровском крае предлагается создание такого отдела (департамента) при администрации края. Основными функциями отдела должны быть: организация взаимодействия всех участников процесса сбора и переработки отходов; подготовка нормативных документов и методических материалов, обеспечивающих создание эффективного механизма в сфере обращения отходов производства и потребления; создание банка технологий первичной и глубокой переработки отходов, информационной базы; разработка программ действия и отбор наиболее перспективных для внедрения проектов; организация фонда развития; лицензирование деятельности по сбору, перемещению и переработке отходов; формирование общественного мнения, способствующего рациональному использованию природных ресурсов, сбору отходов и их вторичному использованию.

Предполагаемой схемой управления предусмотрено создание территориальных производственных узлов. Основными задачами территориальных производственных узлов являются: сбор, перемещение, утилизация и переработка отходов производства и потребления по наиболее экономичной схеме; реализация вторичных ресурсов предприятиям-потребителям; оптимизация транспортных схем перевозки отходов, высвобождение земельных угодий, улучшение экологической обстановки на территории.

Для реализации названных задач в территориальный производственный узел включаются: специализированные транспортные предприятия по перевозке отходов; предприятия промежуточного хранения, сортировки, уплотнения, переработки отходов; пункты сбора вторичного сырья и первичной сортировки; опытные участки по переработке вторичных ресурсов; полигоны по захоронению отходов (рис. 2).

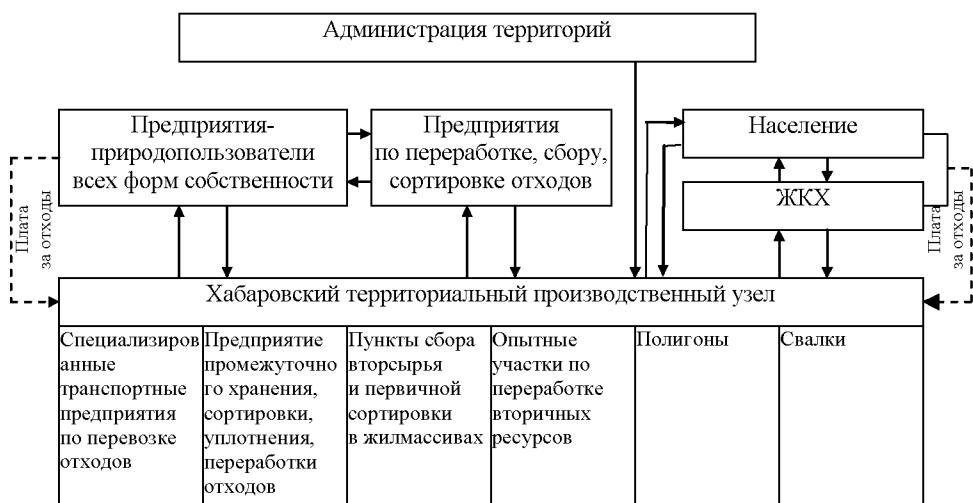


Рис. 2. Схема функционирования территориального производственного узла

Предложенная система управления отходами в регионе позволит решить задачи сохранения окружающей среды и экономии природных ресурсов.

* * * * *



Александр Викторович
Кирмаров

Кандидат экономических наук, доцент
кафедры коммерции и маркетинга Уральского
государственного экономического

**РЫНОК ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ:
ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА И ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ
РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ**

Формирование в российской экономике рыночных отношений положило начало процессу образования рынков различных видов товаров. Развитие внутренних рынков в первую очередь зависит от экономической ситуации в государстве. Влияние внешних рынков на развитие внутренних зависит от степени интеграции страны в мировую экономику.

Огромное значение для нормального функционирования государства имеют формирующиеся рынки продукции производственно-технического назначения (ППТН). Основными потребителями данной продукции являются отрасли производственной сферы, наибольшую долю в которых занимает промышленность, обеспечивающая в последние годы 63-65% от общего производства товаров [1. С. 18]. Кроме того, промышленность является и основным производителем ППТН.

Быстрое развитие экономических отношений нового типа в России сопровождалось падением фактических объемов промышленного производства (несмотря на рост объемов в денежном выражении), а также снижением уровня рентабельности продукции. Падение объемов производства меньше всего коснулось сырьевых и значительно больше обрабатывающих отраслей. В результате неравномерного спада производства и различной динамики цен на продукцию в разных отраслях изменилась структура промышленного производства: в 3-4 раза возросла доля электроэнергетики и топливной промышленности, почти в 2 раза снизилась доля машиностроения и металлообработки и цветной металлургии, в 6 раз снизилась доля легкой промышленности. Ежегодный рейтинг 200 крупнейших компаний России, публикуемый журналом «Эксперт», показывает, что в 1994-1999 гг. 18 из 20 занимающих первые места в этом рейтинге компаний России по объемам реализации продукции принадлежали к сырьевым отраслям (ТЭК и металлургия). При этом на долю сырьевиков и энергетиков приходилось 79-83% совокупной реализации. Первые 20 предприятий страны на протяжении 1994-1999 гг. обеспечивали около 50% общего объема промышленной продукции, произведенного в России; на них работало около 15-20% всех занятых в промышленности.

Особенностью формирования рыночной экономики в России является то, что этот процесс начался одновременно с политической реформой, изменившей существовавший строй, и происходил на фоне непрекращающегося спада производства. Основными факторами, вызвавшими спад промышленного производства и мешающими нормальному развитию рынков ППТН, являются:

1. Распад единого государства, приведший к потере традиционных рынков сбыта и поставщиков сырья и полуфабрикатов, к появлению на пути товарных потоков дополнительных ограничений.

2. Сокращение государственного оборонного заказа более чем в 5 раз.

3. Разрушение системы государственного регулирования экономики, без создания новой системы рыночного регулирования, особенно необходимой в условиях трансформационной экономики.

4. Либерализация цен при отсутствии действенного контроля над ценообразованием.

5. Технологическая отсталость промышленности и структурное несоответствие имеющихся производственных мощностей изменившимся общественным потребностям.

Особое значение для социально-экономического развития страны имеют внеэкономические факторы, особая роль которых исторически обусловлена годами существовавшим диктатом идеологии, власти и государства над экономикой. Устранение государства от управления большинством хозяйственных процессов привело к прогрессирующей потере управления всеми звенями народного хозяйства, что не только вызвало разрушение производительных сил и кризис всей общественной системы, но и поставило под вопрос существование России как единого государства. Существующая фискальная система налогообложения не только не стимулирует производительную деятельность рыночных структур, но и дает стимул криминализации экономики и уходу экономической деятельности «в тень», провоцирует «бегство» капитала за пределы России, не создает условий для внутренних и внешних инвестиций.

Составной частью российского рынка ППТН является рынок цветных металлов, ситуация на котором тесно связана с положением в российской промышленности. Отметим, что рынок цветных металлов – один из важнейших для нормального функционирования промышленности и, соответственно, экономики государства в целом.

Вследствие распада СССР большая часть сырьевой базы цветной металлургии России осталась за ее рубежами, из-за чего наблюдается дефицит целого ряда руд. Кризис экономики и неэффективная налоговая система привели к тому, что добыча минеральных ресурсов не компенсируется новыми разведенными запасами. Российская сырьевая база достаточно велика, но по сравнению с зарубежной, отличается низким качеством руд, сложными горно-геологическими условиями их разработки и суровым климатом районов освоения.

Спад промышленного производства в России привел к сокращению внутреннего рынка цветных металлов. В 1997-1998 гг. внутренний спрос на цветные металлы составлял: по алюминию – около 30%; меди – 40; никелю –

35; цинку – 65; свинцу – 55; олову – 35% от уровня 1992 г. [2. Ч. 1. С. XV]. Падение внутреннего спроса вместе с другими факторами, рассмотренными выше, привело к снижению производства продукции цветной металлургии в России. Спад в основном затронул производство продукции глубокой переработки (проката) и в меньшей степени – производство сырья. Это связано с тем, что снижение внутреннего спроса на сырье было частично компенсировано экспортными поставками, тогда как прокат оказался недостаточно конкурентоспособным на мировом рынке, кроме того, производители проката стали испытывать дефицит сырья, значительная часть которого стала уходить за рубеж.

Потеря многими предприятиями оборотных средств в результате высокой инфляции вместе с проблемами, возникшими из-за недостатка металлургического сырья, обусловили необходимость использования многими производителями взаимозачетов (доля продукции, реализуемой по взаимозачетам, выросла с 45,9% в 1994 г. до 60-70% в 1996 г. [3. С. 42]), бартера, схемы «финансы – сырье – товар» и толлинга.

Наиболее широкое распространение в цветной металлургии получил толлинг – работа предприятий на «давальческом» импортном сырье. Впервые он был введен в алюминиевой промышленности в 1992-1993 гг. как вынужденная временная мера для предотвращения остановки заводов, лишившихся после раз渲ала СССР традиционных источников глинозема, а затем распространился и на другие подотрасли. За счет временных льгот (освобождение от НДС и таможенных пошлин) заводы должны были, укрепив собственные ресурсы, перейти на прямые закупки сырья и экспорт металла, что удалось сделать немногим. Эффективность толлинга зависит от политики посредников-толлингеров, которые часто контролируют переработчиков. В 1997 г. удельный вес толлинга в общем объеме производства свинца составлял 52,4%; первичного алюминия – 48,3; цинка – 52,8; олова – 67,3; никеля – 33; кобальта – 32,4; рафинированной меди – 14,4% [4. С. 50]. В 1998-1998 гг. толлинг в алюминиевой промышленности России оценивался в 58-63% от общего объема производства [5. С. 8].

Необходимо отметить, что такие схемы работы, как «финансы – сырье – товар» и толлинг снимают с предприятия заботу о сбыте продукции.

Объем экспорта цветных металлов с 1990 г. увеличился примерно в 3 раза и составил около 80% объема производства (в 1990 г. – 23%); доля России в мировом экспорте выросла с 7% в 1990 г. до 19% в 1996 г. [2. Ч. 1. С. II]. Алюминий дает около 50% выручки от экспорта цветных металлов, медь – около 17%; никель – около 11%. По всем цветным металлам удельный вес в экспорте продукции повышенной технологической готовности не превышает 10%. Так, в экспорте меди в 1997 и 1998 гг. доля сырья составляла соответственно 67 и 62%; алюминия – 86 и 82; никеля – по 96% [6. С. 27]. Снижение внутреннего спроса вызвало выход на внешний рынок металлов, которые ранее импортировались или полностью потреблялись внутри страны: олово, титан, магний, вольфрам. Экспорт позволяет загрузить производственные мощности, обеспечить работой персонал, улучшить финансовое положение предприятий.

Большинство предприятий цветной металлургии находятся в тяжелом финансово-экономическом положении. Средний уровень их рентабельности сократился с 52,3% в 1992 г. до 11,4% в 1997 г. [7. С. 189]. Имеет место дефицит финансовых средств для проведения реструктуризации производства и сбыта предприятий, для осуществления инвестиций в новые технологии и сырьевую базу.

В условиях трансформации экономики страны значительную роль играет экономическое развитие регионов, на уровне которых и формируются первые ростки нового. Специфика регионов определяется такими факторами, влияющими на формирующиеся в них рынки, как географическое положение, природно-ресурсный, трудовой и промышленный потенциал, местное законодательство, демографические и культурные особенности.

В каждом регионе могут существовать несколько относительно обособленных экономических подсистем, сконцентрированных на ограниченной территории. Для какого-либо укрупненного вида продукции (как, например, цветные металлы) внутрирегиональные особенности, на наш взгляд, целесообразнее рассматривать на уровне хозяйственных подсистем наиболее высокого таксономического ранга, таких как локальный территориально-производственный комплекс (ЛТПК). Состав ЛТПК и связанный с их исследованием концептуальный подход были предложены в трудах профессоров

Е.Г. Анимицы и М.Д. Шарыгина.

Для оценки развития промышленности Свердловской области нами были рассчитаны индексы физического объема производства по отраслям промышленности в динамике с 1991 по 1999 г. Анализ показал, что наиболее резкий спад производства наблюдался с 1992 по 1994 г., после чего темпы спада снизились. В 1998-1999 гг. наметился рост объемов производства в цветной металлургии (в 1999 г. он составил 22,9%). В 1999 г. на 4-24% выросли объемы производства в пищевой промышленности, промышленности стройматериалов, химической промышленности, машиностроении и черной металлургии.

К 2000 г. наибольший удельный вес в общем объеме промышленной продукции Свердловской области имели цветная и черная металлургия, машиностроение и металлообработка, электроэнергетика. Сравнение общероссийской и областной структуры промышленного производства показывает более высокую долю в областной структуре цветной и черной металлургии и меньшую долю топливной, химической, легкой и пищевой промышленности.

Производство продукции цветной металлургии в Свердловской области достаточно развито. В 1999 г. ее доля в общем объеме промышленного производства области составила 32,2% (в 1998 г. – 24,6%) [8. С. 6]. Производство сосредоточено в Свердловском, Нижнетагильском и Серово-Ивдельском ЛТПК, в других ЛТПК оно отсутствует. Ряд предприятий включены в реестр хозяйствующих субъектов, имеющих по отдельным товарным группам долю более 35% на товарном рынке Российской Федерации.

Анализ структуры производства (в стоимостном выражении) показал, что ведущее место в ней занимает продукция алюминиевого комплекса (более 60%) и медной подотрасли (более 16%). Исследование номенклатуры производимой в области продукции цветной металлургии показало, что производство большинства видов продукции сосредоточено на единственном предприятии (за исключением предприятий по производству алюминия, черновой меди и добывающих предприятий, хотя концентрация производства на них также велика).

Анализ деятельности основных производителей продукции цветной металлургии в Свердловской области показал, что в 1993-1999 гг. имел место значительный спад производства по всей номенклатуре продукции, обусловленный падением внутреннего спроса на нее. Пик пришелся на 1994-1995 гг.; в последние же годы на ряде предприятий был отмечен рост производства. Практически по всем видам продукции цветной металлургии наблюдалось снижение объемов реализации, в меньшей степени затронувшее первичный алюминий и в большей – никель и все виды проката, кроме алюминиевого.

В связи с наличием в области развитой цветной металлургии от решения проблемы сбыта продукции, производимой отраслью, зависят не только экономические показатели производителей, но и социальное положение региона. Удовлетворение существующего и будущего спроса на продукцию цветной металлургии возможно при решении проблем технического перевооружения и структурной перестройки производства, внедрения современных, экологически безопасных технологий и освоения новых видов продукции. В условиях значительного спада внутреннего спроса, развитие производства во многом будет определяться ростом экспорта и мерами по развитию внутреннего рынка цветных металлов, включая организацию рациональной системы распределительной логистики.

В условиях формирования рыночных отношений в России особую значимость приобрела проблема организации адекватной новой экономике сферы обращения материальных и производственных ресурсов, так как в самом начале реформ прежняя система материально-технического снабжения (МТС) была ликвидирована, а замены ей предложено не было.

Одним из инструментов реализации движущей силы рыночного механизма является логистика, охватывающая целый комплекс отношений в сфере организации и управления движением материальных потоков. Она помогает рыночным субъектам формировать эффективную стратегию обеспечения конкурентного преимущества за счет повышения эффективности процесса товародвижения и связанных с ним услуг, что позволяет полнее удовлетворять запросы потребителя.

Дореформенный период российской экономики характеризовался жестким распределением материальных ресурсов в порядке фондирования и имитирования. Основной функцией существовавшей системы органов МТС являлось централизованное распределение фондов материальных ресурсов для государственных предприятий, работавших во внерыночной среде. Поэтому система оказалась совершенно не готовой к работе в новых

экономических условиях. Мировой опыт показывает, что для эффективной работы в условиях рыночной экономики нужна развитая инфраструктура товарного рынка, призванная содействовать «встрече» продавца и покупателя, обеспечивать выполнение логистических операций по хранению, транспортированию и доставке продукции, предоставлять информацию о спросе и предложении товаров, их цене, условиях продажи и т.п. Задача инфраструктуры – способствовать формированию эффективной конкурентной среды, создавая условия для сокращения времени реализации товара и ускорения оборота капитала, для снижения издержек обращения и поддержания оптимального уровня спроса и предложения на рынке.

Таким образом, построение новой рыночной системы распределения материальных ресурсов во многом зависит от формирования рыночных механизмов, обеспечивающих саморегуляцию рынка, от развития инфраструктуры рынка, нормативно-правовой базы его функционирования и использования передового научного инструментария логистики и маркетинга.

Особенности построения логистической системы реализации цветных металлов обусловлены существующими условиями производства, транспортирования и хранения продукции цветной металлургии, а также маркетинговыми особенностями ее реализации. На рынке цветных металлов обращаются не только сами металлы, но и их руды и концентраты и материалы, используемые в производстве (флюсы, присадки и т.п.).

На формирование системы распределительной логистики на рынке цветных металлов (как на национальном, так и на региональном уровне) влияют следующие производственные особенности.

1. Производство ряда товаров связано с побочным производством товарной продукции других отраслей, реализуемой на их же товарных рынках.

2. При производстве ряда металлов получают сопутствующие металлы, зачастую драгоценные или редкоземельные. Большая часть продукции, производимой в отрасли, является сырьем для других предприятий этой же отрасли, в результате чего формируются длинные производственные цепочки получения конечного продукта, используемого другими отраслями.

3. При производстве продукции цветной металлургии выделяются вещества, загрязняющие окружающую среду. Экологический фактор должен учитываться при размещении производств и планировании объемов выпуска. Мероприятия по снижению загрязняющих воздействий прямо влияют на цену продукции и, соответственно, на ее сбыт.

4. Цветная металлургия относится к отраслям так называемых технологических монополий, деятельность которых ориентирована на федеральный рынок. В результате производство различных видов продукции сосредоточено на ограниченном числе предприятий, а иногда – на единственном.

На основе данных Свердловского областного комитета государственной статистики о потреблении и производственных запасах цветных металлов в области за 1990-1995 гг. и экспертных оценок проведен анализ спроса на продукцию цветной металлургии. Он показал, что в нашей

области потребляется широкий спектр продукции цветной металлургии. В связи со спадом объемов промышленного производства произошло снижение потребления и по всем видам продукции цветной металлургии.

Большую часть в структуре потребления продукции цветной металлургии занимает сырье цветных металлов (около 90% в натуральном и 80% в денежном выражении), остальное приходится на прокат цветных металлов. Наибольший удельный вес в структурах потребления и производственных запасов сырья имеет первичный алюминий, проката – алюминиевый прокат. Наибольшая доля потребления цветных металлов приходится на промышленность, основными потребителями в которой являются черная и цветная металлургия и машиностроение.

Изучение внутрирегиональной структуры потребления продукции цветной металлургии показало, что наибольшие объемы потребления и запасов приходятся на Свердловский, Нижнетагильский и в меньшей степени на Серово-Ивдельский ЛТПК, тогда как в других ЛТПК потребление минимально или отсутствует. Такое распределение потребления связано с концентрацией в указанных ЛТПК предприятий, принадлежащих к основным отраслям, потребляющим продукцию цветной металлургии.

Анализ концентрации спроса по отдельным потребителям выявил высокий ее уровень, что свидетельствует о наличии на рынке крупных потребителей. Концентрация потребления продукции более высокого передела (проката) ниже, чем по сырью.

В результате спада объемов производства произошло значительное снижение запасов продукции цветной металлургии у потребителей. Вместе с тем на ряде предприятий уровень запасов возрос и даже превысил годовые объемы ее потребления.

Заметно изменилась территориальная структура реализации большинства наименований цветных металлов. Увеличилась доля их реализации в России и Свердловской области. За пределы области вывозится от 10 до 97% производимого сырья и от 5 до 95% проката цветных металлов (в зависимости от вида). Увеличился экспорт двух наиболее конкурентоспособных продуктов, производимых в области, – алюминия первичного и титанового проката, по остальной продукции доля экспортных поставок сократилась (из-за разрыва хозяйственных связей с республиками бывшего СССР и недостаточной конкурентоспособности производимой продукции).

Начало реформ в России связано с развитием отдельных элементов рыночной инфраструктуры. Это происходило как путем преобразования ранее действовавших структур, так и путем создания новых. Если организации, занимающиеся закупкой и хранением товаров для государственных нужд, существовали и в условиях централизованной экономики, то такие структуры, как товарные биржи, ярмарки и аукционы, отсутствовали или не были достаточно развиты.

Анализ места и роли инфраструктуры товарного рынка в формировании системы распределительной логистики рынка цветных металлов в Свердловской области показал, что значение большинства ее элементов в организации рыночного обращения невелико. Наибольшее

влияние на процесс формирования оказывают оптово-посреднические предприятия и предприятия, предлагающие логистические услуги. Они не только обеспечивают эффективное продвижение товаров от производителя к потребителю, но и предоставляют на рынок дополнительные услуги.

Оптовые предприятия, занимающиеся торговлей цветными металлами, неравномерно размещены на территории Свердловской области. Основная их часть сконцентрирована в центральном Свердловском ЛТПК. За период 1990-1998 гг. значительно снизились объемы реализации продукции цветной металлургии оптовыми предприятиями и количество потребителей (за счет прекращения связей за пределами Свердловской области и спада производства), сократились объемы закупаемых партий металла, увеличилась звенность товародвижения в процессе распределения цветных металлов, снизилась рентабельность деятельности оптовых предприятий (из-за стабилизации цен на продукцию и роста в логистических издержках доли условно постоянных расходов на фоне снижения натуральных объемов реализации).

Процесс создания сервисных распределительных металлоцентров, занимающих значительное место в распределении металлопродукции за рубежом, в России только начинается. Их создание осложняется как несогласованностью действий субъектов рынка, так и недостаточно высоким спросом на услуги таких центров из-за неэффективной структуры производства и малой его загрузки. Спрос на складские услуги по ППТН нестабилен. На рынок редко предлагается целый комплекс услуг по хранению (складирование, погрузка-разгрузка с использованием различных видов транспорта, информационное обеспечение процесса).

Функционирование в регионе хозяйствующих субъектов напрямую зависит как от экономического развития самого региона и страны в целом, так и от основных тенденций в мировой экономике. Поэтому перспективность регионального рынка цветных металлов в значительной мере определяется государственной политикой по развитию рыночных отношений и конкретных товарных рынков. На современном этапе необходимо активное воздействие государства на экономические процессы, способствующее созданию свободной конкуренции и мобилизующее ресурсы общества на обеспечение процессов экономического развития. В части стимулирования рынков ППТН государственные меры должны направляться на преодоление факторов, вызвавших спад внутреннего спроса на данную продукцию, для чего необходимы выработка и реализация государственной промышленной политики, разработка мер налогового стимулирования процессов реструктуризации и реконструкции старых и создания новых производств.

В качестве рекомендаций по формированию системы распределительной логистики рынка цветных металлов в Свердловской области можно предложить оптимизацию размещения оптово-посреднических фирм в регионе. В результате проведенного анализа и расчетов нами сделан вывод о целесообразности размещения мощностей оптовых предприятий, реализующих продукцию цветной металлургии, в районах концентрации потребления: Свердловском, Нижнетагильском и

Серово-Ивдельском ЛТПК. Такой вариант организации складского товародвижения позволит в рамках системы распределительной логистики областного рынка цветных металлов ежегодно экономить около 4,5 млн р. на транспортных расходах. Основной проблемой, которую необходимо решить для осуществления предложенного варианта, является нахождение межфирменных компромиссов между участниками логистической системы.

С развитием российской промышленности, в условиях высокой загрузки производства целесообразна передача основных функций, связанных с доставкой, комплектацией, упаковкой, складированием и подготовкой к производству продукции цветной металлургии, специализированным логистическим посредникам, выполняющим функции сервисных распределительных металлоцентров.

Для формирования более эффективной системы распределения ППН (в том числе продукции цветной металлургии) в регионе возможно создание региональной некоммерческой ассоциации логистики с участием заинтересованных предприятий и организаций, научных организаций и Правительства области. Задачами такой ассоциации должны быть: координация усилий участников логистических систем по формированию и реализации их политики организации товародвижения; разработка рекомендаций по организации и совершенствованию логистической деятельности; обмен передовым опытом организации сбыта; информационная поддержка участников рынка; выработка предложений и пожеланий по совершенствованию нормативно-правового обеспечения логистической деятельности; выработка рекомендаций по совершенствованию развития отраслей промышленности и отдельных рынков.

В условиях рыночной экономики оптимальное развитие системы распределительной логистики отдельных рынков возможно только при нахождении межфирменных компромиссов и координированном распределении сбытовых функций между различными субъектами рынка. Особую роль в организации товародвижения металлопродукции должны играть оптово-пос-реднические предприятия (сервисные распределительные металлоцентры), предлагающие достаточно широкий спектр логистических и производственных услуг.

Литература

1. Торговля в России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 1998.
2. Российская металлургия: Информ.-аналит. справ.: В 2 ч. М.: Эксперт, 1997. Ч. 1.
3. Шкурский А. Экспортеры поневоле // Экономика и жизнь. 1997. № 1.
4. Социально-экономическое положение России / Госкомстат России. М., 1997.
5. Иванов Н., Жук Р. Толлинг будет жить // КоммерсантЪ. 1999. 1 дек.
6. Степанова Е. Металлургия: структура невыгодная, конъюнктура – неста // Экономика и жизнь. 1999. № 25.
7. Россия в цифрах: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. М., 1999.

8. *Итоги социально-экономического развития Свердловской области в 1999 г.* Екатеринбург: Министерство экономики и труда Свердловской области, 2000.

* * * * *

**Александр Николаевич
Семин**



Доктор экономических наук, профессор,
ректор Уральской государственной
сельскохозяйственной академии

**Галина Павловна
Селиванова**



Кандидат экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой бухгалтерского учета и
аудита в бюджетных и некоммерческих
организациях Уральского государственного
экономического университета

**Ирина Александровна
Шевченко**



Преподаватель колледжа Уральского
государственного экономического

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВАХ

Одним из направлений федеральной, региональной и местной политики должна стать поддержка малого и среднего предпринимательства. Благодаря их развитию в стране все больше

становится финансово устойчивых и эффективно работающих малых предприятий, которые на 15-20% и более увеличивают количество рабочих мест и объемы производства продукции и услуг. Сфера малого предпринимательства все заметнее превращается в движущую силу экономических реформ.

Наиболее интересным представляется развитие малого предпринимательства в сельском хозяйстве, прежде всего это касается фермерства. В настоящее время фермерское хозяйство является наиболее перспективной формой ведения сельского хозяйства.

Главным отличием старых и новых форм хозяйствования является экономический статус. Новые хозяйства в отличие от старых, существовавших при административно-командной системе, на свой страх и риск принимают стратегические и оперативные решения.

Развитие фермерства – наиболее целесообразный путь возрождения крестьянского уклада жизни, это – звено аграрной реформы в России. Основное преимущество фермерского хозяйства состоит в том, что оно позволяет в полной мере использовать рыночные стимулы производства, повышать производительность труда. Правовые, экономические и социальные основы развития малого предпринимательства на селе определяются Законом РСФСР № 348-1 от 22 ноября 1990 г. «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», с последующими изменениями и дополнениями.

На Среднем Урале ввиду специфических природных условий сельскохозяйственные угодья ограничены, а обеспеченность пашней на душу населения составляет всего 0,34 гектара, что почти в 3 раза ниже средних показателей по России.

Деятельность и развитие фермерских хозяйств связаны с множеством проблем – начиная от экономических и заканчивая психологическими. Прежде всего, земельные наделы фермеров разбросаны, оторваны друг от друга на десятки километров. Многие из них отрезаны от населенных пунктов, дорожной сети с твердым покрытием, линий электропередач, инженерных сетей (газ, вода, тепло), баз материально-технического обеспечения, что затрудняет совместную деятельность фермеров, кооперирование с другими хозяйствами, использование существующей производственной и социальной инфраструктуры. Фермерские хозяйства, созданные в глубинке при высоких затратах физического труда и средств, не имея базы для своего развития, становятся убыточными.

Крестьянские (фермерские) хозяйства, наряду с другими сельскохозяйственными предприятиями, составляют основное звено единого агропромышленного комплекса. Каждое крестьянское (фермерское) хозяйство работает на принципах полной самостоятельности. Основу их хозяйственной деятельности составляют самостоятельное формирование и организация структуры производства продукции (работ, услуг), использование крестьянином (фермером) результатов своего труда и др.

В настоящее время перед фермерами стоит проблема выбора методов учета и налогообложения сельскохозяйственной деятельности при различных организационно-правовых формах.

Общие положения по организации бухгалтерского учета в крестьянских (фермерских) хозяйствах

В п. 1 ст. 23 Закона РСФСР «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» предусмотрена обязанность владельцев хозяйства осуществлять учет результатов работы. Федеральный закон № 129-ФЗ от 21 ноября 1993 г. «О бухгалтерском учете» подтвердил обязательность организации и ведения бухгалтерского учета для хозяйствующих субъектов всех форм собственности, закрепил структуру нормативного регулирования бухгалтерского учета в России, определил основную задачу бухгалтерского учета в условиях рыночной экономики как источника формирования достоверной информации, позволяющего принимать обоснованные хозяйствственные решения инвесторам, кредиторам, собственникам, хозяйственным партнерам. В соответствии с этим законом бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации об имуществе, обязательствах организации и их движении.

Хозяйствующий субъект имеет право самостоятельно определять организационную форму, методы и технологию обработки учетной информации бухгалтерского учета, разрабатывать систему внутрихозяйственного учета, отчетности и контроля в соответствии с учетной политикой при соблюдении общих принципов методологии учета. В зависимости от производственно-технических и организационно-экономических особенностей хозяйства структура и формы организации бухгалтерского учета могут быть различными. Форма бухгалтерского учета – это определенное сочетание особенностей строения и взаимосвязи учетных регистров, порядка и способа учетной регистрации. Основными признаками различных форм бухгалтерского учета являются: количество, внешний вид и строение учетных регистров, взаимосвязь хронологической и систематической записей, связь синтетического и аналитического учета, последовательность записей в учетных регистрах.

Крестьянским (фермерским) хозяйствам для ведения бухгалтерского учета разрешено руководствоваться «Рекомендациями по ведению учета производственной деятельности в крестьянском (фермерском) хозяйстве», разработанными Фондом поддержки и развития крестьянских (фермерских) хозяйств и Фондом «Российский фермер» по согласованию с Минфином РФ (письмо от 21 апреля 1993 № 9-2-13), Госкомстатом (письмо от 13 апреля 1993 г. № 11-2-10/7) и Государственной налоговой службой (письмо от 24 мая 1993 г. № 02-03-05).

Крестьянским (фермерским) хозяйствам (ассоциациям) с большим объемом производства и реализации сельскохозяйственной продукции

рекомендуется вести бухгалтерский учет с применением единой журнально-ордерной формы счетоводства (данная форма утверждена письмом Минфина РФ от 24 июля 1992 г. № 59).

Крестьянское (фермерское) хозяйство может быть отнесено к субъектам малого предпринимательства. В случае отнесения крестьянского (фермерского) хозяйства к малым предприятиям они могут применять следующие формы бухгалтерского учета: простую и сокращенную.

Крестьянские (фермерские) хозяйства для организации и ведения бухгалтерского учета:

самостоятельно устанавливают форму бухгалтерской работы, исходя из условий хозяйствования;

определяют формы и методы бухгалтерского учета, основываясь на действующих в Российской Федерации или вновь разработанных Министерством финансов РФ формах и методах, при соблюдении общих принципов, установленных Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, а также учитывая технологию обработки учетной информации;

разрабатывают систему внутрихозяйственного контроля;

обеспечивают соблюдение установленных правил ведения бухгалтерского учета, включая порядок документирования хозяйственных операций и отражение их в учетных регистрах, оценки имущества и хозяйственных операций, инвентаризации;

устанавливают метод определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) и т.д.

К учету предъявляются следующие требования: точность, объективность, оперативность, простота и доступность, методическое единство с установленным порядком, экономичность.

Бухгалтерский учет основан на непрерывном, взаимосвязанном, сплошном и документальном наблюдении и регистрации всех хозяйственных операций, необходимых для контроля за производственной деятельностью. Хозяйственные операции получают отражение в бухгалтерском учете только благодаря соответствующим образом оформленным первичным документам, имеющим юридическую силу.

Упрощенные формы организации учета в крестьянских (фермерских) хозяйствах

1. *Упрощенная форма учета по двойной системе (по принципу «двойная запись»).* Известно, что при использовании в бухгалтерском учете двойной системы учета удобнее осуществлять взаимную сверку данных. При этом можно получить более точную, достоверную информацию о хозяйственно-производственной и финансовой деятельности любого предприятия. Кроме того, обобщить аналитическую информацию и составить баланс при двойной системе значительно легче, чем при простой.

Для ведения упрощенного учета по двойной системе крестьянское (фермерское) хозяйство может использовать рабочий план счетов.

Для учета движения имущества, выполнения обязательств и проведения хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета можно использовать книгу по форме «Журнал-Главная» – несколько измененная (табл. 1).

Таблица 1

Книга «Журнал-Главная» за _____ г.

№	Дата	Содержание операции	Сумма оборота	Счета бухгалтерского учета							
				№ 02		№ 60		№ 51		№ ...	
				Д	К	Д	К	Д	К	Д	К
A	B	V	1	2	3	4	5	6	7	8	9
		Остаток на начало месяца									
		Разные операции на основании документов									
		Оборот за месяц									
		Остаток на конец месяца									

В книге «Журнал-главная» необходимо проставить дату и содержание хозяйственной операции. В этом регистре совмещены аналитический и синтетический учет на счетах. Здесь получает отражение процесс формирования хозяйственных средств фермера, их кругооборот и результаты (прибыль и убытки). При этом каждую операцию по ходу движения средств записывают по дебету счета (при их поступлении) и кредиту счета (при их выбытии). Движение доходов (прибыли) с момента выявления последних отражается в противоположном направлении с дебета одного счета на кредит другого (дебет счета 46, кредит счета 80; дебет счета 80, кредит счета 85 и т.д.). В книге «Журнал-главная» каждая сумма отражается трижды в колонке «Сумма оборота», по дебету одного счета и кредиту другого счета. Поэтому итоговая сумма оборота всегда равняется сумме дебетовых и кредитовых оборотов всех счетов, что позволяет проконтролировать движение средств фермера.

Для аналитического учета фермер может использовать регистры трех видов: книгу (карточки) количественно-суммовой формы, книгу (карточки) многографной формы, книгу (карточки) контокорентной формы.

В книге количественно-суммового учета отражаются средства хозяйства и их движение по видам (основные средства, материалы, малоценные предметы и др.). В книге многографной формы ведется учет затрат на производство и выход продукции растениеводства, животноводства и других видов производств. Учет в данной книге ведется по объектам производства (молочное стадо КРС, молодняк животных на откорме, озимая рожь, картофель и т.д.). В книге контокорентной формы ведется учет расчетов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, а также другими лицами и организациями.

На основании данных книги «Журнал-главная» фермер в конце отчетного периода составляет баланс путем переноса в балансовую таблицу конечных остатков на счетах.

2. Упрощенная форма учета по простой системе (по принципу «приход-расход»). Стандартизация учета в крестьянских (фермерских) хозяйствах введена в 1993 г. Установлено, что на крестьянские (фермерские) хозяйства распространяются единые методологические основы

бухгалтерского учета и отчетности, предусмотренные в Положении по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ. Однако это правило реализовать полностью в настоящее время невозможно, так как руководители и члены большинства крестьянских (фермерских) хозяйств не имеют специальных знаний по бухгалтерскому учету. Поэтому на данном этапе крестьянские хозяйства должны иметь право выбора формы организации и ведения бухгалтерского учета по двойной системе (принцип «двойная запись») или по простой системе (принцип «приход-расход»).

Фондом поддержки и развития крестьянских (фермерских) хозяйств «Российский фермер» рекомендовано вести учет по простой системе, используя: книгу учета имущества крестьянского (фермерского) хозяйства (ф. № 1-КХ), книгу учета продукции и материалов (ф. № 2-КХ), книгу учета труда (ф. № 3-КХ), журнал учета хозяйственных операций (ф. № 4-КХ), ведомость финансовых результатов (ф. № 5-КХ). Часть их сходна по форме и содержанию с общеутвержденными формами регистров.

В книге учета имущества наличие земельных угодий отражают в разд. 1 «Землепользование», имеющем два подраздела. В подразделе 1.1 «Земельная площадь» отражают общую земельную площадь и распределение ее по видам угодий, в подразделе 1.2 «Использование земель» показывают фактическое использование пашни под отдельные культуры за ряд лет, что позволяет анализировать урожайность выращиваемых культур и составлять необходимую статистическую отчетность.

Для учета основных средств используют разд. 2 «Основные средства», где по каждому объекту записывают его характеристику, дату приобретения, количество, стоимость и амортизацию.

Данные о наличии продукции сельского хозяйства, материалов и малоценных предметов отражаются в специальном разд. 3 «Оборотные средства». В разд. 4 «Скот и птица» книги учета имущества учитывается поголовье животных и птицы, их движение по видам животных на выращивании и откорме. По скоту основного стада учет можно вести по поголовью. При покупке и продаже животных в книге записывается фактическая стоимость приобретения или реализации. Итоговые данные разд. 4 один раз в год (на 1 января) переносят: по взрослому и продуктивному скоту – в разд. 2; по молодняку и взрослому скоту на откорме – в разд. 3 книги учета имущества.

С целью аналитического учета продукции и материалов можно использовать книгу учета продукции и материалов.

Для учета начисления и оплаты труда работников хозяйства можно использовать расчетно-платежную ведомость (ф. № 44).

Для организации учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) необходимо пользоваться «Методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельском хозяйстве» (письмо № 2-11/473 от 11 марта 1993 г.).

Расходы крестьянского (фермерского) хозяйства, связанные с производством и реализацией продукции, а также доходы, полученные фермером, можно записывать в книге учета доходов и расходов (табл. 2).

Таблица 2

Книга учета доходов и расходов за 200... г.*1. Доходы и расходы*

Регистрация			Сумма			
№	Дата и № первичного документа	Содержание операции	Доходы		Расходы	
			всего	не принимаемые для расчета налога	всего	не принимаемые для расчета налога
1	2	3	4	5	6	7
Итого за 1-й квартал						
Итого за 2-й квартал						
Итого за 3-й квартал						
Итого за 4-й квартал						
Всего за год						

2. Расчет совокупного дохода

Показатель	Код строки	200... г.			
		1-й квартал	6 месяцев	9 месяцев	год
1	2	3	4	5	6
Валовая выручка	100				
Расходы	110				
Совокупный доход	120				

В доходной части книги отражают выручку за реализованную продукцию (работы, услуги), а также другие доходы, не связанные с реализацией (от ценных бумаг, проценты банка); в составе расходов – стоимость приобретенных материальных ценностей, износ основных средств, уплаченные налоги, расходы на оплату труда и отчисления во внебюджетные фонды (пенсионный, фонд занятости) и др. Сопоставляя доходную и расходную части указанной книги, можно определить финансовый результат работы крестьянского (фермерского) хозяйства.

Все варианты учета сходны между собой по принципу постановки учета. Однако имеются и различия: по степени упрощенности, по возможности формирования аналитической и синтетической информации, по уровню контрольной и управлеченческой функции учета и др.

Необходимо упростить процедуру настолько, чтобы фермер мог самостоятельно вести учет имущества, обязательств и хозяйственных операций своего хозяйства. В то же время крестьянские (фермерские) хозяйства имеют возможность выбрать вариант организации и ведения учета своего хозяйства. При этом учитывают следующие факторы: размеры хозяйства, количество видов деятельности и видов производств, уровень специализации хозяйства, уровень квалификации фермера в области бухгалтерского учета и др.

Журнально-ордерная форма учета

Названная форма бухгалтерского учета основана на применении способа систематического накапливания и группировки учетных данных в необходимом разрезе в журналах-ордерах и вспомогательных ведомостях непосредственно на основании первичных документов.

Данные первичных документов предварительно группируют в ведомостях, а их итоги затем переносят в журналы-ордера.

В основу построения журналов-ордеров вспомогательных ведомостей положен кредитовый признак регистрации хозяйственных операций: данные первичных документов записываются только по кредиту соответствующих счетов с одновременным отражением оборотов по дебету корреспондирующих счетов.

Регистрацию и систематизацию хозяйственных операций производят в журналах-ордерах на протяжении месяца. По окончании месяца подводят итоги и делают записи в Главной книге. Таким образом, при этой форме бухгалтерского учета хронологическую и систематическую записи производят в одних и тех же учетных регистрах одновременно.

Записи в накопительные регистры производят в разрезе показателей, необходимых для составления отчетности. При этом шахматную ведомость и оборотный баланс не составляют, а составляют сальдовый баланс по итогам главной книги.

Главная книга открывается на год и служит для обобщения данных из журналов-ордеров, взаимной проверки правильности произведенных записей по отдельным счетам и для составления сальдового бухгалтерского баланса. В ней записываются сальдо на начало месяца (года), обороты по дебету и кредиту счетов и сальдо на конец месяца (года) по каждому синтетическому счету. В Главной книге данные о текущих оборотах имущества (средств) записываются только по синтетическим счетам. Обороты по кредиту каждого синтетического счета отражаются одной записью, а обороты по дебету – в корреспонденции с кредитуемыми счетами. Проверка правильности записей, произведенных в главной книге, осуществляется путем подсчета сумм оборотов и сальдо по всем счетам бухгалтерского учета.

Суммы дебетовых и кредитовых оборотов, а также суммы дебетовых и кредитовых сальдо должны быть равны.

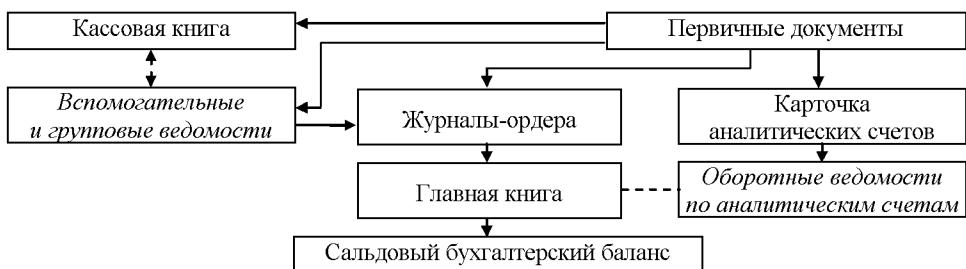


Схема журнально-ордерной формы учета:

— последовательность выполнения учетных записей; - - - - сверка итогов

Применение Главной книги, журналов-ордеров по кредитуемым счетам с указанием дебета счетов в порядке бухгалтерской корреспонденции позволяет осуществить экономическую группировку операций и ограничить записи. Однако при этом записи ведутся вручную.

Налогообложение крестьянских (фермерских) хозяйств

Крестьянские (фермерские) хозяйства как хозяйствующие субъекты являются плательщиками отдельных налогов и поэтому обязаны вести учет, составлять и представлять отчетность в инспекции Министерства по налогам и сборам РФ в порядке и по форме, которые установлены законодательством. С 1 января 2001 г. вступила в действие ч. 2 Налогового кодекса РФ, устанавливающая порядок исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, акцизов, налога на доходы физических лиц, единого социального налога (взноса).

Для крестьянских (фермерских) хозяйств характерны некоторые особенности налогообложения.

Согласно пп. 20 п. 3 ст. 149 гл. 21 «Налог на добавленную стоимость» не подлежит обложению НДС реализация продукции собственного производства организаций, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции, удельный вес доходов от реализации которой в общей сумме доходов составляет 70% и более, в счет натуальной оплаты труда, натуальных выдач для оплаты труда, а также для общественного питания работников, привлекаемых на сельскохозяйственные работы. При удельном весе доходов от реализации сельскохозяйственной продукции собственного производства менее 70% исчисление НДС производится в установленном порядке.

В соответствии с п. 14 ст. 217 гл. 23 «Налог на доходы физических лиц» освобождаются от налогообложения данным налогом доходы членов крестьянского (фермерского) хозяйства, получаемые в этом хозяйстве от производства и реализации сельскохозяйственной продукции, а также от производства сельскохозяйственной продукции, ее переработки и реализации, – в течение пяти лет, считая с года регистрации указанного хозяйства. Настоящая норма применяется в отношении доходов тех членов крестьянского (фермерского) хозяйства, которые ранее не пользовались такой нормой, как члены другого подобного хозяйства.

Аналогично, согласно п. 7 ст. 238 гл. 24 «Единый социальный налог (взнос)» не подлежат обложению НДС доходы членов крестьянского (фермерского) хозяйства, получаемые в этом хозяйстве от производства и реализации, сельскохозяйственной продукции, а также от ее производства, переработки и реализации, – в течение пяти лет, считая с года регистрации указанного хозяйства. Настоящая норма применяется в отношении доходов

тех членов крестьянского (фермерского) хозяйства, которые ранее не пользовались такой нормой, как члены другого подобного хозяйства.

До введения в действие глав Кодекса, в которых будет предусмотрено обложение остальными налогами, действуют федеральные законы, регулирующие порядок взимания конкретных налогов.

В соответствии с Федеральным законом № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций» в первые два года работы не уплачивают налог на прибыль малые предприятия, осуществляющие производство и переработку сельскохозяйственной продукции при условии, что выручка от данного вида деятельности превышает 70% общей суммы выручки от реализации продукции. При этом днем начала работы предприятия считается дата его государственной регистрации. В третий и четвертый годы работы указанные малые предприятия уплачивают налог в размере соответственно 25 и 50% от установленной ставки налога на прибыль, если выручка от данного вида деятельности составляет свыше 90% общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Указанная льгота не предоставляется малым предприятиям, образованным на базе ликвидированных (реорганизованных) предприятий, их филиалов и структурных подразделений.

При прекращении малым предприятием деятельности, в связи с которой ему была предоставлена льгота, до истечения пятилетнего срока сумма налога на прибыль, исчисленная в полном размере за весь период его деятельности и увеличенная на сумму дополнительных платежей, определяется исходя из ставки рефинансирования ЦБ РФ за пользование банковским кредитом, действовавшей в соответствующих отчетных периодах.

Прибыль от коммерческой, посреднической деятельности сельскохозяйственных предприятий подлежит налогообложению в установленном порядке.

Согласно Закону РФ № 2030-1 «О налоге на имущество предприятий» не облагается налогом имущество предприятий по производству, переработке и хранению сельскохозяйственной продукции при условии, что выручка от указанного вида деятельности составляет не менее 70% общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг).

В соответствии с Законом РФ № 1759-1 «О дорожных фондах в Российской Федерации» от уплаты налогов, поступающих в дорожные фонды (налог на пользователей автомобильных дорог, налог с владельцами транспортных средств), освобождаются колхозы, совхозы, крестьянские (фермерские) хозяйства, объединения, акционерные и другие предприятия, занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции, удельный вес доходов от реализации которой в общей сумме доходов составляет 70% и более.

При удельном весе доходов от реализации сельскохозяйственной продукции менее 70% исчисление налогов производится в установленном порядке.

Заключение

Фермер, решив заняться предпринимательской деятельностью и став юридическим лицом, должен обладать не только предприимчивостью и предпринимательскими способностями, но и знанием (пусть элементарным) бухгалтерского учета, уметь самостоятельно отражать процесс хозяйствования документально и составлять отчет. Для помощи ему и существуют упрощенные формы организации бухгалтерского учета и план счетов.

Правильно поставленный учет фермерской деятельности необходим и государственным органам, которые наделены правом государственного контроля за деятельностью фермеров по использованию кредитов, уплате налогов, охране труда, профилактике заболеваний животных, борьбе с болезнями растений, соблюдению законодательства о землепользовании и охране природы.

Учет хозяйственных операций должен обеспечить объем информации, необходимой для составления налоговой декларации и статистической отчетности.

Учет позволяет фермеру провести анализ производственной деятельности и уровня рентабельности хозяйства, выявить производственные расходы, валовой доход. Это обеспечивает ведение производственного и социального планирования фермерского хозяйства.

* * * * *



**Елена Михайловна
Кочкина**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры моделирования и компьютерных технологий Уральского государственного экономического университета

ИССЛЕДОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАСШИРЕНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Проблема занятости населения и формирования рынков труда различного иерархического уровня на современном этапе развития экономики – одна из тех проблем, которым уделяется особое внимание.

Учеными и практиками все более осознается тот факт, что новая региональная политика, включая сферу занятости, не может быть обоснованной и действенной без опоры на новый научный фундамент.

Рынок труда функционирует и развивается, взаимодействуя с внешней средой, поэтому соотношение спроса и предложения рабочей силы определяется многослойными, взаимопреплетающимися факторами. Именно в результате взаимодействия разных и одинаково существенных по своему значению факторов начинает функционировать рынок труда. Исследование, проводимое в территориальном разрезе, неизбежно приводит к сравнению рынков труда в различных регионах.

При проведении количественного анализа большую роль играет использование математического аппарата¹.

В изучении факторов и резервов расширения занятости населения вполне применимы методы корреляционно-регрессионного анализа. Эти методы позволяют формализовать теоретические положения, касающиеся влияния различных факторов на занятость населения.

Как показывает опыт моделирования, формализация теоретических положений о функционировании рынка труда связана с определенными

¹ Горчаков А.А., Орлова И.В. Компьютерные экономико-математические модели: Учеб. пособие для вузов. М.: Компьютер, ЮНИТИ, 1995; Дрейпер Н., Смит Г. Прикладной регрессионный анализ. М.: Статистика, 1973; Дюран Б., Одделл П. Кластерный анализ. М.: Статистика, 1977; Попов Л.А. Анализ и моделирование трудовых показателей: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1999.

трудностями. В первую очередь речь идет о выборе факторов, оказывающих влияние на уровень занятости населения. Их можно разбить на четыре родственные группы, или класса: социально-экономические, демографические, политические и географические. В каждой группе выделяют частные факторы и условия. Не все факторы оказывают прямое воздействие, некоторые действуют опосредованно, усиливая или ослабляя влияние первых. Одни действуют на формирование национального рынка труда, а другие активно проявляются на региональном и локальном уровнях. Выбранные для моделирования факторы должны иметь количественные характеристики.

На этапе предварительного анализа данные факторы следует разделить на регулируемые и нерегулируемые, группируя их по сфере действия: народнохозяйственные, региональные, отраслевые.

Классификация факторов по степени управляемости не может быть однозначной в различных регионах, поскольку регионы страны различаются как по уровню экономического развития, так и по его приоритетным направлениям. Они в значительной степени зависят от деятельностиластных структур.

Для проведения регрессионного анализа по выбранным факторам формируется набор статистических данных о динамике их изменения за определенный промежуток времени по совокупности исследуемых региональных рынков труда. В модель включаются факторы, отражающие все наиболее существенные причины динамики занятости населения. Факторы должны быть количественно соизмеримы; по возможности между ними не должно быть сильной взаимной корреляции. С помощью специальных пакетов прикладных программ, располагающих разнообразным спектром средств математического моделирования (например, STATGRAPHICS), выполняется процедура регрессионного анализа и строится математическая модель зависимости занятости населения от выбранных факторов. Процедура шаговой регрессии обеспечивает автоматический подбор адекватной модели.

Теоретический анализ не всегда позволяет однозначно ответить на вопрос: какие факторы оказывают существенное влияние на уровень занятости? Возникает проблема выбора наиболее значимых факторов, которая включает в себя два направления: первое предполагает теоретическое обоснование влияния факторов, учитываемых при моделировании; в рамках второго направления проверяется степень их влияния на занятость населения с точки зрения статистической значимости.

Предположим, на основе собранного статистического материала построена линейная регрессионная модель:

$$Z = a_0 + a_1 \times x_1 + a_2 \times x_2 + \dots + a_n \times x_n,$$

где Z – уровень занятости населения;
 x_1, x_2, \dots, x_n – значения выбранных факторов.

В процессе анализа рассчитываются коэффициент детерминации, показывающий объясняемый моделью процент разброса наблюдений, и коэффициент детерминации, скорректированный с учетом степеней свободы, показывающий процент разброса наблюдений, объясняемый включенными в модель факторами, а также проверяются выполнение статистических гипотез о достоверности влияния выбранных факторов на занятость населения. Выполняется обоснование достаточности объема анализируемых данных для построения модели. Определяется статистика Дарбина – Уотсона, позволяющая оценить автокорреляцию остатков в построенной регрессионной модели.

После построения адекватной модели наступает наиболее ответственный этап исследования – экономическая интерпретация ее параметров и использование полученных результатов в практических целях.

Факторы, вошедшие в модель, делятся на регулируемые u_i и нерегулируемые v_i . Тогда исходно построенную модель, объединив факторы в группы регулируемых и нерегулируемых, можно записать в следующем виде:

$$Z = a_0 + \sum_{i=1}^m a_i \times u_i + \sum_{i=m+1}^n a_i \times v_i.$$

Для проведения дальнейшего анализа обследуемые рынки труда разбиваются на две группы: «лучшие» и «худшие». Разбиение можно проводить с использованием процедуры кластерного анализа.

Задача кластерного анализа заключается в том, чтобы разбить изучаемые m объектов на s подмножеств (кластеров) так, чтобы каждый объект принадлежал одному и только одному кластеру, чтобы объекты, принадлежащие одному кластеру, были сходными, в то время как объекты, принадлежащие разным кластерам, были разнородны (несходные). В качестве меры близости между объектами целесообразно использовать обычное евклидово расстояние, а в качестве меры близости, характеризующей взаимное расположение отдельных кластеров, использовать расстояние, определяемое по принципу «дальнего соседа». Процесс последовательной кластеризации начинается с рассмотрения n объектов, затем два наименее удаленных (ближайших) объекта объединяются в один кластер, и число объектов становится $n - 1$. Объединение объектов продолжается до тех пор, пока все они не будут разбиты на два кластера.

Используя многофакторную регрессионную модель, можно показать, за счет каких факторов и насколько занятость населения на отдельных рынках труда выше, чем на остальных. Эта модель позволяет проанализировать причины отклонения показателя занятости населения на отдельных рынках труда от среднего по обследуемой совокупности. При анализе исходную информацию удобно представить в виде таблицы.

После заполнения таблицы числовыми данными можно определить, что возможное увеличение занятости в группе «худших» регионов, по сравнению с «лучшими», за счет более эффективного использования регулируемых факторов составляет:

$$y = \frac{\sum_{i=1}^m a_i \times \bar{u}_i}{\bar{Z}_{cp}^H},$$

где \mathcal{E}_{cp}^{II}

$$\sum a_i \times \Delta \bar{u}_i$$

- среднее значение уровня занятости в группе «худших» регионов, рассчитанное по модельным данным;
- среднее превышение значения уровня занятости в группе «лучших» регионов, обеспечиваемое регулируемыми факторами.

Влияние на уровень занятости населения регулируемых и нерегулируемых факторов

Показатели регрессионной модели	Средние значения показателей		Разность между средними значениями показателей	Коэффициент регрессии	Эффект влияния на занятость населения разницы в уровнях факторов
	I группа, «лучшие»	II группа, «худшие»			
1	2	3	4 (гр. 2 – гр. 3)	5	6 (гр. 5 × гр. 4)
v_{m+1}	\bar{v}_{m+1}^I	\bar{v}_{m+1}^{II}	$\Delta \bar{v}_{m+1}$	a_{m+1}	$a_{m+1} \times \bar{v}_{m+1}$
v_{m+2}	\bar{v}_{m+2}^I	\bar{v}_{m+2}^{II}	$\Delta \bar{v}_{m+2}$	a_{m+2}	$a_{m+2} \times \bar{v}_{m+2}$
...
v_{m+j}	\bar{v}_{m+j}^I	\bar{v}_{m+j}^{II}	$\Delta \bar{v}_{m+j}$	a_{m+j}	$a_{m+j} \times \bar{v}_{m+j}$
...
v_n	\bar{v}_n^I	\bar{v}_n^{II}	$\Delta \bar{v}_n$	a_n	$a_n \times \bar{v}_n$
Всего по нерегулируемым факторам					$\sum_{i=m+1}^n a_i \times \Delta \bar{v}_i$
u_1	\bar{u}_1^I	\bar{u}_1^{II}	$\Delta \bar{u}_1$	a_1	$a_1 \times \Delta \bar{u}_1$
u_2	\bar{u}_2^I	\bar{u}_2^{II}	$\Delta \bar{u}_2$	a_2	$a_2 \times \Delta \bar{u}_2$
...
u_j	\bar{u}_j^I	\bar{u}_j^{II}	$\Delta \bar{u}_j$	a_j	$a_j \times \Delta \bar{u}_j$
...
u_m	\bar{u}_m^I	\bar{u}_m^{II}	$\Delta \bar{u}_m$	a_m	$a_m \times \Delta \bar{u}_m$
Всего по регулируемым факторам					$\sum_{i=1}^m a_i \times \Delta \bar{u}_i$
Итого \mathcal{E} (модельные значения)	\mathcal{E}_{cp}^I	\mathcal{E}_{cp}^{II}	$\Delta \mathcal{E}_{cp}$		$\sum_{i=m+1}^n a_i \times \Delta \bar{v}_i + \sum_{i=1}^m a_i \times \Delta \bar{u}_i$

Из таблицы видно, что в среднем отстающие регионы могли бы повысить уровень занятости населения на величину

$$\sum_{i=m+1}^n a_i \times \Delta \bar{v}_i + \sum_{i=1}^m a_i \times \Delta \bar{u}_i.$$

Исходя из полученных результатов, можно определить возможное увеличение занятости в процентах. Из общей суммы вскрытых резервов на регулируемые факторы приходится следующая доля:

$$\frac{\sum_{i=1}^m a_i \times \Delta \bar{u}_i}{\sum_{i=1}^m a_i \times \Delta \bar{u}_i + \sum_{i=m+1}^n a_i \times \Delta \bar{v}_i}.$$

По табличным значениям $a_1 \times \Delta \bar{u}_1$, $a_2 \times \Delta \bar{u}_2$, ..., $a_i \times \Delta \bar{u}_i$, ..., $a_m \times \Delta \bar{u}_m$ можно определить, какие именно регулируемые факторы оказывают наибольшее влияние на занятость населения. Аналогично можно проверить влияние нерегулируемых факторов.

Наряду с анализом резервов расширения занятости по группам, определенный интерес представляет изучение регионов наиболее и наименее благополучных с точки зрения занятости населения.

Для проведения этого анализа введем следующие обозначения:

Z_i – фактический уровень занятости в i -м регионе, соответствующий уровням всех имеющихся факторов как рассмотренных в модели (регулируемых и нерегулируемых), так и неучтенных в модели (случайных);

\bar{Z}_i – расчетный уровень занятости, полученный по модели при имеющихся значениях учтенных в модели факторов и средним значениям неучтенных факторов;

\bar{Z}_i^u – расчетный уровень занятости, полученный по модели при имеющихся значениях нерегулируемых факторов, средних значениях регулируемых факторов и средних значениях неучтенных факторов;

\bar{Z} – средний уровень занятости по анализируемой совокупности регионов.

Величина $R_1 = (\bar{Z}_i^u - \bar{Z})$ свидетельствует о наличном уровне рассмотренных в модели нерегулируемых факторов. Если $R_1 > 0$, то это означает, что i -й регион находится в объективно лучших условиях, характеризуемых нерегулируемыми факторами, по сравнению с их средним по анализируемой совокупности уровнем. Если величина $R_1 < 0$, то это означает, что i -й регион находится в худших по сравнению со средним уровнем условиях.

Рассмотрим разность $R_2 = (Z_i - \bar{Z}_i)$. Если $R_2 > 0$, то в i -м регионе рынок труда функционирует лучше, чем в среднем по анализируемой совокупности регионов. Если $R_2 < 0$, то качество функционирования рынка труда i -го региона ниже среднего уровня.

Разность $R_3 = (\bar{Z}_i - \bar{Z})$ характеризует качество функционирования рынка труда i -го региона, обеспечиваемое изученными регулируемыми факторами.

Разность $R_3 = (Z_i - \bar{Z}_i)$ отражает степень влияния неучтенных в модели факторов, т.е. случайную компоненту. Если эта разность велика по абсолютной величине при условии, что исходная модель адекватна, то

анализируемый регион находится в специфических, отличных от средних по совокупности, условиях, характеризуемых как регулируемыми, так и нерегулируемыми факторами.

Таким образом, с помощью регрессионной модели выделяется влияние нерегулируемых и регулируемых факторов на разницу в результативном показателе (в нашем случае – занятость населения), а следовательно, появляется возможность определить, за счет чего достигнуты лучшие показатели функционирования рынка труда: более благоприятных объективных условий или лучшей работы администраций городов и служб занятости населения. Можно сравнивать объективные возможности каждого региона со средним уровнем по группе (кластеру), к которой он принадлежит, и со средним уровнем другой группы, а также сравнивать возможности регионов между собой и по группам (кластерам).

* * * * *



Елена Александровна
Онохина

Старший преподаватель кафедры высшей математики Уральского государственного экономического университета

К ВОПРОСУ О ФАКТИЧЕСКОМ УРОВНЕ ЗАЩИТНОГО ТАРИФА

Номинальный уровень тарифа на импорт не отражает в полной мере воздействие всей тарифной системы на отдельную отрасль.

Обычно уровень налогообложения увеличивается одновременно с увеличением степени обработки товара. Например, если таможенная пошлина на импорт необработанного хлопка отсутствует, то для хлопчатобумажной пряжи она составляет 7-9%, а для изделий может увеличиваться до 20%. Поэтому если отечественный производитель хлопчатобумажных изделий приобретает иностранный хлопок беспошлинно, то фактический уровень таможенной защиты намного превышает номинальную величину таможенной пошлины. Причем эта разница, очевидно, будет тем больше, чем выше доля сырья, ввозимого беспошлинно или с минимальными пошлинами.

Под фактическим уровнем защитного тарифа в отдельной отрасли понимают величину (в процентах), на которую увеличивается в результате функционирования всей тарифной системы созданная в этой отрасли добавленная стоимость единицы продукции.

В работе [1] приводится формула для вычисления действительной ставки таможенной защиты (или нормы эффективного протекционизма):

$$g = \frac{t - \alpha_1 t_1}{1 - \alpha_1},$$

где t – номинальный уровень таможенной пошлины на импорт данного вида продукции;

α_1 – доля стоимости импортированного сырья в цене этой продукции в условиях отсутствия таможенного тарифа;

t_1 – номинальный тариф на импортное сырье.

Но в указанной работе не содержится никакого обоснования формулы. Кроме того, данная формула отражает лишь частный случай, когда отрасль использует только один вид сырья, который и является импортируемым.

Автор предлагает читателю свой вывод общей формулы для оценки эффективности протекционизма с использованием для доказательства модели равновесных цен.

Модель основана на том, что имеется n отраслей промышленности P_1, P_2, \dots, P_n , каждая из которых производит один (отличный от других) вид изделий.

В процессе производства своего продукта каждая отрасль использует продукцию других отраслей.

Уравнение модели равновесных цен, как показано в работе [2], имеет вид

$$P_j = a_{1j}p_1 + a_{2j}p_2 + a_{3j}p_3 + \dots + a_{nj}p_n + v_j, \quad (1)$$

где a_{ij} – коэффициенты прямых затрат отрасли p_i в отрасли p_j ;

p_i – цена изделия i -й отрасли;

v_j – норма добавленной стоимости.

Заметим, что доля α_{ij} стоимости сырья i -го вида в цене конечного продукта может быть вычислена как отношение $\frac{a_{ij}p_i}{P_j}$.

Предположим, что на продукцию, аналогичную выпускаемой отраслью P_j , установлен таможенный тариф $t_j\%$, а на сырье, используемое отраслью, установлены тарифы t_1, t_2, \dots, t_n соответственно. Если сырье ввозится беспошлинно, соответствующий тариф $t_i = 0$.

Вычислим уровень фактической таможенной защиты для отрасли P_j , т.е. найдем, на сколько процентов в этом случае увеличится норма добавленной стоимости. Обозначим эту величину через $g_j\%$.

После введения тарифов цена изделия увеличится до уровня $P_j \left(1 + \frac{t_j}{100}\right)$, цена i -го вида сырья – до уровня $a_{ij}p_i \left(1 + \frac{t_i}{100}\right)$.

С учетом введенного обозначения норма добавленной стоимости составит $v_j \left(1 + \frac{g_j}{100}\right)$. Тогда уравнение (1) примет вид

$$P_j \left(1 + \frac{t_j}{100}\right) = a_{1j}p_1 \left(1 + \frac{t_1}{100}\right) + a_{2j}p_2 \left(1 + \frac{t_2}{100}\right) + \dots + a_{nj}p_n \left(1 + \frac{t_n}{100}\right) + v_j \left(1 + \frac{g_j}{100}\right). \quad (2)$$

Выразив v_j из уравнения (1) и подставив в уравнение (2), а также учитывая, что отношение $\frac{a_{ij}p_i}{P_j}$ выражает долю сырья i -го вида в единице изделия j -го вида, и используя введенное ранее обозначение α_{ij} , получим фактический уровень защитного тарифа для j -й отрасли:

$$g_j = \frac{(1 - \alpha_{ij}) t_j - \sum_{i=1}^{j-1} \alpha_{ij} t_i - \sum_{i=j+1}^n \alpha_{ij} t_i}{1 - \sum_{i=1}^n \alpha_i}, \quad (3)$$

- где α_{ij} – доля стоимости сырья i -го вида в цене изделия отрасли p_i до установления тарифа;
 t_i – номинальный тариф на импорт такого же продукта иностранных конкурентов ($t_i \geq 0$ для всех i).

Фактический уровень защитного тарифа в отдельной отрасли, таким образом, может существенно отличаться от номинального уровня.

В то время как номинальная тарифная ставка важна для потребителей (отражает рост цены товара с учетом тарифа), норма эффективного протекционизма (или фактический уровень защитного тарифа) важна для производителя, так как она показывает, какая защита в действительности предоставляется внутреннему производителю конкурирующей с импортом продукции.

Из рассмотренной формулы (3) в условиях предпосылки $\sum_{i=1}^m \alpha_{ij} < 1$

можно сделать важные выводы о соотношении между нормой эффективного протекционизма, номинальной тарифной ставкой на конечный продукт и номинальными тарифными ставками на импортируемое сырье.

1. При заданных значениях α_{ij} и t_i фактический уровень защиты g_j тем больше, чем больше номинальный тариф.
2. При заданных значениях α_{ij} и t_j уровень защиты g_j будет тем больше, чем меньше таможенные тарифы на сырье t_i .
3. Если все значения таможенных ставок на сырье t_i будут меньше номинального тарифа на продукцию t_j , то фактический уровень защиты будет превышать номинальный ($g_j > t_j$).
4. Если все значения таможенных ставок на сырье t_i равны номинальному тарифу на конечную продукцию t_j , то и фактический уровень защиты g_j будет равен номинальной тарифной ставке t_j .
5. Если значения таможенных пошлин на сырье t_i превышают значение номинального тарифа на конечный продукт t_j , то в этом случае фактический уровень защиты меньше номинального.
6. Теоретически норма эффективного протекционизма может быть и отрицательной, если сумма тарифов на сырье с весами, равными долям сырья в конечном продукте, превышает импортный тариф на конечный продукт, т.е. $\alpha_{1j}t_1 + \alpha_{2j}t_2 + \dots + \alpha_{nj}t_n > t_j$. Это означало бы, что условия, создаваемые такой тарифной системой, менее благоприятны для данной отрасли, чем ее отсутствие (так, высокие пошлины на импорт какао могут служить примером «отрицательной защиты» производителей шоколадной продукции).

Тариф на импортное сырье – это налог на внутреннего производителя, который увеличивает стоимость его продукции и снижает (или даже перекрывает) эффект защиты, предоставляемой данным номинальным тарифом внутреннему производителю.

Таким образом, номинальная тарифная ставка не отражает в полной мере степень эффективности протекционизма.

Норма эффективного протекционизма определенно лучше номинального тарифа в оценке степени защиты, действительно предоставляемой внутреннему производителю конкурирующей с импортом продукции.

Литература

1. *Буглай В.Б., Ливенцев И.И.* Международные экономические отношения. – М.: Финансы и статистика, 1996.
2. *Солодовников А.С., Бабайцев В.А., Браилов А.В.* Математика в экономике. – М.: Финансы и статистика, 1999.

* * * * *

Ольга Константиновна
Ойнер



Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия Уральского государственного экономического

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ МАРКЕТИНГ: КОНЦЕПЦИЯ, ИНФОРМАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ

Эволюция концепций маркетинга определяется как закономерным отражением в теории и практике маркетинга развития социально-экономических институтов рынка, так и прогрессом технологических факторов, в том числе информационных технологий. Новый этап развития маркетингового мышления связан с концепцией *интегрированного маркетинга*. Интегрированный маркетинг направлен на принятие решений во всех сферах и подразделениях компаний с позиции обеспечения успеха на рынке. Маркетинг, по мнению П. Дракера, «имеет такое основополагающее значение, что его нельзя рассматривать как отдельную функцию предприятия. Он охватывает все предприятие». В современном обществе маркетинг исполняет роль системного интегратора, являясь связующим звеном между внешней средой и реакцией предприятия на ее сигналы и изменения.

В настоящее время на большинстве отечественных предприятий функции маркетинга распределены между различными подразделениями. Функции стратегического планирования и управления разрабатываются преимущественно на уровне высшего руководства. Собственно маркетинговые подразделения занимаются связями с внешним окружением: анализом рынка и работой с клиентами по продвижению (реклама, стимулирование сбыта, персональная продажа и паблик рилэйшнз). Функции операционного блока – товарная политика, включая планирование товарной номенклатуры и ассортимента, разработка новой продукции – являются прерогативой служб подготовки производства и экономических отделов. Такая фрагментация функций, автономность их выполнения в рамках компетенции отдельного подразделения не обеспечивают режим оптимального гомеостаза фирмы. Как результат – нарушение «цепочки создания ценностей», которая начинается с поставщика, проходит через все бизнес-процессы компании и заканчивается целенаправленной работой с клиентами.

Маркетинг в современном обществе исполняет роль системного интегратора, являясь связующим звеном между внешней средой и реакцией предприятия на ее сигналы и изменения.

Интегрированный маркетинг рассматривается в аспекте четырех уровней системой связности и предполагает:

на первом уровне интеграцию фирмы во внешнюю среду (собственно системой) – адаптация, эффективность и развитие в условиях турбулентности, активное воздействие на рынок;

на втором уровне интеграцию во внутрифирменную систему управления – согласование работы всех функциональных подразделений в соответствии с требованиями рынка и маркетинговыми стратегиями деятельности на рынке;

на третьем уровне интеграцию функций маркетинга – интеграция отдельных элементов комплекса маркетинга, выполнение маркетинговых функций различными подразделениями;

на четвертом уровне интеграцию внутри каждого элемента комплекса маркетинга (например, интегрированные маркетинговые коммуникации, интегрированная система ценообразования и т.д.).

Информационные технологии, являющиеся базой для создания маркетинговых информационных систем, обеспечивают функционирование указанных уровней связности на основе современных методов и процедур.

Формирование системной связности (первый уровень) обеспечивается на основе развития информационной инфраструктуры рынка. В настоящее время на рынке информационных продуктов получили широкое распространение справочные, консультационные, региональные, отраслевые и специализированные базы данных, реализуемые коммерческими и некоммерческими организациями (в частности, через сеть центров поддержки предпринимательства). Они отличаются полнотой, достоверностью предоставляемых данных, периодичностью пополнения, а также возможностью внесения изменений, выборки, экспорта данных и т.д. Приобретение баз данных позволяет снизить трансакционные издержки по поиску партнеров, потребителей продукции, оптимизировать процессы ценообразования, сократить объем и стоимость полевых исследований и т.д. Новое направление «маркетинг по базам данных» позволяет решить целый ряд проблем, связанных с формированием товарного ассортимента, налаживанием личных контактов с потребителем и построением маркетинга взаимоотношений, руководством сбытовой деятельностью. Развитие сети Интернет послужило основой для развития электронной торговли и прямого маркетинга.

Обеспечение второго уровня связности – согласование всех бизнес-процессов компании – связано с внедрением интегрированных систем управления предприятием. Однако, с нашей точки зрения, заслуживает внимания и требует особого исследования достаточно интересный феномен, раскрывающий особенности внедрения и развития интегрированных систем управления в России. Если автоматизации бизнеса на зарубежных предприятиях предшествовало последовательное и пролонгированное внедрение стандартов управления (MRP, MRP II, ERP, CSRP), реинжиниринг бизнес-процессов, то на российских предприятиях происходит автоматизация хаоса. Интегрированные системы внедряются без предварительной диагностики организационно-функциональной структуры компании, оптимизации и стандартизации существующих бизнес-процессов, регламентации информационных потоков, связей и документооборота. В результате автоматизации неоптимальной структуры должного эффекта от внедрения интегрированных систем не возникает. Кроме того, неподготовленность и внутреннее сопротивление персонала приводят к тому, что огромные возможности данных систем не используются. Многие функции дублируются различными службами, выполняются на основе традиционных бумажных технологий. Автоматизируется в подавляющем

большинстве случаев бухгалтерская и финансовая отчетность. Во многих интегрированных системах класса ERP функции маркетинга представлены слабо, и поэтому маркетинговые модули редко бывают востребованы предприятиями. Данная ситуация вполне объективна и связана с особенностями маркетинговой информации и маркетинговых процессов. Большая часть маркетинговой информации имеет качественный характер, задачи являются слабоструктуризованными, алгоритмизации поддается лишь часть функций. Поэтому инструментальные маркетинговые информационные системы, как правило, уникальны, разрабатываются самими предприятиями и обеспечивают реализацию третьего уровня интегрированного маркетинга – интеграцию комплекса маркетинга.

Третий и четвертый уровни интегрированного маркетинга предполагают создание банка методик и экспертных систем, позволяющих стандартизировать процедуру принятия решения во всех областях маркетинга. В результате, если раньше большой круг достаточно сложных задач могли решать лишь квалифицированные в области маркетинга специалисты, то в настоящее время работу маркетолога могут выполнять сотрудники смежных подразделений. Распределение баз данных также укрепляет внутреннюю связность бизнес-процессов, так как обеспечивает появление важнейшей маркетинговой информации одновременно в различных подразделениях компании. Возможность принимать важнейшие решения в интерактивном режиме предоставляется системой обеспечения маркетинговых решений (СOMP). Средства поддержки принятия решений, средства моделирования и доступа к базам данных СOMP обеспечивают процесс иерархического принятия решений, в то время как большинство современных решений принимаются менеджерами. СOMP позволяет анализировать, планировать и контролировать различные маркетинговые операции, рассматривать различные варианты решений и проектировать их по принципу «что если». Возможности интеграции функций маркетинга на базе современных информационных технологий представлены в таблице.

Возможности интеграции функций маркетинга на базе современных информационных технологий

Уровень связности	Современные информационные технологии	Результат
Системная связность	Развитие информационной инфраструктуры: маркетинговые базы данных, прямой маркетинг, электронная торговля	Снижение информационных трансакционных издержек, сокращение объема и стоимости полевых исследований, увеличение обоснованности принятия решений

Окончание

Внутренняя связность	Банк методик и экспертных систем. Распределение баз данных	Стандартизация процедуры принятия решений, доступность информации для всех подразделений фирмы, возможность одновременного доступа к информации в необходимый момент
Интеграция микропроцессоров (каждого элемента маркетингового комплекса)	СОМР: система поддержки решений, средства моделирования доступа к базам данных	Возможность принятия решений в интерактивном режиме по принципу «что если», возможность многовариантного планирования, анализа и контроля

Таким образом, информационные технологии позволяют коренным образом изменить содержание маркетинговой деятельности и реализовать концепцию интегрированного маркетинга в практике деятельности компаний. Развитие автоматизации влияет и на другие сферы внутрифирменных отношений: существенно сужается поле для оппортунистического поведения отдельных работников и менеджеров, сокращаются объемы теневых операций, увеличивается информационная прозрачность фирмы в целом. Информационный фактор развития является импульсом для распространения международных стандартов бизнеса и интернационализации правил «деловой игры».

Однако, несмотря на существование объективной потребности в изменении внутренней структуры функций маркетинга, многие предприятия действуют на основе базовых, сложившихся систем управления и предпринимают попытки совершенствования лишь отдельных бизнес-процессов. К существующим функциям механически добавляются новые; создаются службы маркетинга, о содержании деятельности которых персонал предприятия имеет зачастую смутное представление. С нашей точки зрения, возможности интеграции маркетинговых функций в фирме связаны с процессом реинжиниринга, который предусматривает радикальное перепроектирование компании с целью максимального обеспечения интересов клиента.

Возможности интеграции функций маркетинга в структуру бизнес-процессов компаний имеют определенные ограничения. Важнейшими из них являются:

- разнонаправленность интересов структурных подразделений относительно реализации основной цели маркетинга;
- низкая корпоративная культура и стиль управления;
- недооценка роли информации и информационных систем в деятельности компаний;
- неразвитость информационной инфраструктуры рынка товаров и услуг.

Разнонаправленность интересов проявляется в том, что каждое из них имеет свои цели и функции, которые подчиняются принципу иерархичности приоритетов. Проблемы маркетинга для них не являются приоритетными, а во многом даже противоречат внутренним целям. Нами была предпринята попытка произвести анализ основных внутрифирменных интересов и определить основные направления их согласования.

Традиционная корпоративная культура и стиль управления также существенно ограничивают внедрение интегрированного маркетинга. В любой фирме имеется некоторая «социальная укорененность», проявлениями которой выступают корпоративная культура, сложившиеся стили и методы

руководства, наличие определенной социальной общности членов организации, сформированные связи и отношения. Такие коренные изменения, как перестройка и интеграция всех бизнес-процессов на принципах маркетинга касаются в той или иной степени многих подразделений. При этом невозможно предсказать все системные последствия функционирования вновь созданной структуры. Традиционная корпоративная культура большинства фирм основана на принципе эволюционности и воспринимает какие-либо коренные преобразования как угрозу установившемуся состоянию системы. Поэтому даже при наличии четко сформулированной цели и прозрачности результатов, сколь заманчивыми бы они ни были, в любой организации существует определенный консерватизм.

Недооценка роли информации и информационных систем в деятельности компаний проявляется, с одной стороны, в том, что предприниматели не рассматривают информационный ресурс, как ресурс, имеющий экономическую ценность и подлежащий денежной оценке. С другой стороны, современные информационные технологии воспринимаются в массовом сознании преимущественно как средство электронной обработки данных, способствующее автоматизации и сокращению рутинных операций.

Особые проблемы в развитии информационно-аналитической и коммуникативной функций маркетинга обусловлены неразвитостью информационной инфраструктуры рынка товаров и услуг, в первую очередь регионального. Несмотря на то, что практически во всех регионах созданы основы информационных центров поддержки регионального товарного рынка, они существенно различаются по своей информационной насыщенности, номенклатуре предоставляемых услуг, уровню технического обеспечения. Информационные системы большинства регионов на первоначальном этапе носят преимущественно справочный характер и представляют собой базы данных, содержащие первичную информацию. Практически не ведутся панельные исследования, не проводится комплексное изучение отраслевых рынков региона, отдельные полевые маркетинговые исследования не выполняются на регулярной основе, их тематика заметно ограничена. Предоставляемые информационные ресурсы в большинстве случаев не отвечают требованиям достоверности и эффективности информации. Задачи сопровождения и анализа товаропотоков на микро- и макроэкономическом уровнях как на отдельной территории, так и по стране в целом практически не решаются.

Указанные трудности во многом носят объективный характер; их следует устранять поэтапно, согласуя с динамикой технологического фактора. Но нужно помнить, что несмотря на заданную объективность, любая фирма обладает свойством сознательной rationalности, т.е. способностью вырабатывать решения, упорядочивать и изменять структуру организации для получения преимуществ перед объективным рыночным механизмом.

* * * * *



Доктор экономических наук, профессор кафедры финансов Байкальского государственного университета экономики и права

К ВОПРОСУ О РОЛИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

Среди ключевых предпосылок, лежащих в основе большинства теорий финансов, чаще всего называют следующее.

1. Рынок капитала (capital market) должен быть идеальным, или совершенным (perfect, or frictionless), что, в свою очередь, предполагает:
 - отсутствие трансакционных затрат;
 - отсутствие налогов;
 - отсутствие возможности влияния отдельного покупателя (продавца) на цены финансовых инструментов;
 - равный доступ на рынок всем активным субъектам;
 - равнодоступность информации и отсутствие затрат на получение необходимой финансовой информации;
 - однородность ожиданий (замыслов) всех действующих на рынке лиц;
 - отсутствие затрат, связанных с финансовыми (денежными) затруднениями [3. С. 2; 6. С. 64; 9. С. 6];
2. Агенты рынка (экономические субъекты) индивидуальны («атомарны») и рациональны (rational), т.е.:
 - независимы друг от друга;
 - исповедуют только «рыночные» ценности;
 - ведут себя строго в соответствии с функцией убывающей предельной полезности;
 - не склонны к риску [6. С.117, 119; 8. С. 42, 43; 16. С. 48; 20. С. 46, 47];
3. Экономические (финансовые) факты не зависят от теоретических утверждений (знаний) [14. С. 2; 16. С. 35, 36].

Данные предположения служат основаниями таких широко известных теорий, как «теория дисконтированного денежного потока» (Discounted Cash Flow, DCF), разработанная Джоном Уильямсом и впервые практически примененная для управления инвестициями корпорации Майроном Гордоном; «теория структуры капитала» (The Cost of Capital Theory); «теория оценки финансовых активов корпорации» (Capital Assets Pricing Model, CAPM), авторы Уильям Шарп и Джон Линтнер; «теория эффективности рынков» (Efficient Markets Hypothesis, EMH), авторы Э. Фама и В. Мэлкайл; а также множество других, не менее известных, финансовых теорий: агентских отношений, асимметричной информации, опционов и др. [3; 4; 17].

Оценивая реалистичность посылок, на которых построены все эти теории, Ю. Бригхем и Л. Гапенски замечают: «Очевидно, что большинство из этих условий в реальном мире не соблюдаются: существуют налоги и брокерские затраты, физические лица часто не имеют такого доступа на

рынок, какими располагают корпорации, менеджеры зачастую лучше осведомлены о перспективах своих фирм, чем посторонние инвесторы и т.д.» [3. С. 3].

На несостоительность предположения о рациональности «человека экономического», на котором построено абсолютное большинство экономических и финансовых теорий, обращают внимание очень многие исследователи. Начиная с Т. Веблена [8. С. 46], об этом постоянно пишут все «институционалисты» [9; 19], а также «посткейнсианцы» [16. С. 48] и методологи [13]. В частности, С.В. Попов по данному поводу отмечает: «Человек может (в большинстве случаев он так и делает) руководствоваться в своей деятельности вовсе не идеалами экономической рациональности. Даже бизнесменами и предпринимателями в определенный момент времени начинает двигать азарт, жажда наслаждения или, наоборот, стабильности и покоя. Я уж не говорю о культурных акциях человека, которые противостоят (или безразличны к) господствующим общественным отношениям» [13. С. 59-60].

Не выдерживают проверки на реалистичность и предположения об «объективности» эмпирических фактов, которыми пользуются экономические и финансовые теории, а также их «независимости» от последних. Это является одним из основных пунктов, на которых строится критика классической формы экономических (и финансовых) знаний.

Так, Дж. Сорос пишет: «Существует широко распространенное мнение, что экономические явления подчиняются неопровергнутым естественным законам, которые можно сравнить с законами физики. Это ложное мнение» [16. С. 31]. И далее: «Недостатки экономической науки вызваны не просто нашим несовершенным пониманием экономической теории или нехваткой достаточных статистических данных... Экономические и общественные события, в отличие от событий, которые изучаются физиками и химиками, включают мыслящих участников. Именно мыслящие участники могут изменять правила экономической и общественной системы просто в силу своих представлений об этих правилах» [16. С. 32].

Дж. Сорос справедливо, на наш взгляд, отмечает принципиальное различие естественнонаучного и любого общественного (в том числе финансового) знания: первое не влияет на эксперименты ученых; наоборот, эксперименты позволяют получить факты, по которым можно судить об истинности или ложности научных гипотез (теорий). Однако если предмет изучения включает мыслящих людей, все радикально меняется: «Можно влиять на факты, делая утверждения о них... В общественных науках,... чтобы теория оказывала влияние на поведение людей, она не обязательно должна быть истинной» [16. С. 35, 36].

Как же тогда можно объяснить, что при столь явной неправдоподобности исходных посылок, на которых строятся экономические и финансовые теории, они до сих пор используются финансистами-практиками? Причем небезуспешно. «Часто действительность достаточно близка к ситуации, предполагаемой исходными условиями теории, и эти допущения не ограничивают способность теории объяснять явления окружающего мира» [3. С. 3].

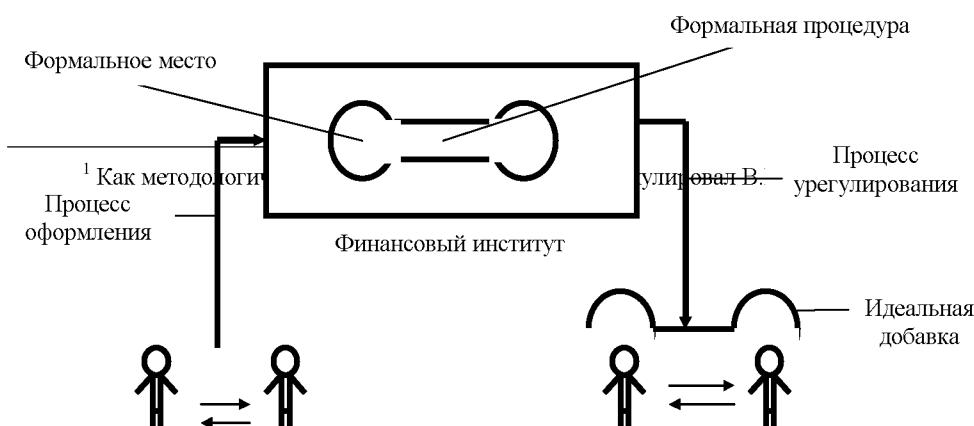
С нашей точки зрения, объяснения следует искать в способе реализации теоретического знания, который присущ науке Нового времени вообще и финансовой науке в частности.

В работе [1] показано, что качественный скачок в развитии естественных наук произошел после того, как в XVII веке был найден адекватный научным построениям способ реализации теоретических идеализаций. Таким способом стал научный эксперимент (впоследствии – индустриальное производство), который искусственно обеспечивал условия, необходимые для выполнения теоретических законов.

Практическое использование финансовых теорий, по нашему мнению, тоже связано со специфическими условиями их реализации. И такие условия стали обеспечиваться (в XIX и особенно в XX веке) институционализацией механизмов реализации финансовых теорий. Конечно, банки, биржи и многие другие организационные структуры финансовой деятельности существовали давно [2]. Однако только в конце XIX веке подобные финансовые структуры стали превращаться в финансовые институты, не только работающие по строго установленным и не меняющимся (длительное время) нормам и правилам, но и обеспечивающие локальную (только в пределах пространства соответствующего института) выполнимость идеализированных предпосылок финансовых теорий.

Как нам представляется, данный принципиальный вопрос разработан в науке все еще очень слабо. Даже представители институционального направления современной экономической и финансовой мысли (Ф. Хайек [19], Д. Норт [9] и др.) не идут дальше внешнего описания характеристик институтов и тех эффектов, которые институтами вызываются. Этого крайне недостаточно, поскольку тем самым элиминируется одна из важнейших особенностей любого общественного (и финансового) института – его функциональная процессуальность. Мало сказать, что институт – это «совокупность норм и правил» [9. С. 7]. Главное в институте – та организованная динамика, которая позволяет канализировать, направить человеческую активность строго определенным, идеальным образом. Институт вынуждает действовать человека, входящего в структуру его функциональных мест, не так, как ему самому хочется, а так, как предписывают правила функционирования финансового механизма данного института. Например, пространство фондовой биржи (типичного финансового института) организовано именно как пространство взаимодействия не «живых людей», а идеализированных функциональных мест: «покупателя», «продавца», «маклера» (организатора торгов) и т.д. И, попадая в это пространство, человек должен (!) вести себя именно как «рациональный homo economicus», а сам биржевой рынок организуется как «эффективный» и т.д.

Основная идея¹, которая здесь предлагается, состоит в том, что финансовая наука имеет предмет существенно большей сложности, чем любая классическая, естественная наука. Если в основе организации классического знания лежит принцип знакового (семиотического) опосредования объекта исследования [1], то финансовое знание строится по принципу процедурного (институционального) опосредования финансовых отношений (см. рисунок).



Ситуация «А»

Ситуация «В»

Схема институционального опосредования финансовых отношений:

A – отношения реальных («живых») субъектов финансовой сделки;

B – упорядоченные (институциональной процедурой) отношения

между идеализированными субъектами (функциональными местами).

На рисунке в схематичном виде показано, что, в отличие от косного объекта естественной науки, объект финансовой деятельности (сделка, финансовый акт и т.п.) включает людей, способных мыслить. Данная особенность финансовых объектов принципиально не позволяет построить предмет финансовой науки классическим образом: всякое описание объекта в знаковых формах меняет сам объект, и финансовое знание изначально становится искаженным [14. С. 2; 16. С. 35]. Соответственно действия (и отношения) людей из-за этого могут приобретать произвольный, непредсказуемый (следовательно, нерегулярный) характер. В то же время любая деятельность (в том числе и финансовая) по определению должна носить регулярный характер [12. С. 95; 21. С. 233].

Возникающее при этом противоречие человечество научилось решать двумя способами. Первый – это создание организованных структур деятельности (предприятий, организаций и т.п.), в которых регулярность и нормированность деятельностного процесса принудительно задается материальными факторами (функционирующей машиной, действующей технологией и т.д.). В этом случае всякий специалист, работающий в структурах материальной деятельности, с необходимостью должен превратиться в «придаток машины». При этом неизбежно возникает эффект «отчуждения деятельности», который описывал еще К. Маркс [5. С. 495].

Но данный способ упорядочения отношений работает (и то не всегда) только в материальных видах деятельности. Он совсем не действует там, где нет принудительного материального процесса и где невозможно пренебречь способностями человека ставить собственные цели и поступать по личному произволу. К числу таких нематериальных видов деятельности относится финансовая. Как нам представляется, именно для того, чтобы стала возможной регулярная, нормированная, финансовая деятельность, человечество изобрело и укоренило в сознании людей разнообразные финансовые институты¹.

¹ С.В. Попов пишет по этому поводу: «Всякое изменение нарушает социальную определенность, что порождает хаос в отношениях между людьми... Следовательно, должны были возникнуть социальные структуры, противостоящие изменениям, сохраняющие традиции и культуру, ограничивающие возможность произвола и воспроизводящие структуры жизни независимо от внешних факторов. Такие структуры получили название институций (от

Можно сформулировать тезис: финансовый институт – это такая социальная форма, которая опосредует финансовые отношения людей, придавая им некоторую идеальную (теоретическую) добавку. Финансовая теория реализуется в финансовом институте; в свою очередь, финансовый институт непрерывно подтверждает «реалистичность» финансовой теории (несмотря на идеалистичность предпосылок теории).

Человек, входя в структуру функциональных мест института, тем самым оказывается вынужденным внутренне переоформить свои отношения с другими функциональными местами в соответствии с нормами и ограничениями данного конкретного института. К примеру, отношения «физического лица» предпринимателя с «налоговым инспектором» строго определены процедурами Налогового кодекса и налоговой службы (т.е. института налогообложения). И они не могут быть иными. Тем самым финансовые отношения становятся не только регулярными, но и прозрачными, предсказуемыми¹.

В то же время, в отличие от структур материальной деятельности, в финансовом институте субъективность человека не элиминируется. Наоборот, у человека, попадающего в пространство финансового института, появляются дополнительные степени свободы. У него появляется возможность расчета своих действий и предсказания возможных последствий (в том числе в форме некоторого финансового результата). Более того, наличие в стране укорененных финансовых институтов дает в руки государства дополнительные возможности управления обществом.

Обобщая отличия способов опосредования естественнонаучных объектов и объектов финансовой деятельности, можно выделить следующие принципиальные моменты [7. С. 13]:

1. Природные объекты полагаются как «предмет»², где всякая субъективность устраивается;

финансовые объекты включают мыслящих людей, субъективная активность переоформляется в соответствии с нормами и правилами института.

2. При знаковом опосредовании объекта ведущими процессами являются «отнесение – замещение» (см. рисунок в [1]);

при процедурном (институциональном) опосредовании финансовых отношений ведущими процессами являются «оформление – урегулирование» финансовых действий.

3. При оперировании со знаковыми формами руководствуются формальной логикой;

при функционировании финансового института руководствуются формальной (нормативной, законодательной) процедурой;

4. При знаковом опосредовании свобода человека понимается как «необходимость действовать правильно»; при этом критерий «правильности» задается извне (экзогенно по отношению к человеку);

лат. «установление», «устройства»)... Роль институтов в жизни общества – быть неизменными, постоянными образованиями в социальной жизни общества; образно говоря, институты – «твёрдые тела» общественной жизни и истории, которыми никто не может управлять» [11. С. 36-37].

¹ Именно этим можно объяснить, что «стремление к институализации очень велико во всяком обществе – это обеспечивает неизменность и спокойствие жизни» [11. С. 37].

² Русскоязычный термин «предмет» точно отражает основную сущностную характеристику предмета: это то, что человек «пред» собой «метает», или «предмет» – представление, зафиксированное определенным способом в знаковой форме [15. С. 13].

при институциональном опосредовании свобода человека понимается как «возможность осмысленного и целенаправленного финансового действия».

По нашему мнению, то, что принято называть «финансовой теорией»¹, в классическом смысле научной теорией быть не может по простой причине: ни одна финансовая теория не описывает неизменный и законосообразный объект. В финансовой науке «теорией» принято называть не что иное, как взаимосвязанную совокупность идей, на базе которых предполагается осуществлять действия (либо по изменению общественной ситуации – «теории государственных финансов», либо по достижению частного финансового результата – «теории финансового менеджмента»). И в этом смысле правильнее было бы относить теоретические финансовые разработки к понятию «финансовая концепция»².

Исходные предпосылки финансовых теорий (концепций), о которых речь шла выше, в силу их идеалистичности не могут позволить реализацию этих теорий (концепций) в обыденной жизни. Поэтому, чтобы теория (концепция) могла получить практическое воплощение, приходится десятилетиями выращивать и укоренять в сознании людей соответствующий финансовый институт «под» конкретную совокупность идеальных посылок и процедур.

Если подобное удается, финансовая теория (концепция) становится действенным инструментом в руках государства или частной финансовой структуры. Проблема же финансового знания возникает в периоды общественных исторических изменений. В такие периоды одни общественные институты («старые») оказываются полуразрушенными (недейственными), а другие – «новые» – еще не оформлены и не укоренились в общественном сознании. Тем самым на подобных отрезках истории организация финансовой деятельности по схеме «финансовая теория – финансовый институт» становится малоэффективной, поскольку при институциональной дезорганизации финансовые теории перестают чему-либо соответствовать в реальности. В подобных условиях перед финансовой наукой встает задача построения более адекватного (чем теоретический) подхода к разработке и реализации финансового знания. По мнению автора, таким подходом может быть финансово-инженерный подход, позволяющий не только осуществлять локальную организацию финансовых отношений (при отсутствии сформированных финансовых институтов), но и целенаправленно участвовать в становлении требуемых институтов.

Литература

1. Березкин Ю.М. Предпосылки и условия реализации классического научного знания // Проблемы трансформации экономики региона / Под ред. М.А. Винокурова. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000.

2. Березкин Ю.М. Исторические типы финансов. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2000.

¹ Представляется, что это – дань исторической традиции.

² В последнее время термин «финансовая концепция» начинает все чаще вытеснять термин «финансовая теория» (см., например: [3. С. 2; 10. С. 215, 217; 18. С. 235, 246, 263]).

3. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс. В 2 т. СПб.: Экономическая школа, 1997.
4. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 1996.
5. Маркс К. Капитал: В 3 т. М.: Изд-во полит. литературы, 1988. Т. 1.
6. Маршалл Дж., Бансал В. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям. М.: ИНФРА-М, 1998.
7. Марача В.Г. Исследование мышления в ММК: семиотические и институциональные предпосылки // Кентавр. 1997. № 18.
8. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-экономической теории // Вопр. экономики. 1999. № 3.
9. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопр. экономики. 1997. № 3.
10. Общая теория финансов: Учебник / Под ред. Л.А. Дробозиной. М.: ЮНИТИ, 1995.
11. Попов С.В. Идут по России реформы // Кентавр. 1992. № 2.
12. Попов С.В. Материализация метода // Метод: вчера и сегодня: Материалы 1-го методологического конгресса (20-21 марта 1994 г.). М.: Ш.К.П., 1995.
13. Попов С.В. Организация хозяйства в России. Омск: Курьер, 2000.
14. Попов С.В. Современное состояние методологии: Цикл докладов, прочит. 30.10.– 01.11.1999 г. в г. Иркутске. М.: Архив ММАСС, 1999.
15. Попов С.В. Теория конструктивного мышления: Курс лекций. М.: Архив ММАСС, 1995.
16. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. М.: ИНФРА-М, 1999.
17. Финансовый менеджмент: Теория и практика. 3-е изд., доп. и перераб. Учеб. для вузов / Под ред. Е.С. Стояновой. М.: Перспектива, 1998.
18. Финансы капитализма: Учебник / Под ред. Б.Г. Болдырева. М.: Финансы и статистика, 1990.
19. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М.: «Новости», 1992.
20. Шаститко А. Фридрих Хайек и неоинституционализм // Вопр. экономики. 1999. № 6.
21. Щедровицкий Г.П. Избранные труды. М.: Ш.К.П., 1995.

* * * * *

**Сергей Иванович
Крылов**



Кандидат экономических наук, доцент
кафедры бухгалтерского учета и аудита в
промышленности Уральского
государственного экономического

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ И ДВИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Процесс управления финансами является важнейшей составляющей деятельности хозяйствующего субъекта. В современных условиях обеспечение оптимального управления финансами хозяйствующих субъектов еще более актуально, поскольку их значительная часть находится в кризисном состоянии, обусловленном трудностями формирования рыночных отношений, конечной целью которого может выступать оптимизация состава и структуры финансовых, или, точнее, финансово-инвестиционных, механизмов этих хозяйствующих субъектов. Основой же рационального управления финансовыми ресурсами хозяйствующего субъекта следует считать их правильное планирование, а значит, и прогнозирование, так как прогноз после оценки и принятия может служить базовым допущением в планировании.

Действительно, учитывая, что финансовое состояние хозяйствующего субъекта есть состояние его финансовых ресурсов, т.е. фондов денежных средств, механизм управления которыми является одной из составляющих финансово-инвестиционного механизма этого хозяйствующего субъекта, а изменение финансового состояния, т.е. состояния финансовых ресурсов, или денежных фондов, реализуется через движение последних, оказывая тем самым воздействие на механизм управления денежными отношениями хозяйствующего субъекта, являющийся другой составляющей его финансово-инвестиционного механизма, целевой подход к прогнозированию состояния и движения финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта, направленный на обеспечение улучшения его финансового состояния в перспективе, может рассматриваться как инструмент оптимизации состава и структуры финансово-инвестиционного механизма данного хозяйствующего субъекта. Естественно, практическое применение этого инструмента требует использования соответствующих методов математического моделирования.

В этой связи особый интерес представляет разработка методов прогнозирования финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта на основе синтезированной финансовой информации бухгалтерского баланса. В последнее время опубликован ряд (преимущественно зарубежных) методик

финансового прогнозирования на предприятии, в том числе на основе баланса, отражающих принятую на современном этапе концепцию прогнозирования состояния и движения финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта. Однако эти методики имеют ряд серьезных недостатков: они трудоемки, зависимы от предположения об объеме продаж и недостаточно точны. Поэтому необходима новая концепция, позволяющая на основе бухгалтерского баланса и некоторых необходимых дополнительных сведений (финансовых результатов, данных по акциям в случае хозяйствующего субъекта акционерного типа и т.д.) прогнозировать как состояние, так и движение финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта. Ее основу должны составить методы прогнозирования, свободные от перечисленных выше недостатков: достаточно точные, не слишком трудоемкие, пригодные для всех видов хозяйствующих субъектов.

Предлагаемая концепция прогнозирования финансовых ресурсов отличается универсальностью, обеспечивает совместное использование двух основных направлений финансового анализа: аналитических коэффициентов и финансовых потоков, связывающих основные характеристики состояния и движения финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта, и объединяет разработанные автором методы:

- 1) корректировки значений аналитических коэффициентов;
- 2) корректирующих финансовых потоков.

Информационной базой служат данные бухгалтерского баланса на конец отчетного периода и необходимые дополнительные сведения. Бухгалтерский баланс подвергается реклассификации (перегруппировке) с целью достижения его полного соответствия схеме кругооборота финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта. На основе этой информации формируется система аналитических коэффициентов, характеризующих имущественное положение, платежеспособность и ликвидность, финансовую устойчивость и деловую активность хозяйствующего субъекта. Названные коэффициенты должны удовлетворять такие требованиям, как практическая значимость и способность составлять с учетом балансовых равенств систему уравнений.

Метод корректировки значений аналитических коэффициентов состоит в следующем.

1. На основе исходных данных реклассифицированного баланса и дополнительных сведений рассчитывают значения аналитических коэффициентов.

2. Производится корректировка значений одного или нескольких аналитических коэффициентов в случае их неудовлетворительности. Следует отметить, что такая корректировка возможна и путем изменения (улучшения) рейтинга хозяйствующего субъекта, если он рассчитывается. В этом случае корректировка может проводиться двумя методами: подгонкой значений коэффициентов под желаемый рейтинг или заданием необходимого рейтинга непосредственно и расчетом на его основе значений аналитических коэффициентов. Итог корректировки – изменение названных коэффициентов.

3. Задается начальное условие, т.е. наиболее устойчивый или предсказуемый параметр, характеризующий финансовые ресурсы и имеющийся в исходных данных (как в реклассифицированном балансе, так в и дополнительных сведениях).

4. Исходя из измененных значений аналитических коэффициентов и начального условия решается система уравнений,

решением которой выступают прогнозные данные по финансовым ресурсам (реклассифицированный баланс и дополнительные сведения) с улучшением финансового состояния хозяйствующего субъекта.

5. Вычитанием из прогнозного реклассифицированного баланса исходного получается таблица прогнозных чистых финансовых потоков по статьям бухгалтерского баланса.

Прогнозирование возможно на любой временной интервал.

Изложенный метод, блок-схема которого представлена на рис.1, позволяет прогнозировать состояние финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта на основе бухгалтерского баланса и некоторых дополнительных сведений и создает информационную базу для прогнозирования движения финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта в рамках внутрифирменного кругооборота средств, выраженного через финансовые притоки и оттоки.



Рис. 1. Метод корректировки значений аналитических коэффициентов

Этому и посвящен метод корректирующих финансовых потоков, который состоит в следующем.

1. Формируется информационная база для последующих расчетов, в которую входят прогнозные чистые финансовые потоки по статьям реклассифицированного баланса и прогнозные дополнительные сведения (финансовые результаты, дивиденды и т.д.), являющиеся финансами потоками по своей экономической природе. Следует отметить, что для финансовых потоков по статьям баланса справедливы соотношения:

$$K_i = H_i + \Pi_i - O_i; \quad (1)$$

$$\Delta\Phi_i = K_i - H_i = \Pi_i - O_i, \quad (2)$$

где K_i – прогнозное значение (на конец прогнозируемого периода) i -й статьи реклассифицированного баланса;

- H_i – исходное значение (на начало прогнозируемого периода) i -й статьи реклассифицированного баланса;
- P_i – прогнозируемое поступление средств по i -й статье реклассифицированного баланса (финансовый приток) за период;
- O_i – прогнозируемое выбытие средств по i -й статье реклассифицированного баланса (финансовый отток) за период;
- $\Delta\Phi_i$ – прогнозируемое изменение i -й статьи реклассифицированного баланса за период (чистый финансовый поток).

2. Составляется система уравнений, взаимоувязывающая прогнозные дополнительные сведения, прогнозные чистые финансовые потоки, а также финансовые притоки и оттоки по статьям реклассифицированного баланса в рамках математической модели, отражающей движение финансовых ресурсов в пределах хозяйствующего субъекта.

3. Задаются начальные условия, так как число неизвестных превышает число уравнений, – значения наиболее предсказуемых финансовых притоков или оттоков.

4. Согласно прогнозным дополнительным сведениям, прогнозным чистым финансовым потокам по статьям реклассифицированного баланса и начальным условиям решается система уравнений. Ее решения – прогнозные финансовые притоки и оттоки по статьям реклассифицированного баланса.

Блок-схема метода корректирующих финансовых потоков изображена на рис. 2.

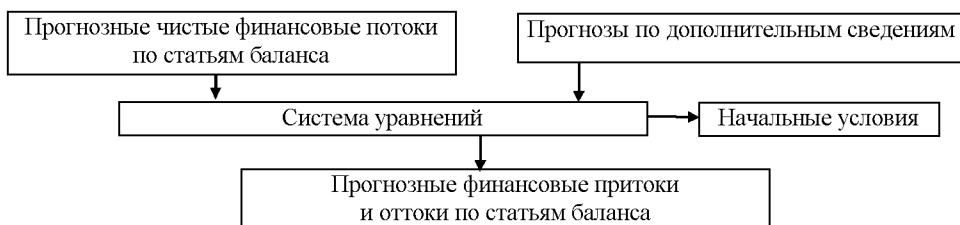


Рис. 2. Метод корректирующих финансовых потоков

Итогом применения метода корректирующих финансовых потоков является прогноз движения финансовых ресурсов в рамках хозяйствующего субъекта за период, позволяющий скорректировать его финансовое состояние в лучшую сторону. Он может быть представлен в виде таблицы.

При изменении финансового состояния хозяйствующий субъект несет определенные затраты, связанные с обеспечением движения финансовых ресурсов, которое ведет к оптимизации структуры баланса.

Прогнозные финансовые потоки можно рассчитать и без предположения об изменении финансового состояния хозяйствующего субъекта, т.е. при сохранении имеющихся значений аналитических коэффициентов могут быть лишь изменены задаваемые при расчете начальные условия. Поэтому следует учитывать дополнительные затраты, обусловленные изменением структуры баланса и отражающие дополнительное движение финансовых ресурсов, приводящее к улучшению финансового состояния хозяйствующего субъекта по сравнению с прогнозным вариантом без его улучшения (изменения) при равных начальных условиях. Возникновение дополнительных затрат приводит с снижению чистой прибыли хозяйствующего субъекта.

Важнейшей целью деятельности любого хозяйствующего субъекта является максимизация прибыли при эффективном использовании капитала, поэтому возникает необходимость в выработке условия, связанного с осуществлением на практике изменения (улучшения) финансового состояния хозяйствующего субъекта, ведущего к оптимизации структуры баланса.

Пусть имеются расчетные данные за базисный период и два варианта прогноза на будущий период: первый вариант – связанный с изменением финансового состояния хозяйствующего субъекта и второй вариант – без его изменения при равных начальных условиях. Кроме того, имеются данные по следующим показателям: выручка от продаж (объем продаж), затраты на производство и реализацию продукции и сумма налогов.

При реализации на практике прогнозного варианта с изменением (улучшением) финансового состояния по сравнению с реализацией прогнозного варианта без его изменения при равных начальных условиях будет происходить ряд процессов:

1. Возможное возникновение изменения выручки от продаж (объема продаж).
2. Возможное возникновение изменений сумм затрат и налогов:
 - а) за счет возникновения дополнительных затрат, связанных с осуществлением мероприятий по улучшению финансового состояния;
 - б) за счет возможных изменений затрат на производство и реализацию продукции и суммы налогов в результате изменения (улучшения) финансового состояния.

Таким образом, в результате изменения финансового состояния хозяйствующего субъекта получаются дополнительная выручка и дополнительная сумма затрат и налогов. Очевидно, что изменение финансового состояния принесет экономический эффект хозяйствующему субъекту или, по крайней мере, не нанесет ему ущерба только в том случае, когда дополнительная сумма затрат и налогов не превысит дополнительной выручки. Данное утверждение может рассматриваться как условие эффективности мероприятий по изменению (улучшению) финансового состояния хозяйствующего субъекта. В случае, когда начальные условия, закладываемые в прогноз, не отличаются от соответствующих данных базисного периода, необходимо сопоставление соответствующих базисных и прогнозных показателей.

На основании прогнозных финансовых потоков могут быть разработаны конкретные мероприятия по улучшению финансового состояния хозяйствующего субъекта, которые станут фундаментом его финансовой стратегии на прогнозируемый период.

Основными направлениями использования на практике предлагаемой концепции прогнозирования финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта являются:

- 1) антикризисное управление обанкротившимся предприятиями и предприятиями, находящимися в предбанкротном состоянии той или иной степени тяжести;
- 2) обеспечение улучшения инвестиционной привлекательности предприятий.

Методологический подход в обоих случаях один и тот же, разница состоит лишь в значениях аналитических коэффициентов и начальных условий.

В заключение отметим, что на основе метода корректировки значений аналитических коэффициентов и метода корректирующих финансовых потоков была написана компьютерная программа «Прогнозирование финансовых ресурсов», связанная с анализом и прогнозированием состояния и движения финансовых ресурсов производственных предприятий, имеющая два варианта: первый – для предприятий акционерного типа и второй – для неакционерных предприятий. Программа позволяет на основе расчета соответственно 21 и 20 важнейших показателей имущественного положения, платежеспособности и ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности осуществлять анализ финансового состояния предприятия, прогнозировать реклассифицированный бухгалтерский баланс и дополнительные сведения (финансовые результаты и данные по акциям (в первом варианте)), чистые финансовые потоки, а также финансовые притоки и оттоки по статьям этого баланса.

Прогнозирование баланса производится путем непосредственной корректировки значений аналитических коэффициентов.

После определения желаемых значений аналитических коэффициентов производится расчет прогнозных реклассифицированного баланса и дополнительных сведений на основе выбранных начальных условий, к которым относятся предполагаемые значения наиболее стабильных статей: собственного капитала, или долгосрочных обязательств, или задолженности по коммерческому кредиту, или краткосрочных кредитов и займов, или объема продаж. Сравнение рассчитанного прогнозного баланса и исходного баланса приводит к формированию таблицы прогнозных чистых финансовых потоков, показывающей, как из исходного баланса получить прогнозный.

Далее, исходя из прогнозных чистых финансовых потоков по статьям реклассифицированного баланса и прогнозных дополнительных сведений, с учетом соответствующих начальных условий, к которым относятся некоторые наиболее предсказуемые финансовые притоки и оттоки, рассчитывают прогнозные финансовые притоки и оттоки по статьям реклассифицированного бухгалтерского баланса предприятия.

Опираясь на результаты расчетов, можно переходить к разработке предложений по формированию целевой финансовой стратегии хозяйствующего субъекта, направленной на улучшение его финансового состояния.

Компьютерная программа прошла успешную апробацию на ряде предприятий Екатеринбурга.

* * * * *

**Олег Владимирович
Матвеев**



Доктор физико-математических наук,
профессор кафедры высшей математики
Российско-го профессионально-
педагогического университета

**Юлия Владимировна
Браун-Грачева**



Кандидат экономических наук (США)

О НЕКОТОРЫХ ЗАДАЧАХ СТРАХОВОЙ МАТЕМАТИКИ¹

В актуарной математике есть две основные модели процесса функционирования страховой компании: 1) *статическая*, в которой страховая компания рассматривается в определенный момент времени и число страхователей фиксировано (вообще говоря, это число является случайной величиной); 2) *динамическая*, в которой функционирование страховой компании рассматривается на некотором отрезке времени (время чаще всего предполагается непрерывным, но изучалась и модель с дискретным временем).

В настоящей статье рассматривается динамическая модель. Могут быть введены различные критерии качества J процесса функционирования страховой компании, например: среднее значение полезности страхового фонда в заданный момент времени

$$J = M(u(Y_t)),$$

где Y_t – страховой фонд компании в момент времени t ;
 u – функция полезности денег;

¹ Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 00-02-00227).

вероятность того, что в определенные моменты времени страховой фонд не меньше заданных плановых величин

$$J = P(Y_{t_i} \geq C_i, \quad i = 1, \dots, k),$$

и др.

Важнейшим критерием является, конечно, вероятность разорения страховой компании

$$P(\exists t \geq 0 : Y_t < 0).$$

Нахождение вероятности разорения страховой компании является одной из важнейших задач страховой математики. Знание вероятности разорения позволяет найти оптимальную (т.е. рациональную, справедливую) величину страховой премии. А именно, один из принципов выбора величины страховой надбавки состоит в том, чтобы взять эту величину наименьшей, при условии, что вероятность разорения не превосходит p_0 , где p_0 – заданное малое положительное число [1]. Рассмотрим динамическую модель с непрерывным временем [1. С. 698-799; 2]:

$$Y_t = S + dt - \sum_{i=1}^{N(t)} X_i,$$

- | | |
|-------------------|---|
| где S | – начальный резерв; |
| d | – страховая премия, получаемая компанией в единицу времени; |
| X_1, X_2, \dots | – случайные величины последовательных страховых требований; |
| $N(t)$ | – количество страховых требований, поступивших за промежуток времени $[0, t]$. |

Будем считать, что все страхователи однородны, т.е. X_1, X_2, \dots – одинаково распределенные неотрицательные независимые случайные величины с функцией распределения F и математическим ожиданием μ , а $N(t)$ – пуассоновский случайный процесс, независимый от $\{X_1, X_2, \dots\}$ и имеющий интенсивность α , т.е.

$$P(N(t) = k) = \frac{(\alpha t)^k}{k!} e^{-\alpha t}, \quad k = 0, 1, \dots$$

При этом $d = \alpha\mu + \lambda$, где $\alpha\mu$ – нетто-премия, а λ – страховая надбавка; $\alpha, \mu, \lambda > 0$.

Пусть Ψ – вероятность разорения страховой компании. Для вероятности неразорения $\bar{\Psi} = 1 - \Psi$, как функции от S , имеем следующее интегральное уравнение [2]:

$$\bar{\Psi}(S) = \nu + \nu \int_0^S \bar{\Psi}(x) G(S-x) dx, \quad S \geq 0, \quad (1)$$

где $\nu = \frac{a\mu}{a\mu + \lambda} (< 1)$, $G(x) = \frac{1 - F(x)}{\mu}$. Точное решение этого уравнения может быть найдено лишь в немногих частных случаях, например для экспоненциального закона распределения X_i . Таким образом, необходимо иметь методы приближенного нахождения величины $\bar{\Psi}(S)$.

Положим $u_n = G * \dots * G$ (свертка n функций G), $\chi(x) = 1$ при $x \geq 0$ и $\chi(x) = 0$ при $x < 0$, $h_n = \chi * u_n$. Очевидно, уравнение (1), которое можно записать в виде $\bar{\Psi} = \nu(\chi + \bar{\Psi} * G)$, имеет решение

$$\bar{\Psi} = \sum_{n=0}^{\infty} \nu^{n+1} h_n. \quad (2)$$

Ряд (2) равномерно сходится на $[0; +\infty]$, причем для его остатка имеем оценку:

$$\left\| \sum_{n=M}^{\infty} \nu^{n+1} h_n \right\|_{L_\infty} \leq \sum_{n=M}^{\infty} \nu^{n+1} \|u_n\|_{L_1} = \frac{\nu^{M+1}}{1-\nu}, \quad (3)$$

так как $\int_0^{+\infty} G(x) dx = 1$ (пространства L_1 , L_∞ рассматриваются на $[0, +\infty]$).

Применяя преобразование Лапласа к обеим частям уравнения (1), убеждаемся, что оно может иметь не более одного решения в L_∞ . Кроме того, если

\tilde{F} – функция распределения такая, что $\|F - \tilde{F}\|_{L_1} < \varepsilon$, и ρ – решение уравнения вида (2), получающегося при замене μ на $\tilde{\mu} = \int_0^{+\infty} (1 - \tilde{F}(x)) dx$, G – на $\tilde{G}(x) = \frac{1 - \tilde{F}(x)}{\tilde{\mu}}$, ν на $\tilde{\nu} = \frac{\alpha \tilde{\mu}}{\alpha \tilde{\mu} + \lambda}$, то, как легко видеть из (2), $\|\bar{\Psi} - \rho\|_{L_\infty} = O(\varepsilon)$.

Таким образом, нами получены:

Теорема 1. Вероятность неразорения страховой компании $\bar{\Psi}$ может быть найдена с любой точностью следующим образом:

$$\left| \bar{\Psi}(S) - \sum_{n=0}^M \nu^{n+1} h_n(s) \right| \leq \frac{\nu^{M+2}}{1-\nu}. \quad (4)$$

Если $\rho(S)$ – вероятность неразорения, получающаяся при замене F на другую функцию распределения \tilde{F} (и при соответствующей замене μ, ν), то

$$|\bar{\Psi}(S) - \rho(S)| \leq C \|F - \tilde{F}\|_{L_1},$$

где C – константа, зависящая только от F , α , λ .

Использовать эту теорему для практических расчетов можно так: на основании статистических данных построить кусочно-постоянную функцию распределения \tilde{F} , аппроксимирующую F , затем найти $\rho(S)$ в соответствии с (4) и считать полученную величину $\rho(S)$ приближенным значением вероятности неразорения.

Заметим, что при кусочно-постоянной F значение h_n является полиномиальным сплайном, а в случае, когда X_i принимает всего два значения, u_n оказывается B -сплайном, нормированным в L_1 (см., например, [3]). Для вычисления значений сплайнов известны эффективные алгоритмы.

Далее, рассмотрим асимптотические свойства $\Psi(S)$ при $S \rightarrow \infty$. В этой области известна так называемая аппроксимация Крамера-Лундберга (см., например, [1]). Мы приведем более сильный результат, простым следствием которого является аппроксимация Крамера-Лундберга. Допустим, что интеграл

$$\varphi(z) = \int_0^{+\infty} e^{-zx} (1 - F(x)) dx \quad (5)$$

сходится в комплексной плоскости при $Re z < r$, и пусть z_0, \dots, z_m – все корни уравнения $\varphi(z) = \mu + \frac{\lambda}{\alpha}$, лежащие в четверти $Re z < r$, $Im z \geq 0$, расположенные в порядке неубывания действительных частей, причем $z_j = a_j + ib_j$.

Теорема 2. Если корни z_j простые, то при $S \rightarrow \infty$ для любого $a < r$

$$\Psi(S) = \frac{\lambda}{\alpha a_0 \varphi'(a_0)} e^{-a_0 S} + \frac{2\lambda}{\alpha} \sum_{j=1}^m e^{-a_j S} \left(\cos b_j S \times \operatorname{Re} \frac{1}{z_j \varphi'(z_j)} + \sin b_j S \times \operatorname{Im} \frac{1}{z_j \varphi'(z_j)} \right) + O(e^{-aS}).$$

Иdea доказательства теоремы 2 состоит в нахождении преобразования Лапласа функции Ψ и исследовании его особенностей.

Следствие. Если β – вещественный корень уравнения $\varphi(z) = \mu + \frac{\lambda}{\alpha}$, причем интеграл (5) сходится при $z = \beta + \varepsilon$ для некоторого $\varepsilon > 0$, то

$$\Psi(S) = e^{-\beta S} \left(\frac{\lambda}{\alpha \beta \varphi'(\beta)} + o(1) \right), \quad S \rightarrow \infty. \quad (6)$$

Формула (6) – это и есть «аппроксимация Крамера-Лундберга», которая учитывает только первый член в асимптотическом разложении, данном в теореме 2.

Пример. Допустим, что случайная величина требований одного страхователя X_i принимает всего два значения – 0 и 1, а относительная страховая надбавка $\frac{\lambda}{\alpha \mu}$ равна $\frac{1}{2}$. В этом случае уравнение $\varphi(z) = \mu + \frac{\lambda}{\alpha}$ принимает вид

$$\frac{e^z - 1}{z} = \frac{3}{2}$$

или, полагая $z = x + iy$,

$$y = \pm \sqrt{\left(\frac{2}{3}e^x\right)^2 - \left(x + \frac{2}{3}\right)^2}, \quad \frac{2}{3}e^x \sin y = y, \quad x > 0, \quad \cos y > 0.$$

Корни приведенного выше уравнения есть $a_0, a_1 \pm ib_1, a_2 \pm ib_2, \dots$, где $0 < a_0 < a_1 < \dots, a_n \rightarrow \infty$, причем все корни простые. Если в асимптотическом разложении $\Psi(S)$ взять только первый и второй члены, получим приближенную формулу

$$(S) \approx c_0 e^{-a_0 S} + (c_1 \cos b_1 S + d_1 \sin b_1 S) e^{-a_1 S}, \quad (7)$$

где $a_0 = 0,7626886; a_1 = 2,4968587; b_1 = 7,4525436;$
 $c_0 = 0,7763579; c_1 = 0,0239508; d_1 = -0,0825018$.

Например, при $S = 5$ находим, что вероятность разорения страховой компании равна 1,7136% (причем первое слагаемое в правой части (7) равно 1,71358%, а второе – 0,00002%).

Перейдем к вопросам, связанным с объединением рисков. Современный этап развития российского страхования выявил ряд объективных проблем, главной из которых является сравнительно небольшой капитал для осуществления нормальной страховой деятельности. Для решения подобных проблем страховщики могли бы использовать те возможности, которые предоставляют им различные организации типа холдингов, пулов, страховых групп. В связи с актуальностью организации пулов в России представляет интерес рассмотрение теоретических вопросов объединения страховых портфелей.

Одним из выводов финансовой литературы является следующий: нерасположенные к риску индивидуумы держат портфели таких ценных бумаг, доходы по которым имеют неполную положительную корреляцию. При совершенном рынке, где ценные бумаги – обязательно рисковые активы, действия индивидуумов однородны и зависят только от ожидаемого дохода и дисперсии, портфель каждого из индивидуумов имеет те же относительные пропорции, что и рыночный портфель. Доходы по каждому из индивидуальных портфелей рисковых ценных бумаг при таких условиях полностью положительно коррелируют.

Chow и Teicher [4] открыли аналогичную теорему, касающуюся страхования и утверждающую, что средние значения эквивалентных случайных переменных с конечными значениями математических ожиданий сходятся. Средние значения сходятся не к фиксированному математическому ожиданию (так называемое вырожденное распределение), что имеет место, когда случайные величины независимы, а сходятся к функции распределения. Функция плотности распределения вероятностей условных математических ожиданий является общей для всех объектов в группе, ограниченной до некоторого множества. Случайные величины условно независимы и одинаково распределены на данном множестве. Множество событий – это σ -алгебра взаимозаменяемых событий [4]. Напомним, что σ -алгеброй

называется совокупность подмножеств Ω , называемых случайными событиями, для каждого из которых определяется числовая функция вероятности; σ -алгебра выделяется из множества элементарных событий и обладает следующим свойством: операции *объединения*, *пересечения*, *разности* событий, производимые над событиями из Ω , не выводят за пределы σ -алгебры [5].

Результаты Chow и Teicher достаточно общи и касаются случайных переменных, имеющих полную положительную корреляцию. Таким образом, они не дают представления о том, как влияет объединение убытков и ресурсов на вероятность разорения, кроме указания о сходимости. Сам факт сходимости мало говорит о возможном *усилении страхования* (под усилением страхования в зарубежной литературе понимается уменьшение вероятности его разорения [6]). В случае полной положительной корреляции и одинакового распределения убытков объединение убытков и ресурсов не влияет на вероятность разорения; функция распределения в среднем по группе идентична функции распределения каждого из страховочных рисков. Следовательно, вероятность разорения, связанная с вкладом в фонд в расчете на один объект, такая же, как и в случае, когда убытки и ресурсы не объединены.

Если убытки имеют неполную положительную корреляцию, возможно влияние *тулинга* (объединения убытков и ресурсов) на вероятность разорения, хотя меньшее, чем в случае независимых убытков. Требуемый от каждого объекта аклад в *устойчивость к риску* не обязательно стремится к нулю при возрастании количества объектов. Допустим, $S_n = X_1 + X_2 + \dots + X_n$ – это сумма n одинаково распределенных случайных величин. Ковариацией (или вторым *смешанным центральным моментом*) случайных величин X_i, X_j называется число, равное математическому ожиданию произведения отклонений случайных величин X_i и X_j от своих математических ожиданий [2].

Т.е. $\sigma_{ij} = Cov(X_i, X_j) = M[(X_i - M[X])(X_j - M[X])]$ для всех $i \neq j$, $1 \leq i, j \leq n$, где математическое ожидание $M[X] = M[X_i] = M[X_j]$ взято относительно общей плотности вероятности X_i и X_j .

Дисперсия среднего по пулу $Var(S_n / n)$ равна:

$$\begin{aligned} Var(S_n / n)M\left[\frac{X_1 + \dots + X_n}{n} - M[X]\right]^2 &= M\left[\frac{(X_1 - M[X]) + \dots + (X_n - M[X])}{n}\right]^2 = \\ &= \frac{1}{n^2} \sum_{i=1}^n M(X_i - M[X])^2 + \frac{1}{n^2} \sum M[(X_i - M[X])(X_j - M[X])] = \\ &= \frac{1}{n} Var(X_i) + \frac{n(n-1)}{n^2} Cov(X_i, X_j) = \frac{1}{n} Var(X_i) + \frac{(n-1)}{n^2} Cov(X_i, X_j). \quad (8) \end{aligned}$$

Для $Cov(X_i, X_j) \geq 0$ при $n \rightarrow \infty$ первый член стремится к нулю, в то время как второй – к $Cov(X_i, X_j)$. Следовательно, если убытки не являются независимыми, но имеют нулевую корреляцию [7], то $Var(S_n) \rightarrow 0$ при $n \rightarrow \infty$. Таким образом, функция распределения среднего по группе вырождается к одному значению. Кроме того, можно использовать неравенство Коши-Шварца, чтобы показать, что $|Cov(X_i, X_j)| \leq Var(X_i)$.

Доказательство:

$$\begin{aligned} |Cov(X_i, X_j)| &\leq M(X_i - M[X])(X_j - M[X]) \leq \\ &\leq M[(X_i - M[X])^2(X_j - M[X])^2]^{\frac{1}{2}} = M[(X_i - M[X])^2]^{\frac{1}{2}} = Var(X_i). \end{aligned}$$

При $n \rightarrow \infty$ дисперсия среднего по пулу $Var(S_n / n)$ имеет в качестве нижней асимптоты $Cov(X_i, X_j)$. Второй член в уравнении (8) отражает общий фактор неопределенности, влияющий на все X_i , который не может быть диверсифицирован с помощью *пулинга* (объединения убытков и ресурсов).

Для случайных величин с отрицательной корреляцией, т.е. в случае, если $Cov(X_i, X_j) < 0$, дисперсия пула в целом меньше, чем сумма дисперсий отдельных рисков. Но, так как $Var(S_n / n) \geq 0$, из уравнения (8) вытекает, что $-Cov(X_i, X_j) \leq Var(X_i) / (n - 1)$. Тем самым жестко ограничивается класс одинаково распределенных случайных величин с $Cov(X_i, X_j) < 0$. Для бесконечного количества одинаково распределенных случайных величин $Cov(X_i, X_j)$ заведомо стремится к нулю. Для конечного числа $-Cov(X_i, X_j)$ ограничена $1 / n$.

Итак, пул положительно коррелирующих рисков может усилить страхование, уменьшая дисперсию среднего по группе по сравнению с дисперсией каждого из рисков. Вероятность разорения уменьшается при пулинге, если убытки имеют неполную положительную корреляцию и вклад от каждого из рисков вносит положительный вклад в устойчивость к риску. Тем не менее в случае произвольного положительного вклада вероятность разорения не обязательно стремится к нулю при $n \rightarrow \infty$, как в случае независимых убытков.

Литература

1. Ротарь В.И., Бенинг В.Е. Введение в математическую теорию страхования // Обозр. прикл. и пром. матем. Сер. «Финансовая и страховая математика». 1994. Т. 1. № 5. С. 698-799.
2. Goovaerts M.J., de Vylder F., Haezendonck J. Insurance premiums. Theory and applications. Amsterdam: North-Holland, 1984.
3. Завьялов Ю.С., Квасов Б.И., Мирошниченко В.Л. Методы сплайн-функций. М.: Наука, 1980.
4. Chow, Y. Sh. and H. Teicher. Probability Theory: Independence, Interchangeability, Martingales. 2-nd ed. N.Y.: Springer-Verlag [citing by 6], 1998.
5. Колемаев В.А., Староверов О.В., Турундаевский В.Б. Теория вероятностей и математическая статистика. М.: Высшая школа, 1991.
6. Smith M.L., Kane S.A. The Law of Large Numbers and the Strength of Insurance // Insurance, Risk Management, and Public Policy : Essays in Memory of Robert I. Mehr / Edited by Sandra G. Gustavson and Scott E. Harrington. Kluwer Academic Publishers, 1994.
7. Feller W. An Introduction to Probability Theory and Its Applications. N.Y.: John Wiley & Sons [citing by 6], 1968.

* * * *



**Александр Васильевич
Зырянов**

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой коммерции и маркетинга Уральского государственного экономического университета

ОТ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛОДВИЖЕНИЕМ ДО ЛОГИСТИКИ: ГЕНЕЗИС НАУЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ И ШКОЛ

В проведении научных исследований большое значение принадлежит научным центрам и научным школам. Однако почему-то в современной литературе по наукоедению и особенно в экономических публикациях внимание к коллективным формам организации исследовательского труда, в том числе к научным школам, их типологии и идентификации, формированию и развитию, оказалось неоправданно ослабленным. В частности, это касается такого направления экономической науки, как логистика. Не встречается работ и публикаций, которые бы исследовали историческую взаимосвязь логистики и экономики; редкие упоминания о наличии научных логистических школ ничем не аргументированы, никто не предпринимал попытки идентифицировать существующие научные школы, провести их ретроспективный анализ, определить истоки логистики как научного направления.

Словосочетание «научный центр» весьма многозначно и связано с территориальным местонахождением научной организации или нескольких организаций, с их организационно-правовой формой. В России научными центрами называют также города, в которых активно развивается наука и сосредоточено значительное число научно-исследовательских организаций и университетов (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск). Научный центр может иметь статус юридического лица или представлять содружество нескольких независимых научных организаций. В первом случае примером могут служить научные центры в системе Академии наук РФ, крупнейшие университеты и высшие учебные заведения мирового уровня. Среди них можно назвать всемирно известные университеты: Кембриджский, Оксфордский, Гарвардский, МГУ им. М.В. Ломоносова, Российскую экономическую академию им. Г.В. Плеханова. В нашей стране крупнейшие вузы называются центрами подготовки научно-педагогических работников для периферийных учебных и научных заведений. Второй вариант научного центра представляет собой форму организации научно-исследовательских работ на основе сотрудничества ученых нескольких НИИ, университетов, проектно-конструкторских организаций.

Понятие «школа» в контексте рассматриваемого вопроса используется весьма широко и связано не только с наукой, но и с искусством. Школа – это

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

направление в науке или искусстве, т.е. в тех областях человеческой деятельности, которым наиболее свойственно творческое начало. Так, говоря об искусстве, можно, например, назвать московскую хореографическую школу, репинскую школу живописи.

Научные школы имеют такую же древнюю историю, как и сама наука. Правда, с точки зрения организационных форм научные школы претерпели существенные изменения, которые связаны, во-первых, с интернационализацией и глобализацией науки и, во-вторых, с развитием технических средств коммуникации и передачи данных.

В исследованиях по-разному определяют *типологические формы научных школ*. Некоторые авторы выделяют три типа данной формы коллективного научного творчества:

- 1) научно-образовательная школа;
- 2) школа – исследовательский коллектив;
- 3) школа как направление в определенной области науки [15. С. 18].

Научно-образовательная школа несет функцию подготовки научных кадров из числа ее учеников – молодых ученых, продолжателей и последователей. Она осуществляет обучение, а также воспроизведение и пропаганду научных знаний. Правда, иногда о данном типе научной школы говорят, что она ничем не отличается от обычной школы, т.е. учебного заведения [5. С. 49]. По нашему мнению, такое сравнение не вполне корректно, поскольку научная школа занимается не обучением старшеклассников или будущих инженеров, а подготовкой молодых научных работников. Как справедливо отмечает М.Г. Ярошевский, наука в качестве деятельности предполагает производство не только идей, но и людей [15. С. 18].

Школа – исследовательский коллектив предполагает как обучение в аудитории университета, так и проведение под руководством крупного научного исследований, продолжающих и развивающих его идеи.

Школа как направление в определенной области науки – это группа ученых, объединенных общими идеями. На наш взгляд, этот признак является наиболее значимым. Школа связана с направлением исследований, с конкретной проблематикой. Она отражает определенную систему взглядов и подходов, которые присущи только данной школе. Например, российская школа генетиков, которая сформировалась вокруг Н.В. Тимофеева-Ресовского. Направление школы начало формироваться задолго до второй мировой войны и продолжало развиваться в течение многих десятилетий. Другой пример – школа физики мельчайшихnanoструктур в Физико-техническом институте им. А.Ф. Иоффе, возглавляемая лауреатом Нобелевской премии академиком Жоресом Алферовым. Открытия, сделанные учеными этой школы, легли в основу современных информационных технологий. Здесь также на протяжении десятилетий проводились исследования в области развития полупроводниковых гетероструктур для оптоэлектроники и электроники высоких скоростей.

Научная школа есть социальный институт, в котором реализуется объективная потребность ученых в общении, дискуссиях и спорах по исследуемым проблемам, в получении критических или позитивных оценок результатов, их апробации и створчестве. Подчеркивая роль социально-коммуника-

тивного аспекта, Г. Ильин дает определение научной школы как особого рода организации ученых, своеобразного социального образования, которое обладает определенной структурой, возникает в определенных социально-исторических условиях, развивается и живет по своим законам, переживает расцвет и упадок [5. С. 18]. Поскольку для научной деятельности характерен когнитивный аспект, развитие науки имеет свою объективную логику. Когнитивная теория личности – направление в психологической науке, в соответствии с которым человек воспринимает объективные явления, исходя из созданной им и до него познавательной системы. Латинское слово «cognitio» означает «знание или познание». Под влиянием вновь получаемых и накапливаемых знаний, в соперничестве и противоборстве научных школ происходят качественные изменения строя, стиля мышления. Это дает толчок к дальнейшему развитию науки и появлению новых школ. Их деятельность и накопленные новые знания в соответствии с логикой научного развития являются предпосылками научных открытий, формирования более молодых школ следующего поколения и старения существующих. Появление новых школ происходит на базе действующих учений, и сам процесс их зарождения требует достаточно большого времени. Научные школы не появляются в одночасье: проходит время, концентрируется группа ученых, вырабатывается направление школы и ее лицо. Таким образом, правомерно говорить о жизненном цикле предприятия или товара.

Школа формируется вокруг лидера. Как правило, таким лидером выступает крупный ученый, являющийся авторитетом среди своих коллег, генератором и выразителем научных идей данной школы, одержимый проблематикой своего научного направления и, как магнит, притягивающий к себе молодежь. Такое сочетание опыта и молодости несет пользу, как ученикам, так и учителю, совместным трудом которых развивается научное направление школы и ответствуются новые поднаправления. Подчеркнем, что важным качеством лидера и руководителя школы является пассионарность, способность «зажечь» учеников, увлечь их и повести за собой. При этом у лидера не всегда может быть покладистый характер, но данное обстоятельство не снижает высокой степени тяготения к нему учеников. Вспомним пример того же Тимофеева-Ресовского. Он мог сильно обидеть, даже оскорбить, но ученики оставались рядом с ним. Это было бы необъяснимо, если не признать влияния фактора пассионарности руководителя научной школы. Пассионарность – качество, свойственное многим творческим личностям, а не только ученым, и масштаб самой личности тем более высок, чем выше уровень пассионарности. Коллеги знаменитой английской балерины Марго Фонтейн вспоминают, что, когда она появлялась на сцене, от нее исходил какой-то необыкновенно мощный магнетизм, который завораживал и притягивал к ней зрителей. То же самое происходит и в науке.

На формирование научной школы, на наш взгляд, оказывает большое влияние процесс *персонализации*. Согласно теории персонализации личности А.В. Петровского [9] индивид, в данном случае – ученик, впитывает в себя не только знания, но и свойства личности учителя, который эти знания передает. Учитель (лидер) предстает как человек, обладающий научными знаниями

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

в какой-то области, и одновременно как держатель «пакета» своих индивидуальных психологических особенностей, личностных качеств. Способность к персонализации представляет собой совокупность индивидуально-психологических особенностей человека, которые позволяют ему осуществлять социально значимые деяния, преобразующие личности других людей. Способность лидера к персонализации в своих учениках обеспечивается благодаря богатству его индивидуальности и разнообразию средств, с помощью которых он может в общении и деятельности осуществить персонализирующее воздействие. Теория персонализации позволяет лучше понять механизм формирования школы и причины ее жизнеспособности и долголетия. Черты учителя, которые персонализировались в ученике, в какой-то степени перейдут от этого ученика, в свою очередь ставшего учителем и возглавившего научную школу, теперь уже к его ученикам.

Научная школа является одним из видов социальных союзов, где происходит взаимодействие лидера и учеников. Исследователи выделяют три вида источников влияния и власти, лежащие в основе существования социальных союзов: харизма, традиция, закон [1]. Соответственно этим видам влияния выделяют и *три типа школ* [5].

Первый тип научной школы основан на харизме лидера. В переводе с греческого слово «харизма» означает божественный дар, милость. Концепция харизматического лидерства и типологии авторитета разработана Максом Вебером. Согласно его теории авторитет лидера отличается от простого господства, повиновения подчиненных руководителю, основой которого могут быть привычка, эмоциональная связь последователей с лидером, материальные интересы, идеологическая мотивация. Харизматические качества лидера воспринимаются как необычные или даже как сверхъестественные, как исключительная одаренность их носителя. Создание харизмы рассматривается как важнейшая задача основателя школы. По М. Веберу, чертами харизматического лидерства являются его личный характер; эмоциональная основа построения; новаторская, революционная роль, недолговечность и рутинизация с течением времени.

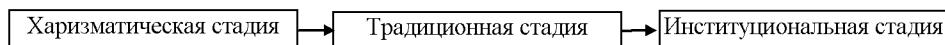
Второй тип школы предполагает сохранение и продолжение лидером традиций. Происходит процесс, который Вебер назвал рутинизацией харизмы, а современные исследователи (науковеды, политологи, психологи, педагоги) называют рационализацией или традиционализацией харизматического лидерства. Лидер научной школы такого типа объективно выполняет функцию сохранения ее традиционного направления. Слово «традиция» является для данного типа школы ключевым. Следование избранному научному направлению способствует значительному долголетию школы, когда на протяжении нескольких поколений происходит периодическая смена лидеров. Преемственность является важной чертой школы. На смену уходящему лидеру приходит новый, который вырос в данной школе и является естественным продолжателем ее идей и традиций. Его сменяет третий и т.д. Преемственность также весьма важна, без нее вряд ли можно говорить о наличии школы. Вспомним знаменитую английскую кавендишскую лабораторию, на базе которой в конце XIX – первой половине XX веков возникла крупнейшая научная школа физики. Ее, сменяя друг друга, возглавляли такие выдающиеся

ученые, как Генри Кавендиш, Джеймс Максвелл, Джон Рэлей, Джозеф Томсон, Эрнест Резерфорд и др. Эти прославленные имена многим известны еще с уроков физики. Отметим, вместе с тем, что рядом с ними работали и другие более и менее крупные ученые, которые во главе со своим лидером и составляли эту научную школу. Уходили одни лидеры, приходили другие, сменялись поколения, но школа оставалась.

Преемственность и традиции являются тесно связанными чертами научной школы. Для формирования школы необходимо время, измеряемое годами, а может быть, десятками лет, и накопление традиций. Формами их проявления и одновременно признаками научной школы могут быть направление и научная специализация школы, категориальные приоритеты и акценты, самобытность исследований в плане их объекта, применяемые методы исследования, характер апробации результатов исследования и каналы их доведения до сведения научного сообщества, научное признание, количество учеников и вклад представителей школы в науку и т.д.

Наконец, третий тип научной школы, который некоторые исследователи выделяют с точки зрения источника власти лидера, – это школа как социальный институт (кафедра или научное подразделение в вузе, научно-исследовательский институт). Ее лидером «по штату» является заведующий кафедрой, заведующий лабораторией, директор НИИ. Ключевое слово здесь «институт». Небесспорность отнесения к научным школам организаций подобного рода просматривается даже в работах тех исследователей, которые их выделяют: «Научная школа становится социальной технологией воспроизведения определенного способа мышления, машиной, воспроизводящей саму себя, относительно независимо от желаний, воли и порой даже научной квалификации людей, которые ее обслуживают» [5. С. 50].

Исходя из действия одного из трех источников власти, определяют и полный цикл-триаду развития научной школы:



С нашей точки зрения, важно отметить, что главной стадией является первая, харизматическая. Большое значение имеет и вторая, традиционная. Каждая из этих двух стадий (типов школ) способна обеспечить полноценную реализацию описанных выше функций научной школы:

- 1) подготовка научных кадров;
- 2) вовлечение учеников в проведение научных исследований, развивающих идеи лидера;
- 3) развитие своего научного направления, разработка традиционных для данной школы научных проблем.

Вместе с тем представляется, что третья выделенная стадия вполне может и не сочетаться с реализацией функций научной школы. Совершенно неправомерно отождествлять научную школу и какой-либо социальный институт, например кафедру. Если не выработана преемственность, то продолжительность жизни школы ограничивается харизматической стадией, т.е. продолжительностью активной творческой жизни ее лидера. Жизненный цикл не всегда может включать все три перечисленные стадии. А по количеству ре-

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

ально выполняемых функций (одна, две или все три) можно говорить о степени зрелости научной школы. *Полноценной научная школа может являться лишь в случае реализации всех трех названных функций, из которых особое значение имеет третья – развитие своего направления.*

Научная школа не обязательно должна иметь какое-то территориальное или институциональное тяготение. Если на ранних этапах развития науки была ярко выражена территориальная локализация научных школ, то по мере ее развития все более усиливалась тенденция делокализации и расширения географии местонахождения входящих в школу научных работников. Ученые, которые выросли рядом с руководителем школы, разъезжаются по различным городам, становятся во главе своих коллективов, помогают вырасти своим ученикам. Так образуется своеобразное научное генеалогическое древо.

Во второй половине XX столетия ускоренное развитие получили компьютерная техника, средства коммуникации, появились факсимильная связь и электронная почта. Это дало научным работникам возможность эффективного взаимодействия в условиях еще большей удаленности друг от друга, в том числе нахождения в различных уголках планеты. Научную школу называют прототипом незримого коллектива [8. С. 51].

Незримые коллективы стали активно изучаться в 60-е годы XX века. Однако считается, что первые такие коллективы появились намного раньше – в середине XVII века, когда группа английских ученых объединилась, не оформившись в официальную организацию. Члены незримого коллектива с помощью писем обменивались результатами своих исследований с целью сохранения приоритета в открытиях. Несколько позже эта группа стала ядром Лондонского Королевского общества. В современном мире роль незримых коллективов и их возможности, обусловленные развитием современных сетей коммуникации, весьма велики. Специалисты по исследованию незримых коллективов различают два основных их типа: организации по обмену научной информацией и организации более сложного типа, действующие на принципах универсального разума. С развитием науки объективно во все большей степени испытывается потребность в поиске и выработке совместного решения проблемы. Такая кооперация весьма эффективна. Можно вспомнить знаменитые семинары Тимофеева-Ресовского, где каждый мог высказывать любую самую фантастическую мысль. Отметим, однако, что незримый коллектив – это не обязательно школа; он может не обладать всеми признаками школы. Например, первый тип незримого коллектива ставит главной задачей обмен научной информацией, написание совместных статей. Научная школа, представляя собой направление науки, развивает это направление.

Рассмотрим формирование школы в такой сравнительно молодой отрасли экономической науки, как логистика. Как совершенно справедливо отмечает в своих работах М.Г. Ярошевский, каждый новый шаг в науке начинается с «истории вопроса». Незнание истории ведет к тавтологии, в частности, к тому, что давние представления выдаются за открытия. Но в этом случае наука засоряется, движется на холостом ходу, не решает своей главной задачи – производства нового знания [15. С. 395].

В начале 1990-х годов в России существовало несколько научных школ логистики, которые начали формироваться задолго до первых рыночных пре-

образований. Для исследования истории развития логистики как научного направления необходимо осуществить ее периодизацию и проследить генезис. Логистика, представляя собой новое направление экономической науки, появилась в нашей стране не на пустом месте. Можно по-разному подходить к определению исходной точки истории научного направления. Например, вспомнить о том, что еще в середине XIX века термин «логистика» имел применение в управлении перемещением войск. Однако нам представляется, что более правильно считать началом процесса зарождения логистики советский период времени. Может быть, следует принять за точку отсчета середину 1960-х годов. В 1965 г., когда в СССР была начата экономическая реформа, был создан Госснаб СССР, центральный орган, ведавший распределением и обращением продукции производственно-технического назначения. Несколько ранее, в 1962 г. был создан Научно-исследовательский институт экономики и организации материально-технического снабжения (НИИМС), научные которого внесли заметный вклад в развитие экономической науки. А с точки зрения отрасли науки логистику следует считать отпочковавшейся от научного направления и соответствующей специальности «Материально-техническое снабжение и сбыт». В общем-то именно такая идея заложена в работах известных отечественных ученых-логистов М.П. Гордона и С.Б. Карнаухова. Они, в частности, отмечают, что как раздел экономической науки логистика приобретает свою теорию и методологию, воспроизводит положения экономики транспорта и торговли, «становится преемницей значительной части учебного процесса по экономике, планированию и организации материально-технического снабжения» [3. С. 15. Курсив наш. – А.З.]. Что уже давно многие отечественные научно-практические разработки непосредственно включали элементы и проблемы логистической науки и были посвящены формам, методам управления и хозяйственным процессам товародвижения, совершенствованию структуры совокупных запасов продукции и формированию оптимальных партий ее поставки, управлению складским хозяйством, рационализации грузопотоков, комплексному управлению товародвижением [3. С. 7]. Другие авторы также отмечают, что логистика в своей основе не является феноменом совершенно новым и неизвестным практике [7. С. 32]. Мы бы существенно расширили этот ряд, добавив в него такие логистические проблемы, как оптимизация размещения и мощности товаропроводящих предприятий; оптимизация текущих и единовременных затрат, связанных с продвижением продукции; расширение состава и введение новых услуг по обеспечению товародвижения, которые сегодня в числе прочих именуются логистическими операциями; методология эффективности всех звеньев транспортно-торговой сети и др. Из многочисленных определений логистики можно выделить суть, квинтэссенцию, которая отличает логистику от ее исторического прообраза советского времени: материально-технического снабжения и сбыта. Логистика – это эффективное и скоординированное управление товарно-материальными и связанными с ними информационными, трудовыми и финансовыми потоками на всем пути их следования. А в зависимости от конкретного вида потока, выступающего в качестве объекта логистического управления, различают и соответствующие направления, ви-

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

ды логистики (макрологистику, микрологистику, транспортную, закупочную, распределительную и др.).

Учитывая приведенные посылки, вполне приемлемым для периодизации можно считать подход зарубежных и отечественных ученых при исследовании эволюции логистики [7. С. 31-33], когда выделяют три периода развития систем товародвижения материальной продукции:

- 1) дологистический;
- 2) период классической логистики;
- 3) период неологистики.

Для отечественной экономической науки можно наметить следующие временные границы первых двух периодов. Дологистический период: середина 1960-х годов – 1991 г. (распад СССР, вхождение предприятий в реальную рыночную экономику). Для первого периода характерен фрагментарный характер управления материальными потоками. Период классической логистики: с 1991 г. по сегодняшний день. На российских предприятиях начинают создаваться логистические системы. Учеными активно обсуждаются концептуальные логистические подходы, логистика становится новым научным направлением экономической науки. Растет число монографий, учебников и учебных пособий [2, 3, 7 и др.].

Предметом логистики является управление материальными потоками. Экономика материально-технического снабжения как отрасль экономической науки в качестве предмета исследования также рассматривала материальные потоки или отдельные их стадии: управление запасами, управление внутризаводскими материальными потоками и т.п. А материально-техническое снабжение и сбыт в качестве объекта своего управления рассматривало материальные потоки. Обратимся к определению сущности материально-технического снабжения, которое было принято в 1960-1980-е годы в период функционирования отечественной экономики на принципах распределительной системы: «Материально-техническое снабжение представляет собой планомерно организуемый социалистическим государством процесс распределения и обращения средств производства и организации наиболее рационального их доведения от производителя до потребителей» [14. С. 12-13]. По существу, такой смысл был заложен и в других определениях материально-технического снабжения [4. С. 12]. Обратим внимание на «логистическое» наполнение цели процесса материально-технического снабжения, которое ясно видно из приведенного определения: планомерный и наиболее рациональный характер доведения от производителя до потребителя.

Было бы не вполне корректным по отношению к ученым и практическим работникам, которые на протяжении десятилетий советского периода отечественной истории занимались разработкой перечисленного круга проблем, не замечать такого сходства, исследуя генезис логистики как направления экономической науки. Поэтому закономерным следует считать тот факт, что когда в начале 1990-х годов ВАК РФ пересмотрела номенклатуру научных специальностей, то вместо прежней специальности «Экономика и планирование материально-технического снабжения» под тем же кодом (08.00.06) была введена специальность «Логистика».

Вместе с тем ставить знак равенства между прежними научными наработками по материально-техническому снабжению и современной логистической наукой нельзя. Так же как неправомерно применительно к условиям распределительной экономики говорить о практической реализации логистического подхода к управлению товарно-материальными потоками. Это объясняется рядом моментов.

Во-первых, самим типом прежней экономики, который не создавал полноценного экономического интереса у всех участников воспроизводственного процесса в достижении лучших экономических результатов, что многообразно проявлялось на различных стадиях движения потока: наличием нерациональных схем товародвижения, небывало высоким уровнем запасоемкости, чрезмерной трудоемкостью выполнения транспортно-экспедиционных, погрузочно-разгрузочных и складских операций и т.д., а в конечном счете, весьма низкой эффективностью выполнения этих вспомогательных процессов.

Во-вторых, отсутствием или неразвитостью современных средств связи, новейших устройств обработки и мощных каналов передачи информации. Именно благодаря появлению возможности непрерывного отслеживания движения материального потока с помощью современных средств связи становится возможным создать логистическую систему управления как в макро-, так и в макромасштабе.

В-третьих, крайне низким техническим и технологическим уровнем инфраструктурных отраслей, обеспечивающих процесс товаро- и материалодвижения. В течение всего периода советской истории бытовало пренебрежительное отношение к транспортно-складскому хозяйству и его роли. Научно-технический прогресс и инновации были связаны прежде всего с так называемыми отраслями материального производства, если говорить о масштабе макроэкономики, и с основным производством, если иметь в виду отдельное производственное предприятие.

В настоящее время перечисленные содержащие причины объективно ушли в прошлое. Нацеленность всех субъектов хозяйствования на максимальный экономический результат заставляет их искать пути существенного сокращения совокупных расходов на всем пути продвижения продукции. При этом, что очень важно подчеркнуть, возникает отсутствовавшая ранее и являющаяся краеугольным камнем логистического подхода скоординированность действий всех заинтересованных участников. Интерес каждого способствует достижению интереса других партнеров. А координатором действий выступает логистическая структура соответствующего уровня и назначения. Результат – многократно декларировавшийся в советский период принцип доставки «точно – вовремя (just-in-time)», «от двери – до двери», «канбан». Логистические структуры берут на себя все операции, так или иначе связанные с продвижением продукции от начальной точки до конечной, освобождая товаропроизводителей и товарополучателей от выполнения несвойственных им функций и при этом экономя их время и финансовые средства. По оценкам, до 70% транспортно-экспедиционных операций выполняют сами грузоотправители и лишь 30% – специализированные предприятия. Осуществление самовывоза продукции, связанное с необходимостью содержания собст-

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

венного транспортно-складского хозяйства, значительно снижает эффективность выполнения основного вида экономической деятельности товаропроизводителей и товарополучателей.

Характеризуя дологистический период развития логистики в отечественной экономике, отметим что в Советском Союзе и в России существовала разветвленная, с обширной географией сеть высших учебных заведений и научно-исследовательских организаций, в которых проводились научные исследования по проблемам экономики и организации материально-товародвижения. В этих организациях было занято значительное число ученых. Вместе с тем необходимо особо выделить три центра, которые одновременно являлись и научными школами данной подотрасли науки. Две из них находились в Москве и одна в Ленинграде. В России в то время существовало только три специализированных совета по защите докторских диссертаций по специальности 08.00.06, и они были созданы именно в этих организациях. Круг основных проблем, которые выражали направления трех столичных школ в 1960-1980-е годы и не утратили актуальности в условиях современной рыночной экономики, примерно одинаков. В то же время можно говорить о наличии особенностей каждой из школ в части разрабатываемых проблем, что в соответствии с вышеупомянутыми признаками позволяет определять эти организации как научные школы. Среди основных проблем можно назвать такие как:

организация материалодвижения на предприятиях, включая организацию транспорто-складского хозяйства и управление внутренними материалопотоками, планирование материально-технического снабжения и сбыта, нормирование и рационализацию материалопотребления;

разработка новых технологий хранения, переработки и транспортировки грузов, предусматривающих современное механизированное складское оборудование и автоматизированное управление транспортно-складскими процессами;

управление материальными и товарными запасами;

выбор оптимальных каналов материально-товародвижения;

организация и оптимизация хозяйственных связей между товаропроизводителями, товарополучателями и посредническими предприятиями;

развитие различных форм материальнообеспечения и расширение состава оказываемых услуг;

минимизация издержек обращения и текущих расходов, связанных с организацией и обеспечением товародвижения;

эффективность производственных основных фондов и капитальных вложений;

исследование организационных структур управления материалодвижением и сбытом продукции;

организация сбыта продукции на предприятиях и оптимизация сбытовых каналов;

проектирование и внедрение автоматизированных систем управления в сфере материально-технического снабжения и сбыта и др.

Основным центром являлся *Научно-исследовательский институт экономики и организации материально-технического снабжения Госснаба СССР – НИИМС (ныне – ИТКОР)*, где были сосредоточены мощные научные

силы. Среди десятков видных ученых трудно выделить наиболее яркие имена. Но в первую очередь следует назвать таких как В.С. Куротченко, О.Д. Проценко, М.П. Гордон, С.Б. Карнаухов, А.И. Баскин, Н.А. Нагапетьянц, А.А. Смехов, Е.А. Хруцкий, Е.П. Белотелов, И.Е. Сонин. Вклад ниимсовской школы в развитие науки весьма заметен, а результаты выражаются в выполненных фундаментальных и прикладных исследованиях, многочисленных публикациях, в подготовке большого числа докторов и кандидатов экономических наук. Лицо школы НИИМСа среди прочего определялось и выпускавшим периодическим сборником научных трудов, материалы которого по своему содержанию и уровню могли бы украсить любой экономический журнал того времени, а в некоторой части не утратили актуальности и в наши дни. К сожалению, тираж данного издания был небольшой, и в настоящее время оно превратилось в раритет. В большой мере с ниимсовской школой связан и научно-производственный журнал «Материально-техническое снабжение» (сейчас – «РИСК»). Он долгое время являлся трибуной, с которой делились результатами своих исследований представители данного научного направления.

Являясь главным научно-исследовательским институтом не только России, но и всего СССР, НИИМС на протяжении многих лет осуществлял разработку самого широкого спектра проблем по научному направлению «Экономика и планирование материально-технического снабжения». Наиболее заметным нам представляется вклад ученых данной школы в решение таких проблем, как: оптимизация организационных структур управления службами материально-технического снабжения и сбыта, транспортно-складским и заготовительным хозяйством; методология оценки и повышение эффективности основных фондов и капитальных вложений; эффективность каналов и предприятий товаропроводящей сети; управление товарно-материальными запасами; оптимизация размеров, специализации и размещения баз и складских предприятий; оптимизация хозяйственных связей по поставкам продукции производственно-технического назначения; рационализация работы транспорта; нормирование расхода и рационализация материалопотребления; исследование региональных особенностей материальнообеспечения и др.

В Москве существовала еще одна школа, достижения которой также весьма заметны. Это *Московский институт народного хозяйства (ныне – Российская экономическая академия) им. Г.В. Плеханова*. Исторически во главе ее в разное время стояли такие видные ученые, как Э.Ю. Локшин, Н.Д. Фасоляк, Д.Т. Новиков, С.Н. Воронин. Здесь было защищено множество кандидатских и докторских диссертаций. Под патронажем минховской школы регулярно проводились семинары в Московском доме научно-технической пропаганды им. Ф.Э. Дзержинского по секции «Материально-техническое снабжение» с публикацией соответствующих материалов. Среди основных проблем, которые выражали направление школы и не утратили актуальности в условиях современной рыночной экономики, можно назвать следующие: организация материалодвижения на предприятиях различных отраслей; организация транспортно-складского хозяйства предприятий; нормирование и рационализация материалопотребления; управление материальными и товарными запасами; выбор оптимальных каналов материально- и товародвижения; организация и оптимизация хозяйственных связей между това-

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

ропроизводителями, товарополучателями и посредническими предприятиями; прямые связи и кооперированные поставки; минимизация издержек обращения и текущих расходов, связанных с организацией и обеспечением товарамдвижения; организация сбыта продукции на предприятиях и оптимизация сбытовых каналов; внедрение автоматизированных систем управления в сфере материально-технического снабжения и сбыта и др.

Третий центр и, соответственно, третья научная школа – это *Ленинградский финансово-экономический институт (ныне – Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов) им. Н.А. Вознесенского*. Во главе школы стояли такие видные ученые, как А.А. Иотковский и О.А. Новиков. К плэяде выдающихся ученых ленинградской школы принадлежали Л.М. Кантор, В.Н. Войтоловский, М.Ш. Доветов и др. В течение постсоветского периода (к началу 2000 г.) здесь защищено более двух десятков докторских и свыше семидесяти кандидатских диссертаций. Выпущено более трех десятков монографий, учебников и учебных пособий.

Здесь также на протяжении долгих лет осуществлялась разработка широкого круга проблем, среди которых можно выделить: управление качеством материально-технического снабжения; управление запасами; повышение эффективности грузовых перевозок; оптимизацию хозяйственных связей по поставкам продукции производственно-технического назначения; внедрение новых форм материальнообеспечения и оптимизацию форм снабжения; организацию материально-технического снабжения и сбыта на предприятиях; нормирование расхода материалов и ресурсосбережение и др.

В московских и ленинградской научных школах на протяжении длительного периода времени осуществлялась подготовка научных кадров для многих регионов России. Непрерывный количественный рост научных работников во многих российских городах неизбежно привел к качественным сдвигам. В ряде крупных городов и регионов России стали формироваться собственные научные школы логистики. Наряду с Уралом (Екатеринбург, Оренбург) мы бы отметили регионы Поволжья (Самару, Саратов), Ростов-на-Дону, Хабаровск, Иркутск, Новосибирск и др. Показателями формирования периферийных логистических школ являются возросшее число издаваемых ими монографий и учебников, проведение конференций, усиление связей с зарубежными университетами. Во многих из названных научных центров в специализированных советах защищено в последние годы по 8-10 кандидатских и докторских диссертаций. При этом важно отметить, что на периферии сложилась известная преемственность научных школ по отношению к трем столичным. Так, Екатеринбург тяготеет к РЭА (МИНХ) и к Институту исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ИТКОР). А вот научные кадры для Хабаровской государственной экономической академии были подготовлены как в санкт-петербургской, так и в московской (РЭА) школах логистики. Для других городов России характерна своя научная генеалогия и специфическое сочетание влияния главных научных школ.

Таким образом, к началу второго периода развития науки об управлении материалодвижением во многих регионах страны сформировались научные ответвления от столичных школ логистики, тяготеющие к тем или иным ведущим традиционным школам, их направлениям и проблематике, что не

могло не сказаться на определении их собственного профиля. Интересно отметить, что в последние годы достаточно отчетливо наметился процесс ответвления от научных школ и центров уже и в периферийных городах. Созданы однотипные кафедры как в рамках одного вуза (Самарская государственная экономическая академия), так и в пределах города (Хабаровск, Самара и др.).

Следует также отметить, что помимо развития традиционных научных школ и их региональных ответвлений получил развитие процесс создания новых научных коллективов в тех вузах, где ранее (до 1991 г.) не было специализированных кафедр материально-технического снабжения, управления материальными ресурсами и им подобных. Они вносят существенный вклад в развитие логистики как нового научного направления.

Правомерно говорить о формировании новых школ в регионах Российской Федерации. Они имеют свои специфические научные направления, чем, на наш взгляд, в первую очередь и предопределяется формирование и дальнейший прогресс самой научной школы, ее право так называться. Так, в Уральском государственном экономическом университете имеется и успешно функционирует диссертационный совет по специализации «Логистика». Фазу жизненного цикла уральской школы логистики и других периферийных школ следует, по мнению автора, определить как «начало формирования». Это объясняется двумя причинами: во-первых, небольшим их возрастом; во-вторых, адаптацией сложившейся в вузах проблематики исследований к условиям рыночной экономики. Формирующееся в УрГЭУ направление продолжает традиции московских школ. Прежде всего ниимсовской, где в свое время проводились глубокие исследования по проблемам размещения баз (А.С. Мошалков, Г.Э. Сирено, Н.А. Нагапетянц и др.), по определению оптимальных размеров складских предприятий (И.Е. Сонин), по определению оптимальных зон обслуживания баз (В.С. Мейнерт), по выбору форм снабжения (В.Т. Наумик, В.И. Одесс, А.И. Баскин), по оптимизации организационных структур управления на макро- и микроуровнях (М.П. Гордон, Л.М. Крепкий, И.Е. Сонин). В МИНХе также серьезно занимались разработкой этих и ряда смежных проблем (Н.Д. Фасоляк, П.В. Смирнов). Наряду с продолжением традиций московских школ фактором формирования собственного научного направления стало наличие в университете уральской научной школы региональной экономики, а также ученых, специализирующихся на организации торговли продовольственными и непродовольственными товарами и на маркетинговых исследованиях. Все перечисленные факторы и определили научное направление деятельности кафедры коммерции и маркетинга. Оно связано с распределительной логистикой и размещением, оптимизацией мощностей и специализации товаропроводящей сети предприятий оптовой и розничной торговли. Кроме того, в круг разрабатываемых проблем входят организация закупочной логистики, методологические вопросы оценки эффективности логистических процессов.

В настоящей статье мы не ставили перед собой цели дать исчерпывающий анализ истории становления и развития российских логистических школ, ограничившись в первую очередь постановкой проблемы. Мы полагаем, что наши идеи найдут отклик и будет проведено более глубокое исследование.

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

С более четкой идентификацией научных школ логистики по количеству и степени их зрелости, с описанием проблем в привязке к конкретным ученым – представителям этих школ. С анализом показателей, позволяющих сравнивать школы и делать объективные выводы. С использованием опубликованных материалов отечественных исследователей истории становления отраслей и подотраслей обращения и изучающей их экономической науки [14. Гл. III]. С определением места и направлений научных коллективов и институтов, которые появились сравнительно недавно и значительно расширили количество научных центров логистики и научное сообщество логистов.

Литература

1. Вебер М. Хозяйственная этика мировых религий // Вебер М. Избранное. Образ общества. М.: Юрист, 1994.
2. Гаджинский А.М. Основы логистики: Учеб. пособие. М.: ИВЦ «Маркетинг», 1996.
3. Гордон М.П., Карнаухов С.Б. Логистика товародвижения. М.: Центр экономики и маркетинга, 1998.
4. Иванов Н.В. Экономика и планирование материально-технического снабжения промышленности: Учеб. для экон. вузов. М.: Экономика, 1969.
5. Ильин Г. Научная школа как социальный институт и педагогический феномен // Высшее образование в России. 1998. № 4. С. 49-50.
6. Лейман Н.И. Научный коллектив, его структура, типология и функции // Социологические проблемы науки. Л., 1974.
7. Логистика: Учеб. пособие / Под ред. Б.А. Аникина. М.: ИНФРА-М, 1997.
8. Налимов В.В., Мульченко З.М. Наукометрия. Изучение развития науки как информационного процесса. М.: Наука, 1969 (Физ.-мат. б-ка инж.).
9. Петровский А.В. Личность, деятельность, коллектив. М., 1982.
10. Фейерабенд П. Избранные труды по методологии науки. М.: Прогресс, 1986.
11. Философия и методология науки: В 2 ч. М.: SvR-Аргус, 1994.
12. Школы в науке / Под ред. С.Р. Микулинского, М.Г. Ярошевского. М.: Наука, 1976.
13. Экономика, организация и планирование материально-технического снабжения и сбыта: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по спец. «Экономика и планирование мат.-техн. снабжения» / Под ред. А.А. Иотковского и Н.Д. Фасоляка. М.: Экономика, 1974.
14. Ярошевский М.Г. История психологии. От античности до середины XX века: Учеб. пособие для вузов. 2-е изд. М.: Изд. центр «Академия», 1997.

* * * * *

**Валентин Митрофанович
Камышов**



Доктор химических наук, профессор,
Заслуженный работник высшей школы,
ректор Уральского государственного
экономического университета

**Анатолий Тихонович
Тертышный**



Доктор исторических наук, профессор,
Заслуженный деятель науки
Российской Федерации, первый
проректор Уральского
государственного экономического
университета

**Леонид Аронович
Минухин**



Доктор технических наук, профессор,
декан факультета техники и
технологии пищевых производств
Уральского государственного
экономического университета

**Борис Исаакович
Бортник**



Кандидат физико-математических
наук, доцент кафедры физики и основ
современного естествознания
Уральского государственного
экономического университета

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ ДЛЯ ОТРАСЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Как известно, подготовка высококвалифицированных кадров – одно из важнейших условий восстановления и развития отраслей Российской экономики. Квалификация кадров в значительной степени определяет качество продукции отечественных производителей, ее конкурентоспособность на внутреннем и мировом рынке, что позволяет обеспечить устойчивость отечественного рынка. Существенные изменения экономических реалий затрагивают и систему подготовки кадров.

Стихийное перераспределение кадровых потоков приводит к тому, что в социально значимые и пользующиеся особым спросом отрасли, в том числе в сферу пищевого производства и общественного питания, приходит контингент разного возраста (от выпускников школ до уволенных в запас офицеров), с различным базовым образованием и его уровнем, с различной психологией и мотивацией деятельности. Это стимулирует разработку и распространение разнообразных форм подготовки в системе высшего образования (заочной, очно-заочной, ускоренной, сокращенной и др.) соответствующих тому или иному базовому уровню и отвечающих потребностям получения высшего образования в достаточно короткие сроки [1]. Варьируются и традиционные очные формы [2]. Однако созжение нормативно методической базы существенно отстает от внедрения самих форм, происходит непланомерно, неадекватно исходным уровням и конечным целям образовательного процесса. Не соответствуют реалиям и традиционные образовательные технологии. В связи с этим в задачи настоящей работы входят: разработка концепции построения универсальной модели обучения в высшей школе и реформирования технологий обучения; обсуждение новых моделей подготовки специалистов для предприятий пищевых отраслей и критериев оптимизации нормативно-методического обеспечения различных форм обучения.

Концепция построения моделей обучения в высшей школе

Принципы построения универсальной модели обучения

Концепция моделирования процесса обучения предусматривает выработку научных принципов построения универсальной модели учебного процесса и оптимизацию на их основе различных организационных форм обучения как частных случаев универсальной модели.

Анализ опыта функционирования российской системы образования в сопоставлении с современными социальными потребностями показывает, что в основу моделирования процесса обучения целесообразно положить следующие принципиальные соображения. Конечный результат обучения предусматривает формирование специалиста с определенным объемом фундаментальных и прикладных знаний, практических навыков, с определенным уровнем творческого потенциала. Минимальные объемы этих знаний и навыков должны обеспечиваться реализацией учебных программ на каждой образовательной ступени. Однако и абсолютные объемы, и их соотношения на разных ступенях разные. Различаются темпы усвоения знаний по дисциплинам и, в конечном счете, суммарные сроки. Модель обучения представляет собой математическую формализацию с использованием данных показателей и обеспечит возможность определить оптимальные пути их достижения. Важным этапом построения модели является изучение особенностей категорий учащихся (с различным исходным уровнем знаний) и оценка темпов усвоения материала. Только в результате этого изучения, реализуемого на основе детального анализа

всех сторон учебного процесса и тестирования студентов, могут быть получены научные критерии выбора формы и сроков обучения.

Особое значение имеет формирование потребности и навыков самообучения студентов и их творческого потенциала. Количественная оценка этого показателя достаточно условна, а роль его в будущей профессиональной деятельности первостепенна. Определяющим в росте этого показателя является объем самостоятельной работы студентов, который также используется в универсальной модели и различен на различных ступенях образования. Все вышеизложенное можно сформулировать в виде принципов:

- формализация конечного результата процесса обучения;
- соответствие образовательных программ исходным параметрам базового образовательного уровня и параметрам конечного результата;
- соответствие сроков обучения темпам усвоения знаний;
- корреляция творческого потенциала специалиста и объема самостоятельной работы студента в процессе обучения.

Очевидно, что этим же принципам должны удовлетворять и частные случаи универсальной модели.

Оптимизация технологии сокращенной и непрерывной подготовки

Изучение особенностей организации и реализации ускоренной формы обучения показало, что главной ее проблемой (при любой технологии) является фактически произвольный выбор пропорций сокращения объема изучаемых дисциплин (по сравнению с очной формой), исходя исключительно из желаемых сроков обучения. При этом пропорции являются едиными для различных дисциплин, не зависящими от глубины и характера знаний (прикладных или фундаментальных), полученных на предыдущей ступени образования, а сроки обучения не учитывают возможные ограничения скорости освоения тех или иных дисциплин. Такой подход к организации обучения представляется неоправданным. Очевидно, что соответствующее нормативно-методическое обеспечение, начиная с учебных планов, должно разрабатываться на основе глубокого анализа содержания каждой дисциплины, изученной на предыдущей ступени (в техникуме), определения объема, меры фундаментальных и прикладных знаний и навыков, сопоставления с аналогичными показателями, предусмотренными универсальной моделью, адекватной модели специалиста с высшим образованием. Только такой анализ выявит коэффициенты сокращения объема изучаемой дисциплины (несомненно, разные для разных дисциплин) и разумные сроки освоения дисциплины. Разработанные на этой основе модели, являющиеся частными случаями универсальной модели обучения, должны оптимизировать технологию ускоренного обучения.

Концепция реформирования технологии обучения

Предпосылки реформирования

Разработка концепции реформирования технологии обучения предусматривает анализ объективных условий и предпосылок

реформирования, определение приоритетных направлений и выработку основополагающих принципов, особенно организации самостоятельной работы студентов как наиболее существенного звена технологии.

Необходимость радикальных изменений в технологии обучения обусловлена целым рядом факторов и не вызывает сомнений. Предпринимаемые государством меры по реформированию системы образования [3] предусматривают существенную интенсификацию труда преподавателей. Это усиливает напряженность преподавательской деятельности, что негативно отражается на возможностях научно-исследовательской работы преподавателей, на их здоровье и, следовательно, на потенциале высшей школы, перспективах совершенствования образовательной системы. Эта открытая система, функционирующая в неравновесных экономических условиях, определяющих высокий уровень потребностей в творческих активных и профессионально мобильных молодых специалистах и постоянно изменяющийся спрос на виды и качество образовательных услуг, не может и не должна быть стационарной. Однако связанная с традиционной технологией обучения высокая напряженность преподавательского труда и перегрузка аудиторного фонда ограничивают возможности вуза в предложении дополнительных образовательных услуг и освоении негосударственных источников финансирования, заметно влияющих на развитие материальной базы образования. Для изменения технологии обучения имеется комплекс предпосылок [4. С. 18]: разрабатываются и развиваются современные высокоэффективные технологии, реализуются многочисленные организационно-правовые формы подготовки специалистов, интенсивно развивается информационная база. Таким образом, имеются достаточные возможности для перехода на новую технологию обучения, способствующую формированию профессиональных и личностных качеств современного специалиста. Следует отметить, что определяющей в системе образования является очная форма обучения. Поэтому реформирование должно коснуться прежде всего этой формы.

Основные направления реформирования

Анализ задач и предпосылок реформирования технологии обучения выявляет основные его направления:

интенсификация учебного процесса путем повышения интенсивности труда студента;

повышение качества подготовки специалистов за счет развития творческих навыков самостоятельной деятельности;

снижение напряженности преподавательского труда и создание условий для эффективной методической и научной работы;

расширение возможностей вуза по оказанию платных образовательных услуг, способствующих укреплению его финансового положения и развитию материальной базы.

Эти направления взаимосвязаны, и их реализация требует модификации содержания обучения, увеличения объема и активизации самостоятельной работы студента за счет уменьшения времени аудиторной формы обучения. Это изменение повлечет снижение норм годовой учебной аудиторной нагрузки преподавателя и соответственно рост объема его методической и организационной работы.

Принципы новой образовательной технологии

В соответствии с выбранными направлениями в основу реформирования технологии обучения должны быть положены следующие принципы:

единство структуры учебных планов специальностей, прежде всего единство соотношения аудиторной и самостоятельной работы студентов по циклам дисциплин и учебному плану в целом;

модульное построение учебных планов специальностей и программ дисциплин (выделение близких и взаимосвязанных модулей в разных дисциплинах с целью устранения их дублирования и интегрирования близких дисциплин);

систематизация форм и видов самостоятельной работы студентов и методов контроля;

оптимизация методики и форм аудиторной и самостоятельной работы;

оптимизация нормирования аудиторной и внеаудиторной работы преподавателей;

единство номенклатуры методического обеспечения;

доступность современной информационной базы.

Эти принципы лежат в основе организации и других форм обучения.

Безусловно, первостепенную роль в реализации новой технологии играет информационно-методическое обеспечение, в том числе разработка электронных версий читаемых курсов, в первую очередь их программ, в дальнейшем – размещение курсов лекций на сервере вуза. Особое значение имеет увеличение библиотечного фонда, внедрение передовых информационных технологий в систему работы библиотек и читального залов, расширение множительной базы.

Организация самостоятельной работы студентов

Центральным звеном реформированной технологии обучения является самостоятельная работа студентов. Она охватывает все аспекты учебного процесса: выступает как средство интенсификации аудиторной работы, реализуемое различными активными методами обучения, а также осуществляется за рамками расписания занятий (внеаудиторно) в виде индивидуальной работы со студентами и их собственной работы.

Новая технология обучения, ориентированная на увеличение объема самостоятельной работы студентов за счет сокращения времени аудиторных занятий, предусматривает прежде всего внеаудиторную работу. Организация и формы этой работы принципиально едины для всех форм обучения (очной, заочной, сокращенной, второго высшего образования и т.д.). Специфика обучения влияет на объем самостоятельной работы и выбор наиболее целесообразных форм работы и контроля.

Опыт показывает, что самостоятельную работу студентов целесообразно организовывать следующим образом: студенты получают полную информацию о содержании, назначении изучаемой дисциплины и ее месте в учебном плане, о возможных формах самостоятельной работы и контрольно-зачетных процедурах, о значимости (рейтинге) формы в процессе изучения дисциплины; каждый студент обеспечивается информационно-методическими материалами, с помощью которых преподаватель косвенно и непосредственно осуществляет управление самостоятельной работой студента.

В качестве оптимального информационно-методического обеспечения предлагается комплекс материалов (пакет), включающий рабочий учебный план; рабочую программу курса; информацию о бюджете времени по дисциплине с указанием объема самостоятельной работы; изложение структуры курса (перечень изучаемых модулей с отображением их

взаимосвязей; возможно – структурную схему); перечень основной литературы для каждого модуля; методику изучения каждого модуля (формы, работы, объем часов); задания на самостоятельную работу, формы работы (основные – курсовая, расчетно-графическая работа и т.д., дополнительные) и ориентировочный объем времени; методические указания к организации самостоятельной работы студента в соответствующих формах; распределение оценок (баллов) по видам работ, критерии оценок, принципы формирования рейтинговой оценки; график контрольно-зачетных процедур.

Все эти материалы целесообразно разрабатывать с использованием ЭВМ и тиражировать копированием на дискеты студентов.

Проблемы формирования предвузовских ступеней в системе непрерывной подготовки инженерных кадров

Наряду с традиционным обучением в высшей школе получает развитие система непрерывной (ступенчатой) подготовки кадров в комплексах, включающих средние учебные заведения: школы (специализированные старшие классы), техникумы. Организация обучения на этих предвузовских ступенях и обеспечение органического перехода на высшую ступень включает решение ряда существенных проблем.

Особенности организации предвузовской подготовки в комплексе «школа – вуз»

Одна из существенных проблем в современной образовательной системе, особенно в среднем ее звене, – известный разрыв между средним уровнем знаний, достигаемым в школе, и уровнем, отвечающим требованиям вступительных экзаменов по базовым дисциплинам и вузовской программы соответствующих курсов. Немаловажной является и проблема психологической неподготовленности многих выпускников школ к специфике учебы в инженерном вузе и отсутствие кругозора в технической сфере. В связи с этим, по-видимому, необходимо, чтобы вузовскому этапу в системе подготовки инженерных кадров для предприятий пищевых производств предшествовал этап целенаправленной предвузовской подготовки абитуриентов, включающий углубление знаний по базовым дисциплинам и профессиональную ориентацию [5. С. 262].

Опыт работы специально организованных экспериментальных классов в старшем звене средней школы показал, что важнейшим компонентом подготовки являются дисциплины профессиональной ориентации, в частности курс «Основы политехнического образования (для отраслей пищевого производства)». Обучение по этому курсу служит цели формирования активного интереса к инженерной сфере, в частности к сфере пищевых производств.

Наиболее эффективно задачи предвузовской подготовки решаются в системе непрерывного инженерного образования, в основу которой положены принципы:

переход от средней к высшей ступени образования осуществляется непосредственно в процессе завершения обучения в специализированных школах и классах при вузах;

на предвузовском этапе обучения будущий студент находится и в школе, и в вузе, оптимальная продолжительность данного этапа 2 года;

в профессиональной ориентации учащихся упор делается не на освоении рабочих профессий вообще, а на приобретении рабочих навыков в конкретной отрасли, особенно на включении в учебные планы дисциплин политехнического образования;

подготовка проводится педагогическими кадрами вуза и школы, что позволяет осуществить целевое преподавание предметов, ориентированное на конкретику последующих ступеней обучения.

Проблемы организации непрерывной подготовки инженерных кадров пищевой промышленности в комплексе «техникум – вуз»

Средние специальные учебные заведения являются одним из основных источников формирования студенческого контингента вуза, выпускающего инженеров для предприятий пищевых производств. Существенным фактором, препятствующим выпускнику среднего специального учебного заведения продолжить свое образование в вузе, является довольно длительный общий срок обучения. В 90-е годы достаточно широкое распространение получила идея ускоренной подготовки специалистов с высшим образованием из выпускников техникумов, обоснование которой было дано в научно-методических исследованиях 70-80-х годов [6. С. 22; 7. С. 337].

Особенности структуры современных средних специальных учебных заведений, разные сроки давности получения среднего специального образования, возможность приема в вуз лиц, окончивших не только базовое учебное заведение, но и другие, близкие по профилю, – все это приводит к необходимости разработки нескольких вариантов технологий ускоренной подготовки. Среди них можно выделить следующие:

«сквозная» подготовка – для лиц, которые в начале обучения в техникуме изъявляют желание продолжить свое образование в вузе;

обучение по так называемому выравнивающему курсу – для лиц, имеющих существенный разрыв между окончанием техникума и поступлением в вуз или окончивших техникумы по другим, близким к профилю вуза специальностям;

технология параллельного обучения (очного в техникуме и заочного в вузе) с последующим приемом на старшие курсы вуза по очной или заочной форме – для лиц, поступивших в техникум после 11-го класса.

Первые две технологии уже апробированы, и по ним ведется работа многими российскими вузами, осуществляющими ускоренную подготовку. Технология параллельного обучения является новой и еще не апробированной. Она предлагается тем учащимся техникумов, которые в правовом отношении могут быть зачислены в вуз, т.е. имеют аттестат об общем среднем образовании. Достоинством технологии является ее гибкость. Принять решение о своем дальнейшем обучении в вузе учащийся может за год, два или три до окончания техникума, поступив при этом на заочное отделение вуза. Учебный процесс в техникуме при этом не нарушается, требований по минимальному количественному составу нет, набор в вуз может производиться из разных техникумов с родственными специальностями. Учащиеся, зачисленные на заочное отделение вуза, обучаются по индивидуальному плану. Набор дисциплин, а также последовательность их изучения и аттестаций формируются в зависимости от учебного плана техникума и предстоящего срока совмещенного обучения.

При этом сразу предусматривается зачисление учащегося после окончания техникума на конкретный старший курс очного или заочного факультета вуза. Данная технология не призвана заменить традиционные, она лишь расширяет возможности получения высшего профессионального образования. В целом следует ожидать, что рассмотренная методология обучения в системе образования «общее среднее – среднее специальное образование – высшее профессиональное» способна обеспечить более высокое качество подготовки специалистов.

Заключение

Быстро меняющиеся условия развития отечественного рынка продовольственных товаров остро ставят проблему обеспечения пищевых отраслей высококвалифицированными конкурентоспособными кадрами. Решение ее требует радикальных изменений в идеологии и технологии образовательного процесса в высшей школе. Изложенная в статье концепция разработки научных основ реформирования этого процесса определяет основные его направления и дает возможность реализации оптимальных преобразований, адекватных общим образовательным целям и актуальным потребностям отрасли.

Литература

1. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании: Учеб. пособие для студентов экон. и пед. вузов и фак-тов. М.: Интерпакс, 1995.
2. Особенности современного развития высшего образования в ведущих странах мира / Под ред. Ю.Г. Татура. М., 1994.
3. Управление современным образованием. Социальные и экономические аспекты / Под ред. А.Н. Тихонова. М., 1998.
4. Тертышин А.Т., Минухин Л.А., Бортник Б.И., Холодовская И.А. Актуальные направления в развитии современных технологий обучения // Образование – основа устойчивого развития России: Материалы Всерос. науч.-метод. конф. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 1999.
5. Tertyshny A.T., Minoukin L.A., Bortnik B.I. Special secondary school training in the system of continuous engineering education: International conference of engineering education. Abstracts. Moscow. Russia. 1995.
6. Германайдзе Г.Е. Проблемы и перспективы развития ступенчатого образования при регионализации экономики // Высшая экономическая школа: нововведения и практика: Тез. регион. науч. конф. Екатеринбург, 1994.
7. Вертиль В.В., Луговкин В.В., Минухин Л.А. Новые структурные модели непрерывной подготовки инженерных кадров пищевой промышленности по системе техникум – вуз // Пищевая промышленность, продовольственная безопасность – XXI век: Тез. Всерос. науч.-практ. конф. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 1999. С. 337.

* * * * *

**Вера Филипповна
Кузнецова**



Кандидат философских наук, доцент кафедры социологии и социальной психологии Уральского государственного экономического университета

**Елена Геннадьевна
Князева**



Кандидат экономических наук, доцент, директор Института переподготовки и повышения квалификации Уральского государственного экономического

«ВТОРОЕ ВЫСШЕЕ» В КОНТЕКСТЕ РОССИЙСКИХ РЕФОРМ

Второе высшее образование стало неожиданным и в то же время закономерным следствием проводимых в российском обществе экономических реформ. Осуществление рыночных реформ требовало большого количества образованных людей, и прежде всего специалистов экономического профиля, которые могли бы создавать новую экономическую реальность. Прежняя система высшего образования по понятным причинам не была нацелена на подготовку таких специалистов, и уже в начале реформ ощущалась их явная нехватка. Нарождающийся российский бизнес и формирующаяся финансово-кредитная система востребовали грамотных, инициативных и предпримчивых специалистов, обладающих широким кругозором, готовых к самостоятельным решениям. Такими качествами обладали далеко не все выпускники высших учебных заведений, только что получившие дипломы по новым, «рыночным» специальностям – им не хватало жизненного опыта и ответственности в принятии и реализации решений. Ставку пришлось сделать на специалистов, получивших добротное высшее образование в так называемый «период застоя». Можно утверждать, что создание рыночной экономики даже в том виде, в каком это стало реальностью, было бы невозможно без образовательного, научно-технического и интеллектуального потенциала, накопленного в нашей стране в предшествующий период.

Однако следует признать и то, что большинство действующих агентов формирующегося российского рынка получили высшее образование в

дореформенный период, т.е. тогда, когда оно было идеологически регламентировано и не имело рыночной ориентации. В силу этого многие субъекты новых рыночных отношений испытывают недостаток современных экономических знаний, необходимых для того, чтобы «вписаться» в новую экономическую реальность и добиться экономических успехов. Это обуславливает их стремление не останавливаться на достигнутом образовательном уровне, а получить второе высшее образование по актуальным для реформируемого общества специальностям.

Таким образом, второе высшее образование оказывается необходимым для тех, кто реально работает в рыночной экономике, но получил высшее образование, неадекватное характеру и потребностям рынка. Все это дало новый импульс развитию и расширению масштабов системы второго высшего образования как важного направления формирующегося рынка образовательных услуг.

В недавнем прошлом получение второго высшего образования было большой редкостью, скорее, исключением из правил. Система государственного высшего образования, которое было полностью бесплатным, не предусматривала возможностей поменять полученную специальность для тех, кто разочаровался в ней или хотел бы выбрать для себя новую сферу деятельности, кто хотел бы иметь большую зарплату или достичь более высоких статусных позиций в обществе. Сложившаяся в стране система повышения квалификации также в основном не предполагала переподготовку кадров по новым специальностям, а была нацелена преимущественно на повышение квалификации в соответствии с полученным образованием. Получение второго высшего образования за государственный счет, естественно, не поощрялось государством, его можно было получить лишь заочно, и такая возможность имелась у немногих. Тот, кто, получив высшее образование, не желал довольствоваться достигнутым образовательным уровнем, выбирал следующую образовательную ступень, которой была аспирантура. Однако цель обучения в аспирантуре, как известно, не получение новой специальности, а выполнение научного исследования, результатом которого является кандидатская диссертация. Считалось, что лишь самые способные выпускники высших учебных заведений могут на конкурсной основе поступить в аспирантуру, а их дальнейшее предназначение связывалось с работой в научных учреждениях или высших учебных заведениях, что было весьма престижным. Получалось, что, поступая в вуз, человек выбирал себе специальность на всю жизнь, но кто, скажите, был гарантирован от ошибок в столь серьезном выборе? Пожалуй, сменить мужа или жену, вторично вступив в брак, было для многих проще, нежели, разочаровавшись, сменить специальность, полученную в вузе.

Осуществление радикальных экономических реформ и переход к рынку обнаружили явную недостаточность существовавшей системы послевузовского образования. Прежняя система централизованного управления и планирования экономики, безусловно, затрагивала и сферу высшего образования, и плановые органы, определяя потребности различных отраслей народного хозяйства в специалистах, директивно предписывали вузам объем их выпуска. Однако это приводило к «перепроизводству» некоторых специалистов, например, инженеров. В то же время не было избыточной подготовки юристов, высококвалифицированных специалистов сферы финансово-кредитных отношений и учета и т.п.

В связи со спадом промышленного производства спрос на многие профессии резко сократился, уменьшилась потребность в специалистах технического профиля. Кризисное состояние науки подорвало высокий престиж естественнонаучного образования внутри страны, произошло резкое сокращение научных кадров. «За бортом» российских рыночных реформ оказались многие физики, химики, биологи и другие высококлассные специалисты. Многие люди с гуманитарным образованием – филологи, историки, философы – также не могли обеспечить средства к существованию, материальные условия жизни семьи, работая по своей специальности. Рыночные реформы, таким образом, внесли существенные корректировки в жизненные сценарии российской интеллигенции, обусловив для значительной ее части необходимость приобретения новой, адекватной рынку и востребованной рыночной экономикой специальности. Многим из тех, кто вступил в пору «среднего возраста», пришлось начинать жизнь почти «с чистого листа», расставшись с полученной специальностью, осваивать новые для себя социальные и экономические роли.

В последние годы получение второго высшего образования широко распространилось и приобрело особую популярность. То, что в недавнем прошлом было довольно редким явлением, сегодня обрело массовый характер. За студенческие парты сели люди, наиболее «продвинутые» в рыночной экономике, достигшие высокого социального статуса и имеющие соответственно высокий уровень материального обеспечения. Это и «первые лица» банков, крупных коммерческих фирм, государственных предприятий, и представители властных структур, депутаты и т.п. Их потребность в продолжении образования часто обусловлена нехваткой современных конкретных знаний, позволяющих принимать безошибочные решения, грамотно управлять людьми.

В то же время насущную потребность в получении второго высшего образования имеют люди, чья специальность утратила актуальность и не пользуется спросом в условиях рынка; они надеются приобрести новую, «рыночную» специальность, которая позволит им найти высокооплачиваемую работу, сделать карьеру и занять достойные статусные позиции в обществе.

Среди тех, кто также не довольствуется достигнутым образовательным уровнем, есть и третья категория – люди, которые уже имеют вполне устраивающую их должность и зарплату, но работают не по той специальности, по которой ими получено первое высшее образование. К этой категории относятся, например, главные бухгалтеры с педагогическим и медицинским образованием и заместители директоров производственных или коммерческих фирм, имеющие гуманитарное или естественнонаучное образование. Для того чтобы «закрепиться» в должности, им необходим диплом по новой экономической специальности, поэтому они принимают решение получить второе высшее образование.

Таким образом, осуществление рыночных реформ обусловило рост образовательных потребностей разных слоев населения, а для многих людей и необходимость получения второго высшего образования. Это привело к тому, что само образование все в большей степени стало развиваться по законам рынка, о чем свидетельствует создание различных негосударственных образовательных учреждений в крупных городах и их многочисленных филиалов в малых городах и населенных пунктах; в государственных вузах также были созданы разнообразные коммерческие

структуры, предоставляющие платные образовательные услуги. Можно сказать, что под влиянием реформ в российском обществе сформировался рынок образовательных услуг, который, несмотря на все разговоры о кризисе образования, развивается чрезвычайно интенсивно. «Второе высшее» становится наиболее интересным и перспективным направлением российского рынка образования. А это, в свою очередь, требует реорганизации и расширения масштабов системы дополнительного поствузовского образования, которая существовала в дореформенной России.

Для того чтобы понять феномен «второго высшего» в связи с проводимыми в стране рыночными реформами, необходимо проанализировать прежде всего те факторы, которые повлияли на мотивацию взрослых людей, имеющих высокий по стандартам современного общества образовательный уровень, не останавливаться на достигнутом, а продолжить образование и получить второе высшее.

Этой цели было подчинено социологическое исследование, проведенное в Институте переподготовки и повышения квалификации Уральского государственного экономического университета. Объектом исследования явились слушатели ИППК УрГЭУ, получающие второе высшее образование по специальностям: финансы и кредит; бухгалтерский учет, анализ и аудит; мировая экономика; экономика и управление на предприятии. Исследование проводилось с применением методов включенного наблюдения как незаменимого источника информации, анализа документов и анкетного опроса на основе сплошной выборки. Обработка социологической информации проводилась с использованием универсальной программы SPSS.

Мы предложили слушателям ИППК УрГЭУ ответить на вопрос об основных мотивах их решения получить еще одно высшее образование и проранжировать предложенные варианты мотивов.

Оказалось, что самым важным фактором, определяющим мотивацию их решения продолжить образование, большинство респондентов посчитали нехватку конкретных знаний, чтобы занимать их нынешнюю должность, хорошо разбираться в экономических вопросах и принимать самостоятельные решения. Этот мотив отметили 73,1% опрошенных; причем 27,7% респондентов поставили его на первое и еще 19,3% на второе по значимости место. Вместе с тем около четверти (26,9%) слушателей остались этот фактор без внимания, не относя его к числу тех, которые повлияли на их мотивацию.

Второй по популярности мотив, который отметили 63,9% наших слушателей, связан с тем, что в настоящее время они работают не по той специальности, по которой ими получено первое высшее образование, и для того, чтобы «закрепиться» в должности в условиях конкуренции, им необходим диплом по новой специальности. При этом 29,8% считают этот, а не предыдущий фактор самым важным, и 13,9% присвоили ему второй по значимости ранг. В итоге получается, что данный мотив имеет максимальное количество предпочтений. Тем не менее более трети респондентов (36,1%) вообще не считают этот мотив значимым для себя, не отметив его в числе тех, которые повлияли на их решение.

Естественно было предположить, что для многих второе высшее образование окажется необходимым в дальнейшей карьере. И действительно, этот мотив был отмечен большинством (60,9%) слушателей, почти пятая часть (19,3%) поставили его на первое и 11,8% на второе место. Почти половина слушателей (47,5%) решили продолжить образование, так как их не

устраивает собственный социальный статус и, получив диплом по новой специальности, они рассчитывают занять более значимую должность и иметь более высокую зарплату.

Более трети опрошенных (34,9%) сочли, что их прежние знания устарели, не соответствуют изменившимся социальным и экономическим условиям; поэтому они решили продолжить образование. Однако этот мотив поставили на первое место только 5,5% респондентов.

Также примерно треть получающих второе высшее образование (34,0%) столкнулись с тем, что их первая специальность не пользуется спросом в современной рыночной экономике, поэтому они считают, что им необходимо получить новую специальность, чтобы сменить работу. На первое место этот мотив ставят 7,6%, и каждый двадцатый отдает ему второе место.

Для четверти слушателей значимым оказался такой мотив: «В современных условиях молодежь имеет преимущества на рынке труда. Я бы не хотел уступать более молодым в условиях конкуренции и готов для этого продолжить образование». Но только незначительная часть (2,1%) респондентов присвоили ему первый ранг и 1,7% второй. По-видимому, этот мотив был отмечен теми слушателями, чей возраст превышает 35 лет, а таких среди опрошенных 30,8%. Однако и людьми зрелого возраста конкуренция с молодежью не рассматривается как фактор, более значимый в сравнении с насущной потребностью получить современные конкретные знания по специальности, чтобы хорошо разбираться в экономических вопросах и принимать самостоятельные решения, а также с рядом других факторов, рассмотренных выше.

Вопреки нашему ожиданию оказалось, что наименее значимым среди факторов, повлиявших на мотивацию получения второго высшего образования, была чрезмерная идеологизация предыдущего образования. Более трех четвертей респондентов (78,6%) не выбрали предложенный нами вариант ответа: «Мое первое высшее образование получено в тот период, когда оно было чрезмерно идеологизированным. В настоящее время нет идеологических ограничений, образование стало более свободным, это меня привлекает». Приходится признать, что идеологическая регламентация утратила актуальную значимость для тех, кто получил высшее образование в постперестроечный период. А те, кто закончили вузы в последние годы, имеют об этом весьма смутное и искаженное представление, так как им не пришлось испытать на себе давление идеологии как в образовательном процессе, так и в жизни. Тем не менее больше одной пятой (21,4%) наших слушателей согласились включить этот фактор в свою мотивационную цепочку. Преимущественно это люди более старшей возрастной категории, которые получили первое высшее образование до начала демократических преобразований в нашем обществе. А несколько человек (5,5%) присвоили этому мотиву первый и второй ранг в мотивационной шкале.

Мы решили более явно выделить прагматическую, утилитарную компоненту в мотивации получения второго образования и сформулировали перед слушателями конкретный вопрос: «Рассчитываете ли Вы, что получение Вами второго высшего образования приведет к повышению Вашей зарплаты или будет способствовать увеличению иных Ваших доходов?» Ответы показывают, что большинство наших слушателей отнюдь не чужды прагматизма и утилитаризма в выборе собственного поведенческого пути, что совершенно естественно в условиях рыночных

реформ: 63,1% рассчитывают на повышение зарплаты и 71,1% на то, что получение второго высшего образования будет способствовать увеличению иных доходов. В то же время 36,9% в первом и 28,3% во втором случае не связывают получение второго образования с повышением своего материального благосостояния. Похожая картина вырисовывалась и по второму вопросу, направленному на выявление «утилитарной» компоненты мотивации: «Предполагаете ли Вы, что, получив второе высшее образование, Вы займете более высокую должность?». 60,9% ответивших предполагают такую радужную перспективу, а 38,2% нет. Конечно, среди них есть и такие, кто ставит своей задачей «удержаться» в той должности, которую они занимают, что мы выяснили ранее.

Использование кросс-таблиц позволило выявить любопытную картину: доля тех, кто предполагает, что получение второго высшего образования обеспечит их карьеру, оказалась примерно одинаковой как среди тех, для кого приоритетным является само содержание образования, так и среди тех, для кого важнее его формальная сторона, получение диплома (59,6 и 60,6% соответственно).

Из 140 чел., которые считают, что, получив второе высшее образование, они займут более высокую должность, 72,9% полагают, что для них важнее неформальная, содержательная сторона образования, способствующая повышению уровня личности, для 14,3% более важным является собственно получение диплома по специальности, а еще 12,9% считают, что для них одинаково важны обе стороны.

Представляет интерес зависимость социологической переменной (ответ на вопрос «Рассчитываете ли Вы, что получение Вами второго высшего образования приведет к повышению Вашей зарплаты?») от того, где работает респондент: на государственном предприятии, в акционерном обществе, в частной фирме, в финансово-кредитной структуре, в органах власти или в общественных организациях.

Больше всего доля тех, кто рассчитывает, что получение ими второго высшего образования приведет к повышению заработной платы, среди работающих в финансово-кредитных структурах (70,0%) и на государственных предприятиях (69,7%); среди работников частных фирм она несколько меньше – 62,4%; а из тех, кто работает в органах власти, на это рассчитывает лишь половина.

Вызывает уважение тот факт, что более половины слушателей (56,7%) объяснили свое решение продолжить образование тем, что им «всегда было интересно учиться, а сейчас появилась такая возможность». Они считают, что «делают это прежде всего для себя, и не рассчитывают на какую-то выгоду». Правда, отмечая значимость этого мотива, побудившего их принять решение получить еще одно образование, только 13,4% считают его главным, а 8,8% ставят его на второе место. Тем не менее, данный результат нашего опроса показывает, что не только соображения выгоды и пользы составляют мотивацию людей, решивших получить второе высшее образование, не только расчет на повышение заработной платы и возможность занять более высокую должность, но и чисто познавательный интерес, что говорит о понимании ими самоценности образования и его значения для развития личности.

Мы были настойчивы и предложили нашим слушателям определить: «Что для Вас важнее: получение диплома по специальности (формальная сторона) или повышение уровня личности и приобретение современных

знаний (неформальная, содержательная сторона)?». В наше время довольно широко распространено мнение, что решающее значение имеет не столько качество и содержание образования, сколько его формальная сторона, собственно получение диплома. Нам известны суждения о том, что взрослых людей, обремененных заботами и ответственностью, имеющих устойчивое социальное положение и достаточно высокий материальный уровень, может заставить еще раз сесть на студенческую скамью прежде всего внешняя необходимость иметь диплом, в котором будет указана нужная им специальность. Однако почти три четверти (74,2%) получающих второе образование безоговорочно признали, что для них важнее именно неформальная, содержательная сторона образования, т.е. приобретение современных знаний, способствующих повышению уровня личности, и только 14,4%, можно сказать, пришли «за корочками» – для них важнее получение диплома, т.е. формальная сторона. Еще 11,4% считают, что для них одинаково важны обе стороны.

Программа обработки эмпирических данных SPSS позволила рассчитать парные распределения и обнаружить зависимости между измеряемыми социологическими переменными. Выяснилось, что из 159 чел., считающих, что для них приоритетной является неформальная, содержательная сторона образования, 60,4% предполагают, что получение второго высшего образования приведет и к росту их заработной платы. А из 32 чел., считающих, что для них важнее формальная сторона, более 40,0% на это не рассчитывают.

Из 137 чел., которые надеются, что получение ими второго высшего образования приведет к повышению заработной платы, 70,1% считают, тем не менее, что для них важнее его неформальная, содержательная сторона, и только 13,1% признают обратное; 15,6% убеждены, что для них одинаково важны обе стороны.

Из тех, кто считает важными обе стороны (24 чел.), большинство думают, что за получением второго высшего образования последует увеличение заработной платы, а 12,5% не рассчитывают на это.

Надо сказать, что признание слушателями приоритетности содержания образования при получении второго высшего перед его формальной стороной может служить утешением для преподавателей в нашем нелегком труде, позволяя утвердиться в понимании его глубокого смысла. Такое распределение ответов, на наш взгляд, проясняет суть феномена «второго высшего». Это, в свою очередь, налагает большую ответственность на структуры, призванные удовлетворять столь высокие образовательные потребности.

Нам было интересно узнать, по чьей инициативе наши слушатели поступили учиться во второй раз. Три четверти (75,6%) обучающихся заявили, что они сделали этот шаг по собственной инициативе, и только 8,4% респондентов ответили, что им предложило начальство на работе (выходит, что начальство не столь инициативно и не слишком побуждает своих сотрудников к повышению образования).

13 чел. сделали это по совету друзей и знакомых, четверо последовали совету мужа или жены, 18 чел. (7,6%) сказали, что поступить учиться во второй раз их «жизнь вынудила», и всего двое признались, что «сам бы я на это не пошел».

О ком же из наших студентом позаботилось начальство, предложив им поступить в УрГЭУ для продолжения образования? Оказалось, что по

предложению вышестоящего начальства поступили учиться вторые и третьи лица фирм и предприятий – заместители директоров, финансовые и коммерческие директора (12,0%), а также начальники отделов и подразделений (11,5%).

А вот бухгалтеры и главные бухгалтеры (большинство из них женщины, сменившие специальность именно под влиянием экономических последствий реформ) решили получить высшее образование по той специальности, по которой они вынуждены работать, в основном по собственной инициативе (83,3 и 74,4% соответственно). По совету друзей и знакомых решили продолжить образование 11,8% директоров и более четверти (28,6%) инженеров.

Любопытно, что предложенный нами вариант ответа «жизнь вынудила» отметили 17,6% тех, кто занимает должность директора, и только 7,1% бухгалтеров и 6,5% главных бухгалтеров.

В целях нашего исследования необходимо было выяснить, какая часть принявших решение получить второе высшее образование уже в настоящее время реально работает не по полученной ранее специальности. Результаты опроса подтвердили нашу гипотезу: почти три четверти (72,3%) респондентов работают не по своей первой специальности. Однако из числа тех, кому в результате осуществляемых в стране реформ пришлось сменить специальность, только одна пятая часть (20,8%) сожалеет об этом вынужденном шаге, а более половины (55,7%) расстались со своей первой специальностью, по-видимому, без особых переживаний, их вполне устраивает сложившееся положение вещей. Тем не менее значительная доля респондентов (23,5%) затруднились ответить на наш вопрос: «Сожалеете ли Вы о том, что не работаете по своей первой специальности?», что говорит о сохраняющихся у них сомнениях на этот счет.

Выявленные парные распределения показывают, что из 154 чел., которые уже сменили специальность под влиянием реформ, более половины (60,4%) считают, что за получением ими второго высшего образования по нужной специальности следует повышение зарплаты, и несколько больше (63,1%) предполагают, что это будет способствовать их карьере. Из 142 чел. (60,9% ответивших на вопросы анкеты), предполагающих, что получение второго образования позволит им занять более высокую должность, только одна четверть (25,4%) работают по той специальности, по которой ими получено первое высшее образование, а почти три четверти (74,6%) уже в настоящее время работают по другой, «рыночной» специальности.

Наш следующий вопрос был направлен на выявление более глубокого отношения, личностной привязанности к своей первой специальности. «Изменили» бы Вы своей первой специальности «по добреей воле», если бы не объективные обстоятельства (социально-экономические реформы в стране)? 37,2% респондентов (почти половина тех, кто работает не по специальности) утвердительно ответили на этот вопрос, так как не считают свою первую специальность любимой и, вероятно, выбрали ее в свое время ошибочно. Однако тех, кто предпочел бы «не изменять» своей первой специальности, оказалось несколько больше тех, кто «сожалеет» о том, что ему пришлось сделать такой шаг (27,4 и 20,8%). Так что, скорее всего, некоторая часть «сомневающихся» по предыдущему вопросу, все-таки, если бы не обстоятельства, связанные с реформами, предпочла бы работать по полученной специальности. И, как уже отмечалось, более трети (34,0%) решивших получить второе высшее образование делают это потому, что их

первая специальность не пользуется спросом в современной рыночной экономике, и им необходимо получить новую специальность, чтобы сменить работу.

Те, кто получают второе высшее образование, имеют возможность сравнивать качество современного и прежнего образования. На вопрос «Считаете ли Вы, что современное образование имеет бесспорные преимущества по сравнению с тем, которое Вы получили ранее?» утвердительно ответили лишь около четверти (24,6%) респондентов, а 41,1% не считают, что это так. Больше трети слушателей (34,3%) затруднились ответить на этот вопрос.

Естественно было предположить, что ответы на данный вопрос имеют корреляционную зависимость от возрастной категории слушателей: чем старше их возраст, т.е. чем раньше ими получено первое высшее образование, тем вероятнее, что они будут видеть преимущества современного образования. Однако эмпирические данные, полученные в результате нашего исследования, не подтвердили данную гипотезу. Оказалось, что из тех, кто дал положительный ответ на данный вопрос, слушатели старше 40 лет составляют менее четверти (24,1%), а слушатели до 35 лет – значительно более половины (63,8%) ответивших. Среди тех, кто не видит преимуществ современного образования по сравнению с полученным ранее, слушатели до 35 лет составляют 72,2%. Это объясняется еще и тем, что респонденты двух возрастных групп – до 30 лет и от 31 до 35 лет составляют 69,3% опрошенных.

Таким образом, полученное первое образование не отвергается и не перечеркивается теми, кто решил не ограничиваться им, более того, у большинства нет безоговорочной уверенности, что современное образование лучше. И, как уже было показано, даже к чрезмерной идеологизированности первого образования большинство наших респондентов отнеслись весьма лояльно.

Среди тех, кто работает по полученной ранее специальности, только 18,3% считают, что современное образование имеет бесспорные преимущества, а более трети (36,7%) особых преимуществ у него не находят. Из тех слушателей, которые работают не по своей первой специальности, более четверти (27,2%) признают плюсы современного образования, но гораздо больше тех, кто не считает, что современное образование обладает явными преимуществами (42,2%). Заметим, что среди тех, кто не жалеет о том, что приходится работать не по своей первой специальности, почти в 2,3 раза больше тех, кто считает, что современное образование имеет преимущества в сравнении с полученным ранее.

47,0% респондентов все-таки сочли возможным конкретизировать свое мнение и назвали «плюсы» современного образования (это не только те, кто утвердительно ответил на поставленный вопрос, но и те, у кого были сомнения). Так, 66,1% ответивших видят его преимущества в том, что оно в большей мере расширяет кругозор и способствует повышению уровня личности,

а 45,5% – в его большей связи с жизнью, с практикой; 38,4% плюсом современного образования считают то, что оно включает анализ зарубежного опыта, а 36,6% – отсутствие идеологических доктрин и регламентаций; 27,7% считают, что современное образование стало более конкретным, а 22,3% усматривают его преимущества в более высоком профессиональном уровне преподавателей.

Мы поинтересовались, как изменилось отношение наших слушателей к получению образования по сравнению с тем, когда они первый раз были студентами в более молодом возрасте. Любопытно, что 13,7% считают, что их отношение к учебе никак не изменилось, однако более трети (35,9%) признались, что раньше они не вполне понимали, зачем им это нужно. Самый высокий рейтинг имеет такой вариант ответа на данный вопрос: «сейчас потребности в знаниях диктуются практикой», это и определяет отношение к получению образования – его отметили 71,8% респондентов. Пятая часть (20,5%) считают, что сейчас стало намного интереснее учиться, а более половины (54,3%) стали «лучше понимать значение образования для уровня личности».

Парные распределения позволяют проследить, как изменилось отношение слушателей к учебе в зависимости от возраста. В последние годы контингент слушателей ИППК заметно помолодел, и люди до 30 лет, относительно недавно получившие первое высшее образование, составляют почти 40,0% их общего числа. Логично было предположить, что у более молодых людей отношение к учебе не претерпело существенных изменений, а те, кто довольно давно получил свой первый диплом, отметят произошедшие изменения. Однако пятая часть респондентов старше 40 лет считают, что у них отношение к учебе никак не изменилось, а из молодых людей до 35 лет такой вариант ответа выбрали лишь 12,8% ответивших.

Слушатели всех возрастных групп солидарны в том, что теперь потребности в знаниях диктуются практикой – мы не обнаружили здесь заметных расхождений в мнениях в зависимости от возраста.

Мы решили выяснить, какие трудности наиболее существенны при получении второго высшего образования для тех, кто выбрал эту стезю. Конечно, сочетать ответственную работу и учебу, семейные обязанности, совмещать множество социальных и экономических ролей – большой труд, требующий значительных затрат жизненных сил. Вполне понятно, что треть (33,5%) продолжающих «вкусить плоды просвещения» признались, что у них не остается времени на отдых и хобби, а 30,9% сознались, что они устают на работе, а учеба добавляет усталости. Около четверти (24,2%) респондентов отдают себе отчет в том, что страдает семья, не хватает времени на воспитание детей; 16,1% самокритично заметили, что им приходится отрывать время от работы, и они хуже выполняют свои должностные обязанности, еще 14,4% огорчаются по поводу того, что они реже встречаются с друзьями. И тем не менее, более четверти (27,5%) отметили, для них никакие трудности не являются существенными, подтверждая впечатление, что многие наши слушатели – активные, волевые, энергичные люди, оптимистично настроенные, умеющие эти трудности преодолевать.

Ответы слушателей на данный вопрос лишь отчасти подтверждают предположение, что представители старших возрастных групп должны испытывать больше трудностей, выбрав для себя еще одну социальную роль. В действительности оказалось, что «никакие трудности не являются существенными» для 32,0% молодых людей возраста до 30 лет и для 29,0% слушателей от 41 года до 45 лет. «Я устаю на работе, а учеба добавляет усталости», – признались примерно треть слушателей до 30 лет, столько же от 31 года до 35 лет и только четверть тех, кому от 36 до 40 лет, но, – увы! – 43,0% тех, кто старше 40 лет. «Приходится отнимать время от работы, я хуже выполняю обязанности на работе», – ответили 16,3% молодых респондентов

(до 30 лет) и только 12,9% тех, кому от 41 года до 45 лет. Это может служить аргументом в пользу сорокалетних, которых, как показывает жизнь и подтверждает наше исследование, совершенно преждевременно вытесняют с рынка высококвалифицированного труда.

Больше всех досадуют на то, что приходится реже встречаться с друзьями, самые старшие и самые молодые слушатели (25,0 и 18,5% соответственно), для остальных возрастных групп это не столь существенно. Больше других огорчены, что «страдает семья, не хватает времени на воспитание детей», те, кому от 30 до 35 лет; и они же больше переживают по поводу того, что не остается времени на отдых и хобби (38,9%). Те, кто перешагнул этот возрастной рубеж, уже не придают таким трудностям большого значения.

Большинство наших слушателей (66,8%) – люди семейные. Как и предполагалось, они отметили больше трудностей, создаваемых учебой. Однако заметно чаще сетовали, что реже стали встречаться с друзьями, несемейные слушатели (55,9%).

«А как Ваша семья относится к Вашему решению получить еще одно высшее образование?» – спросили мы своих слушателей, не придавая этому вопросу слишком большого значения. Однако многие из них отнеслись к нему со всей серьезностью. Мы предложили несколько возможных вариантов ответов, которые могли, по нашему мнению, выразить спектр этих отношений. В целом нам удалось выяснить, что большинство решивших получить еще одно образование имеют полную поддержку близких: 52,1% констатировали, что в их семье понимают, зачем им это нужно; 40,6% считают, что члены семьи рады за них; 24,4% испытывают большое удовлетворение от того, что в семье даже гордятся ими. Однако 15 чел. испытывают сочувствие со стороны близких, а 12 чел. признались, что близкие возмущаются тем, что они меньше времени уделяют семье и хозяйству. Шести человекам приходится терпеть иронию – в семье посмеиваются над их решением. Но есть и такие, чьи близкие безразличны к их решению.

* * * *

Важной задачей проведенного нами социологического исследования являлся анализ отношения слушателей к содержанию образования и организации учебного процесса в Институте переподготовки и повышения квалификации Уральского государственного экономического университета.

Можно нарисовать обобщенный портрет тех, кто получает второе высшее образование. Итак, большинство наших слушателей – это люди, весьма продвинутые в рыночной экономике, чувствующие реальную почву под ногами, не из числа тех, кто остался за бортом рыночных реформ. Их можно назвать состоявшимися личностями, они обладают независимостью мышления, имеют добротное высшее образование, широкий кругозор, выраженную достижительную мотивацию: не следуют устоявшимся стереотипам, готовы к самостоятельным решениям и способны преодолевать трудности. Поэтому вполне естественно ожидать от них критических суждений по вопросам содержания образования, которое они получают в настоящее время, и по поводу организации учебного процесса.

Мы предложили «мягкую» шкалу оценки содержания образования: «скорее устраивает» – «скорее не устраивает», и получили следующее

распределение ответов: ровно половина слушателей (50,0%) выбрали первый вариант ответа, немногим больше трети (35,6%) были настроены критически («скорее не устраивает»), 34 чел. (14,4%) затруднились ответить на данный вопрос.

Далее нами был предложен открытый вопрос: «Если не устраивает, то объясните, пожалуйста, почему». 43,7% респондентов оставили данный вопрос без внимания, это несколько меньше тех, кто вполне доволен содержанием образования, получаемого в настоящее время. Большинство критических замечаний сводилось к неудовлетворенности тем, что в учебных планах недостаточно количество курсов по специальным дисциплинам, некоторые отметили неравномерность распределения общеобразовательных и специальных дисциплин. Критически настроенные слушатели недовольны тем, что мало учебных и особенно методических пособий, недостаточно используются современные компьютерные технологии, мало практических занятий по спецкурсам, некоторые указали на чрезмерную «сжатость» курсов.

Мы попросили слушателей подумать и решить, должно ли второе высшее образование ограничиваться специальными дисциплинами или необходимо включать гуманитарную составляющую. И здесь мы обнаружили некоторую непоследовательность респондентов: больше половины (60,8%) полагают, что второе высшее образование должно ограничиваться специальными дисциплинами, и только чуть более трети (36,3%) уверены, что включение гуманитарной компоненты необходимо (семь человек не выразили определенного мнения). Такое распределение ответов показало, что pragматическая мотивация получения второго образования оказывается преобладающей, когда вопрос касается конкретного содержания образования и учебных планов, несмотря на то, что несколько ранее почти три четверти (74,2%) наших слушателей безоговорочно признали, что для них важнее неформальная, содержательная сторона образования, т.е. приобретение современных знаний, способствующих повышению уровня личности. Но ведь развитию личности, как хорошо известно и подтверждено самой жизнью, способствует именно гуманитарная направленность образования, а уровень личности, в свою очередь, является предпосылкой и основой профессионализма.

Из тех, кого скорее устраивает содержание образования, получаемого в ИППК УрГЭУ, больше половины (57,6%) считают, что второе высшее образование должно ограничиваться специальными дисциплинами, а более трети (38,1%) признают, что оно должно включать гуманитарную составляющую. Из тех, кто скорее недоволен получаемым вторым образованием, 62,7% полагают, что оно должно быть узкоспециальным, но более трети (36,1%) все равно заинтересованы в том, чтобы оно включало и гуманитарные дисциплины. А из тех, кто не определился в мнении, устраивает ли их содержание образования (выбрали вариант «затрудняюсь ответить»), примерно треть (32,4%) соглашаются, что оно должно включать также и гуманитарную составляющую.

По еще более конкретному вопросу «Достаточно ли, по Вашему мнению, представлены дисциплины специальности и специализации в Ваших учебных планах?» ответы распределились следующим образом: «да, достаточно» – 26,5%; «нет, недостаточно» – 46,1%; более четверти (27,4%) затруднились ответить на данный вопрос.

Какое же обоснование своим взглядам приводят слушатели?

Более половины респондентов высказали свободные неформализованные суждения, которые опять же сводятся в основном к критическим замечаниям, в значительной степени повторяющим уже прозвучавшие ранее: 4,0% слушателей считают, что слишком мало учебных часов выделяется на специальные дисциплины, и лишь 6,7% не устраивает содержание спецкурсов; 5,9% считают, что мало внимания уделяется конкретным практическим вопросам, а 5,5% написали, что слишком много гуманитарных дисциплин. Однако каждый десятый из всех слушателей высказал мнение, что его все устраивает, претензий нет.

По вопросу «Достаточно ли, по Вашему мнению, представлены гуманитарные дисциплины в Ваших учебных планах?» распределение ответов было почти асимметричным по отношению к вопросу о специальных дисциплинах: утвердительно ответили 83,6% слушателей; 4,7% считают, что недостаточно; 11,7% респондентов затруднились ответить.

Однако больше половины (примерно одинаковая доля) как тех, кого скорее устраивает, так и тех, кто скорее недоволен содержанием получаемого образования, и даже тех, кто не определился в мнении по данному вопросу (65,3; 63,4 и 59,4% соответственно), признали, что гуманитарные курсы, которые они прослушали в ИППК УрГЭУ, способствовали их личностному росту или повлияли на их мировоззрение. Представляется, что распределение ответов на эти взаимосвязанные вопросы является весомым аргументом в пользу того, что гуманитарные дисциплины должны оставаться важной компонентой учебных планов второго высшего образования, что гуманитарная составляющая положительно оказывается на качестве образования и делает его полноценным.

Но наш следующий открытый вопрос, в котором мы не предлагали никаких вариантов ответов либо перечня дисциплин, показал, что в действительности у слушателей нет негативного отношения к гуманитарным дисциплинам. Вопрос был сформулирован следующим образом: «Какие гуманитарные курсы повлияли на Ваше мировоззрение или способствовали личностному росту?» На этот вопрос пожелали ответить 162 чел., т.е. 68,0% слушателей, принявших участие в опросе. 141 чел. (87,0% из их числа) назвали курс культурологии, 98 чел. (60,5%) – курс социологии, 72 чел. (44,4%) – курс политологии, 63 чел. (38,9%) – историю, 20 чел. (12,3%) – этику делового общения. И только 7 чел. откровенно сказали, что никакие гуманитарные курсы не повлияли на их мировоззрение, так как они считают себя взрослыми людьми, чье мировоззрение уже сложилось, а 5 чел. объяснили, что им хватило этих дисциплин во время получения первого высшего образования.

В защиту гуманитарной составляющей в содержании второго высшего образования можно сказать, что пока еще многие субъекты новых рыночных отношений не слишком хорошо знакомы с историей и традициями западного и отечественного предпринимательства, не придают большого значения духовным и культурным факторам развития экономики, не обнаруживают глубокого понимания особенностей и возможных последствий процессов социальной стратификации российского общества в условиях реформ, не владеют свободно этикой и психологией делового общения, теорией и практикой ведения переговоров и т.п. Все эти, отнюдь не бесполезные для тех, кто создает новую экономическую реальность, вопросы содержит гуманитарная компонента, включенная в учебные планы второго высшего

образования в Институте переподготовки и повышения квалификации Уральского государственного экономического университета.

С некоторой тревогой мы задавали нашим слушателям вопрос «Не сожалеете ли Вы о Вашем решении пойти учиться?». Ответы развеяли наши сомнения и не могли не порадовать: большинство – 188 чел. (79,3%) ответили: «Нет, совсем не жалею», и всего три человека (1,2%) – «Да, уже пожалел». Еще 46 чел. (19,4%) признались, что жалеют иногда, когда устают. Конечно, и эти ответы находят у нас понимание. Значит, недовольство слушателей имеет частный характер, их критика конструктивна, все трудности преодолимы, а получаемое образование в целом оправдывает ожидания тех, кто ступает на эту стезю.

В нашем исследовании было проанализировано и влияние гендерных переменных. Оказалось, что, хотя женщины составляют большинство слушателей (более двух третей – 70,6%), доля мужчин, которые совсем не жалеют о своем решении, несколько больше, а из тех, кто жалеет иногда, когда устает, женщин, естественно, больше, чем мужчин: соответственно 23,0 и 12,5%.

Парные распределения убедительно подтверждают, что наши слушатели вполне осознанно сделали свой выбор и считают его правильным, несмотря на существующие трудности совмещения учебы, работы и семейных обязанностей. Такой вывод подтверждается и ответом на один из завершающих вопросов этого блока: «Посоветовали бы Вы Вашим друзьям, знакомым и коллегам пойти по Вашему пути и продолжить образование / получить второе высшее образование?». Большинство (85,7%) респондентов ответили утвердительно, однако 11,3% не стали бы советовать другим повторять их путь. Из тех, кто совсем не жалеет о своем решении продолжить образование, 91,4% посоветовали бы своим друзьям, знакомым и коллегам последовать их примеру, и даже три четверти тех, кто жалеет иногда, когда устает, все-таки порекомендовали бы своему окружению не довольствоваться одним высшим образованием. Такие ответы, бесспорно, вызвали наше удовлетворение, так как вполне компенсировали высказанную критику. Однако эти результаты не должны успокаивать, и рассмотренным выше критическим замечаниям слушателей, их рекомендациям, направленным на совершенствование содержания образования и организации учебного процесса, следует уделить самое пристальное внимание. Именно они уже в ближайшей перспективе могут серьезным образом влиять на позиции образовательного учреждения на рынке образования. Дело в том, что «второе высшее» пока еще остается относительно свободной нишей на рынке образовательных услуг, однако эта ниша будет заполняться по мере роста потребностей, конкуренция здесь будет нарастать стремительно и приобретет наиболее острую форму в сравнении с другими сегментами данного рынка. Так, если на сегмент рынка первого высшего образования в перспективе окажут влияние факторы демографического порядка (так называемой «демографической дыры», вызванной резким снижением рождаемости в первые годы радикальных экономических реформ), что приведет к ослаблению конкуренции в данном сегменте образовательного рынка, то для второго высшего образования влияние этих факторов будет иметь более отдаленную перспективу.

Считая, что наши слушатели вполне могут выступить в качестве экспертов в отношении перспектив развития второго высшего образования, мы попросили их ответить на заключительный вопрос: «Как Вы думаете,

будет ли сохраняться и далее тенденция роста потребностей получения второго высшего образования?». «Да, эта тенденция будет сохраняться», – считают 29,0% общего количества слушателей. «Эта тенденция будет возрастать и далее», – убеждены 44,1% получающих ныне «второе высшее».

Итак, большая часть слушателей в целом положительно оценивает перспективы развития второго высшего образования при условии продолжения в нашем обществе либеральных экономических реформ.

Мы разделяем эти оптимистичные взгляды и считаем, что тенденция увеличения потребностей получения второго высшего образования будет сохраняться и даже возрастать, так как по мере развития экономики и появления новых технологий все в большей степени будут востребованы специалисты самого высокого уровня. Перспективы данного сегмента рынка образовательных услуг будет определяться и усилением конкуренции на рынке труда, а также расширением возможностей платить за образование.

Однако уже сегодня необходимо понимать что «второе высшее» должно стать не просто дополнительным высшим образованием, целью которого является получение еще одного диплома – по новой специальности, оно должно представлять собой качественно новый уровень образования. Это предъявляет более высокие требования к содержанию и организации образовательного процесса, требует совершенствования традиционных и разработки новых образовательных технологий.

Сохранение перспектив развития «второго высшего» на рынке образовательных услуг должно основываться также на интеграции фундаментального уровня образования и его выраженной практической направленности.

* * * * *

ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА



**Галина Николаевна
Рыженко**

Доктор экономических наук, профессор кафедры товароведения непродовольственных товаров Уральского государственного экономического университета

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА СТЕПЕНИ РАЦИОНАЛЬНОСТИ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Одной из мер по защите потребительского рынка от недоброкачественных товаров стала введенная в России в 1992 г. обязательная сертификация. К настоящему времени в стране зарегистрировано 910 органов и центров по сертификации, свыше 2 тыс. испытательных сертификационных лабораторий, 15 схем обязательной сертификации, 32 порядка сертификации однородных групп продукции и услуг, 82 системы добровольной сертификации продукции и систем качества. И это тогда, когда в европейских странах, давно отказавшихся от обязательной сертификации, обязательному подтверждению соответствия подвергается около 20% всей номенклатуры товарной массы, а из этого числа только 4% – с участием третьей стороны [1. С. 68-70].

За рубежом все большее значение приобретают системы добровольной сертификации на национальный Знак соответствия. Введение такой сертификации в России становится актуальной проблемой.

Произошедшие с момента введения обязательной сертификации изменения как внутренней, так и внешней ситуации потребовали внесения в процедуру ее проведения изменений концептуального характера. Так, применение сертификации как единственной формы подтверждения соответствия товаров привело к тому, что во многих случаях выбор способа подтверждения (схемы сертификации) не адекватен риску потребителя. Кроме того, законы, вводящие обязательную сертификацию, содержат общую норму, но не всегда определяют федеральный орган исполнительной власти, ответственный за организацию сертификации, а также требования, на соответствие которым она должна проводиться, виды нормативных документов и т.д. Есть случаи, когда различные законы («О защите прав потребителей», «О пожарной безопасности», «О связи» и др.) вводят обязательную сертификацию на одну и ту же продукцию. Все это создает значительные трудности для промышленности и торговли, делает процесс сертификации дорогостоящим и экономически нецелесообразным.

Одним из важнейших факторов является стремление России к вхождению во Всемирную торговую организацию (ВТО). Для этого требуется разрешить имеющиеся противоречия между существующим законодательством,

практикой проведения сертификации в стране и принципами Соглашения по техническим барьерам в торговле (ТБТ) ВТО. Иными словами, назрела необходимость обеспечить баланс между риском, к которому может привести несоответствующая продукция, и издержками общества, связанными с проведением обязательной сертификации. Для достижения этой цели Госстандарт России разрабатывает концепцию «О совершенствовании систем сертификации и переходе к механизму подтверждения соответствия». Напомним, что подтверждение соответствия – это более общее понятие, включающее в себя сертификацию как одну из форм подтверждения соответствия (действие третьей стороны). Подтверждение соответствия может проводиться посредством принятия изготовителем (продавцом, исполнителем) декларации о соответствии (действие первой стороны).

Концепция содержит комплекс взаимоувязанных задач, для решения которых необходимо совершенствование российского законодательства. Определенные меры в этом направлении уже реализуются: принят Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ «О сертификации продукции и услуг»» (№ 154-ФЗ); с учетом принятого закона Госстандарт России внес в Правительство Российской Федерации предложения о внесении изменений и дополнений в Закон РФ «О защите прав потребителей»; подготовлен проект Федерального закона «О подтверждении соответствия продукции и услуг нормативным требованиям». Таким образом, по мнению заместителя начальника Управления сертификации Госстандарта России Е.В. Белова [2], в целом в принятом и разработанных федеральных законах учтен примерный план обязательств, рекомендованных ВТО для нашей страны. Эти обязательства таковы:

порядок подтверждения соответствия не должен быть более строгим или применяться более строго, чем это необходимо с учетом рисков, которые могли бы возникнуть в результате нарушения соответствия;

номенклатура продукции, которая в настоящее время подлежит обязательной сертификации третьей стороной, должна быть уменьшена и включать товары с учетом риска невыполнения установленных требований;

производителям должна быть представлена возможность выбирать форму подтверждения соответствия в зависимости от степени риска для потребителя;

деятельность по подтверждению соответствия должна основываться на общепризнанных международных стандартах, включая следующие аспекты;

должна быть разрешена аккредитация неправительственных коммерческих органов.

Однако, по нашему мнению, в концепции Госстандарта России, во-первых, недостаточное внимание уделено экономическим аспектам совершенствования системы сертификации (влиянию на предпринимательскую активность, оживление промышленности, ускорение товарооборота), а во-вторых, реально предлагаемые меры носят преимущественно законодательный характер. Поэтому представляется целесообразным дополнить концепцию реформирования системы сертификации в России организационными экономическими аспектами ее осуществления. Их разработка требует проведения всесторонних комплексных исследований.

ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА

Для того, чтобы оценить, насколько рациональна действующая в России система сертификации потребительских товаров (ПТ), и предложить комплекс мер по ее упорядочению, автором был проведен опрос 36 экспертов по специально разработанной анкете. В состав экспертной группы вошли специалисты органов и организаций, осуществляющих государственный контроль и ведомственный надзор за сертифицированной продукцией (Уральского центра стандартизации, сертификации и метрологии и Госторгинспекции). Результаты коллективной экспертизы действующей системы сертификации потребительских товаров состоят в следующем.

Более трех четвертей экспертов (77,8%) с той или иной степенью уверенности согласны с мнением о наличии значительных (в среднем 6,5% от валового дохода предприятия) затрат на проведение обязательной сертификации ПТ. В то же время представительный опрос экспертов – ведущих специалистов предприятий показал, что фактические затраты на проведение обязательной сертификации составляют в среднем только 1,4% от валового дохода. При этом лишь 6,2% экспертов предприятий показывают значительную долю такого рода затрат (табл. 1).

Таблица 1

**Распределение мнений экспертов
о наличии значительных финансовых затрат
на проведение обязательной сертификации потребительских товаров, %**

Вариант ответа	Доля
Согласен	50,0
Скорее согласен чем не согласен	27,8
Скорее не согласен чем согласен	–
Не согласен	22,2
ВСЕГО ответов:	100,0

Примечание. Под значительными понимаются затраты, равные 3-10% валового дохода предприятия.

Кажущаяся противоречивость данных двух опросов объясняется, на наш взгляд, довольно просто: эксперты Уральского центра стандартизации, сертификации и метрологии (УЦСМ) и Госторгинспекции (ГТИ) достаточно точно оценивают требуемую величину затрат на проведение обязательной сертификации ПТ по схемам, процедурам и в объемах, регламентированных действующей нормативной документацией. Поскольку абсолютное большинство предприятий, не без некоторых оснований, считают нынешний уровень обязательной сертификации завышенным, то они стремятся любыми средствами минимизировать эту сумму.

Представляется целесообразным привести в соответствие схемы, процедуры и объемы обязательной сертификации как с практикой функционирования механизма свободной рыночной конкуренции и рычагами воздействия демократического государства и общества на уровень качества ПТ, так и с финансовыми возможностями отечественных товаропроизводителей. Для этого необходимы разработка и обоснование совокупности мер правового орга-

низационного, финансового и экономического характера по упорядочению сертификации ПТ.

Большинство экспертов УЦСМ и ГТИ (64,7%) придерживаются мнения, что частичная отмена обязательной сертификации окажет стимулирующее воздействие на увеличение объемов производства и реализации ОПТ (табл. 2). Такое мнение тем более ценно, если учесть, что это – точка зрения представителей органов, объемы финансирования и штаты которых прямо пропорциональны объемам сертификации.

Таблица 2

**Экспертная оценка
влияния частичной отмены обязательной сертификации
на увеличение объемов реализации отечественных потребительских товаров, %**

Градация оценки влияния	Доля
Повлияет существенно	58,8
Повлияет незначительно	5,9
Не повлияет	35,3
ВСЕГО ответов:	100,0

Еще более единодушны эксперты из УЦСМ и ГТИ в ответах на вопрос: разделяют ли они мнение практических работников торговли и промышленности о возможности значительного сокращения номенклатуры ПТ, подлежащих обязательной сертификации (табл. 3).

Таблица 3

**Распределение ответов
на вопрос о возможности значительного сокращения номенклатуры
обязательно сертифицируемых потребительских товаров, %**

Вариант ответа	Доля
Согласен	61,1
Скорее согласен чем не согласен	22,2
Скорее не согласен чем согласен	–
Не согласен	16,7
ВСЕГО ответов:	100,0

Итак, пять из каждого шести ответивших на вопросы анкеты экспертов разделяют мнение о возможности и целесообразности значительного сокращения номенклатуры обязательно сертифицируемых ПТ. Более того, большинство экспертов указали конкретные товарные группы (виды) товаров, которые, на их взгляд, не требуют проведения обязательной сертификации. В их числе названы одежда (верхняя и белье) для взрослых, обувь мужская и женская, фарфоровая посуда, изделия художественных промыслов, изделия индивидуального производства, а также все товары, выпускаемые средними и крупными предприятиями, ранее находившимися в государственной собст-

ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА

венности¹. Для средних и крупных предприятий это может быть реальной поддержкой их усилий по восстановлению и развитию производства отечественных потребительских товаров.

Несколько иное отношение высказали эксперты по поводу распространенного мнения о том, что номенклатура обязательно сертифицируемых ОПТ, изготавляемых и реализуемых преимущественно малыми предприятиями, может быть существенно сокращена (табл. 4).

Таблица 4

**Экспертная оценка
целесообразности сокращения номенклатуры товаров,
подлежащих обязательной сертификации на малых предприятиях, %**

Вариант ответа	Доля
Согласен	35,3
Скорее согласен чем не согласен	29,4
Скорее не согласен чем согласен	–
Не согласен	35,3
ВСЕГО ответов:	100,0

Как следует из табл. 4, число экспертов, однозначно согласных и, наоборот, не согласных с данным утверждением, примерно одинаково. Можно указать на две разные причины такого равновесия. Одна часть специалистов полагает, что для малых предприятий уже существует достаточное количество форм государственной поддержки их производственно-хозяйственной деятельности и нет необходимости льготировать их дополнительно. Другая же часть экспертов не без основания считает, что для потребителей товаров не имеет значения, на каком – малом, среднем или крупном – предприятии они изготовлены. В силу этого сокращение объемов обязательной сертификации должно происходить в разрезе товарных групп (видов) товаров, а не по размерным признакам предприятия-изготовителя.

Точка зрения второй группы экспертов представляется более аргументированной, поэтому именно она учитывается в дальнейшем при создании концептуальной основы упорядочения системы сертификации ПТ.

Ответы экспертов на вопрос: «Повлияет ли отмена обязательной сертификации ПТ на увеличение объемов чистого дохода предприятия?» были даны в двух формах:

в виде точной количественной оценки возможного роста объемов чистого дохода;

в виде словесного указания на то, что объем чистого дохода возрастает лишь на величину сэкономленных затрат на обязательную сертификацию.

¹ Данные предприятия функционируют десятки лет; в основном они сохранили квалифицированные кадры, материально-техническую базу, сравнительно высокий уровень культуры производства, чувство ответственности работников за репутацию предприятия, а потому качество их товаров требует менее пристального внимания со стороны контролирующих органов.

Имеются основания считать последнее мнение не вполне корректным. Дело в том, что, кроме очевидных финансовых потерь предприятий вследствие избыточного уровня обязательной сертификации ПТ, не меньший ущерб наносит подрыв стимулов к расширению номенклатуры ПТ (подлежащих в настоящее время обязательной сертификации) из-за перенесения центра тяжести с реальной работы специалистов предприятий-изготовителей по освоению новых высококачественных изделий на бюрократическую волокиту по оформлению соответствующего пакета сертификационных документов. Этот ущерб многократно превышает фактический уровень затрат на обязательную сертификацию.

Вышесказанное подтверждается и средней величиной возможного увеличения объема чистого дохода, которая дана экспертами в виде количественной оценки (он составляет 13,8%), тогда как средние затраты на обязательную сертификацию примерно в 5 раз ниже.

Проведение раздельной экспертизы специалистами предприятий и экспертов из числа работников органов контроля и управления показало близость их оценок существующего положения дел в сфере обязательной сертификации непродовольственных ПТ, целесообразности и возможности сокращения объемов сертифицируемых товаров, существенности позитивного влияния упорядочения сертификации на рост объемов производства и реализации ПТ при сохранении и повышении их качества. Следовательно, дальнейшее реформирование системы сертификации, ее упорядочение также являются эффективными формами неинвестиционной поддержки отечественного товаропроизводителя.

Литература

1. Круглый стол... с острыми углами // Стандарты и качество. 1999. № 1.
2. Соглашение по техническим барьерам в торговле и российское законодательство по сертификации. По докладу заместителя начальника Управления сертификации Госстандарта России Е.В. Белова // Стандарты и качество. 1999. № 1.

* * * * *

АННОТАЦИИ (SUMMARIES)

И.Н. Ткаченко

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ПОДХОД
В ИССЛЕДОВАНИИ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

В статье поднимаются важные проблемы применения институционально-эволюционного подхода к исследованию корпоративных отношений в условиях транзитивной экономики.

I.N. Tkatchenko

**INSTITUTIONAL-EVOLUTIONARY APPROACH
IN CORPORATE RELATIONS STUDY**

The article raises important problems of application institutional and evolutionary approach in corporate relations study under conditions of transitional economy.

* * * *

А.Н. Попов, Е.А. Попова

**ОТ «ЧЕЛОВЕКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО»
К «ЛИЧНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ»**

Основные научные положения данной статьи связаны с неоклассической моделью поведения людей на рынке. Определены основные элементы данной модели, в совокупности определяющие интерпретативную рациональность. Вводится в научный оборот понятие «Personal economicus» («личность экономическая»). Особое внимание уделяется относительной жертвенности, эмпатии, сознательной и несознательной рациональности.

A.N. Popov, Ye.A. Popova

FROM «HOMO ECONOMICUS» TO «PERSONAL ECONOMICUS»

The principal scientific of this work are concerned with the neoclassical model of people behavior on the market. The main elements of this model, in total defining interpretative rationality, are singled out. The concept «Personal economicus» is introduced into research idioms. Special attention is paid to a comparative ability for sacrificing, empathy, conscious and unconscious rationality.

* * * *

АННОТАЦИИ (SUMMARIES)

Л.В. Епина

НАЦИОНАЛЬНЫЙ МЕНТАЛИТЕТ КАК ИСТОРИКО-ФИЛОСОФСКАЯ ПРОБЛЕМА

В статье рассматриваются методологические аспекты историко-философского исследования через анализ проблемы понимания в процессе взаимодействия национальных школ в философии на примере восприятия английского позитивизма русскими мыслителями XIX века. Взаимодействие национальных школ в философии предлагается исследовать как «встречу» различных систем духовных ценностей, определяющих процесс понимания.

L.V. Yepina

THE NATIONAL MENTALITY AS A PROBLEM OF RESEARCH IN THE HISTORY OF THE PHILOSOPHICAL MIND

There are some methodological aspects of research in the history of the philosophical mind examined in the article by an analysis of comprehension problem within interaction processes of different national philosophical schools. For example, the article demonstrates an apprehension of English positivism by Russian thinkers of the XIX century. It is offered to study the interaction of national philosophical schools as a «meeting» of different systems of the spiritual values determining the process of comprehension in culture.

* * * *

Л.М. Капустина, Е.В. Язовских

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ СРЕДНЕГО УРАЛА

Основное внимание в статье уделяется одному из важнейших инструментов инвестиционной политики – инвестиционному климату, анализируются его компоненты: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск, рассматривается динамика привлечения иностранных инвестиций в Свердловскую область с 1995 по 2001 г., а также сформулированы предложения по снижению уровня инвестиционных рисков для иностранных инвесторов.

L.M. Kapustina, Ye.V. Yazovskikh

THE INVESTMENT CLIMATE OF THE MIDDLE URALS

The main attention of the article is focused on the most important instrument of the investment policy – the investment climate. Its basic components, namely the investment potential and the investment risk are also analysed here. Besides, the dynamics of the foreign investments attraction to Sverdlovsk region from 1995

till 2001 is considered and the suggestions on declining the level of investment risks for foreign investors are formulated as well.

* * * * *

A.A. Емельянов

**КОНЦЕПЦИЯ СТРУКТУРНОГО РАЗВИТИЯ
ИМИТАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ**

В статье рассмотрены основные закономерности, которые имеют место на всех этапах жизненного цикла имитационных моделей. Рассмотрены показатели несовершенства моделей и сроки отладки моделей, которые зависят от их сложности и количества структурных уровней.

Приведены основные статистические законы развития моделей. Причем модели рассматриваются как сложные программные комплексы. Приведены конкретные статистические данные по системе имитационного моделирования Pilgrim, созданной автором.

Рассмотрена многослойная модель, с помощью которой можно оценить сроки отладки и количество структурных уровней. Рассмотрены вопросы управления группой разработчиков моделей. Проанализированы причины появления «чрезмерной» сложности разрабатываемой имитационной модели.

A.A. Yemelianov

**THE STRUCTURAL DEVELOPMENT CONCEPT
OF ECONOMIC PROCESSES SIMULATION MODELS**

In this paper the main legitimacies, which take place at all stages of simulation models life cycle, are considered. The metrics non-perfection of models and periods of debugging of models, which depend on their complexity and amount of structural levels, are described.

The main statistical laws of development of models are reduced. The models are considered as complex program systems. The concrete statistical data on the simulation system «Pilgrim», developed by the author, are reduced.

The multilayer model, with which help it is possible to estimate periods of debugging and amount of structural levels, is considered. The problems of group developers models management are considered. The reasons of «excessive» complexity appearance in developed simulation model are examined.

* * * * *

АННОТАЦИИ (SUMMARIES)

Е.Л. Андреева

НОВЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ ФИРМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена проблемам формирования структуры фирм в условиях глобализации экономики. Ее повышенный динамизм и комплексность выдвигают новые требования к организационным структурам фирм, которые становятся активным элементом стратегии и условием достижения долгосрочных конкурентных преимуществ.

Ye.L. Andreeva

NEW ORGANIZATIONAL STRUCTURES IN CONDITION OF GLOBALIZATION

The paper deals with the structural firm processes in the conditions of globalization of economics. Its enhanced dynamics and complicacy put forward new demands to organizational structures of the firms, which become an active element of strategy and a condition to achieve long-term competitive advantages.

* * * *

М.М. Третьяков, А.М. Корнилов

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ТВЕРДЫМИ БЫТОВЫМИ ОТХОДАМИ В РЕГИОНЕ

В статье рассматриваются проблемы формирования системы управления твердыми бытовыми отходами на уровне региона. Предлагается комплекс мероприятий по решению поставленных задач. Особое внимание уделено реализации организационно-управленческих мер.

М.М. Tretyakov, A.M. Kornilov

MANAGING SYSTEM OF SOLID DOMESTIC WASTES IN THE REGION

The article deals with the problem of arranging managing system of solid domestic wastes within the region. A number of measures solving the tasks set are being considered. Special attention is paid to realizing managing organization.

* * * *

A.V. Кирмаров

**РЫНОК ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ: ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА
И ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКЦИИ**

В статье анализируются проблемы производства и распределения цветных металлов в условиях развития рыночных отношений в экономике России. Рассматриваются особенности рынка цветных металлов России и Свердловской области. Даются рекомендации по организации системы распределения цветных металлов на региональном рынке.

A.V. Kirmarov

**MARKET OF NON-FERROUS METALS: PROBLEMS OF PRODUCTION
AND FORMATION OF THE SYSTEM OF DISTRIBUTION OF PRODUCE**

The paper analyzes production's and distribution's systems of non-ferrous metals in the market relations development conditions in Russia. Also you may read about features of the market of non-ferrous metals in Russia and Sverdlovsk's oblast. The recommendations for distribution system organization of non-ferrous metals in the regional market are given.

* * * * *

А.Н. Семин, Г.П. Селиванова, И.А. Шевченко

**ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛЬТСКОГО УЧЕТА
В КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВАХ**

В статье рассмотрены различные способы организации и ведения бухгалтерского учета в соответствии с действующей методологией и нормативными актами. Особое внимание уделено проблеме выбора одного из способов ведения бухгалтерского учета, наиболее приемлемого для фермера.

A.N. Syomin, G.P. Selivanova, I.A. Shevchenko

ACCOUNTING PECULIARITIES IN A FARM

The article deals with various methods of organization and realization of in accordance to methodology of standard documents. In the article the attention is paid to the problem of the adequate accounting system more suitable for a farmer.

* * * * *

АННОТАЦИИ (SUMMARIES)

Е.М. Кочкина

ИССЛЕДОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАСШИРЕНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Статья посвящена проблемам исследования сферы занятости населения. В ней предложена методика сравнительного анализа функционирования региональных рынков труда. Рассмотрены возможные направления расширения занятости населения на региональном уровне.

* * * * *

Ye.M. Kochkina

INVESTIGATIONS OF PERSPECTIVE TRENDS IN REGIONAL POPULATION EMPLOYMENT EXPANSION

The paper deals with the problems of population employment. It offers the technology of comparative analysis in local labor markets functioning. The author dwells upon possible expansion ways of regional population employment.

* * * * *

Е.А. Онохина

К ВОПРОСУ О ФАКТИЧЕСКОМ УРОВНЕ ЗАЩИТНОГО ТАРИФА

Статья посвящена оценке уровня защиты, реально предоставляемой национальному производителю действующей тарифной системой. Автор выводит формулу для определения этого уровня как величины (в процентах), на которую увеличивается добавленная стоимость единицы продукции, используя при выводе одну из модификаций широко известной модели межотраслевого баланса.

E.A. Onokhina

THE EFFECTIVE PROTECTION RATE

The article deals with the problem of protection degree estimation of tariff's system granted for domestic producers. The author proves the formula of the protection effective rate on the basis of the well-known Leontyev's interbranch balance model.

* * * * *

O.K. Ойнер**ИНТЕГРИРОВАННЫЙ МАРКЕТИНГ:
КОНЦЕПЦИЯ, ИНФОРМАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ**

В настоящей статье приводится теоретическое обоснование концепции интегрированного маркетинга, его роли в процессе адаптации и развития предприятия в условиях турбулентного рынка. Рассматриваются возможности интеграции бизнес-процессов компании на базе современных информационных технологий. Анализируются актуальные проблемы внедрения интегрированных систем и маркетинговых информационных систем на российских предприятиях.

O.K. Oiner**THE INTEGRATIVE MARKETING:
THE APPROACH, CONCEPT INFORMATION SUPPLY
AND THE ADOPTION PROBLEMS**

This article considers the modern approach to integrative marketing, its role in the processes of the adaptation and development in the turbulence market environment. The possibilities of new technologies providing integration of all the business processes in the company are discussed. The main problems of the integration marketing and management systems' installation are analyzed.

* * * *

Ю.М. Березкин**К ВОПРОСУ О РОЛИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ**

Рассматривается финансовый институт, с одной стороны, как механизм реализации финансовой теории, с другой – как способ упорядочения реальных финансовых отношений. Показано, что в условиях общественных трансформаций (когда старые институты разрушаются, а новые еще не сформировались) финансовые теории перестают работать. В этих условиях требуется разработка иного подхода к организации финансов.

Yu.M. Berjozkin**FINANCIAL INSTITUTIONS ROLE**

The financial institution under consideration is, on the one hand, a mechanism of financial theory realization and, on the other hand, a way of real financial relations regulation. It is shown that under the conditions of social transformations (when old institutions are being destroyed and new ones have not yet been formed)

АННОТАЦИИ (SUMMARIES)

financial theories stop working. Under these conditions there is a necessity in developing a new approach to the finances organization.

* * * *

С.И. Крылов

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ И ДВИЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Статья посвящена вопросам финансового анализа и финансового прогнозирования на предприятии. Автор предлагает концепцию и методы прогнозирования состояния и движения финансовых ресурсов предприятия (хозяйствующего субъекта), которые могут быть использованы как инструменты антикризисного финансового менеджмента и улучшения инвестиционной привлекательности предприятий.

S.I. Krylov

FORECASTING OF FINANCIAL RESOURCES CONDITION AND MOVEMENT OF AN ECONOMIC UNIT

The article is devoted to the problems of enterprise's financial analysis and financial forecasting. The author proposes the concept and methods of forecasting financial resources state and movement of an enterprise, which may be used as enterprises' instruments of anti-crisis financial management and investing financial attractiveness improvement.

* * * *

О.В. Матвеев, Ю.В. Браун-Грачева

О НЕКОТОРЫХ ЗАДАЧАХ СТРАХОВОЙ МАТЕМАТИКИ

В работе получены два новых конструктивных метода нахождения вероятности разорения страховой компании в динамической модели, удобные в плане практических расчетов, рассмотрены теоретические вопросы объединения страховых портфелей в пул положительно коррелирующих рисков.

O.V. Matveev, J.V. Brown-Gracheva

SOME PROBLEMS OF INSURANCE MATHEMATICS

Two constructive practical methods of getting the probability of the insurer failure are drawn in terms of dynamic model. The theoretical concepts of positively correlated risks pooling are examined.

* * * *

A.V. Зырянов**ОТ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛОДВИЖЕНИЕМ ДО ЛОГИСТИКИ:
ГЕНЕЗИС НАУЧНОГО НАПРАВЛЕНИЯ И ШКОЛ**

В статье рассматриваются понятие «научная школа», типологические формы научных школ, признаки типизации и основной из них – школа как направление в области науки, три типа школ как разновидности социальных союзов по признаку источников влияния, жизненный цикл школы, а также принципы логистики как отрасли экономической науки и формирование ее школ.

A.V. Zyrianov**FROM MATERIAL MOVEMENT MANAGEMENT TO LOGISTICS:
SCIENTIFIC SCHOOLS GENESIS**

The essence of the «scientific school» concept, typological forms of scientific schools are considered, as well as features of their different types and the main of them – school as a direction in science. Three types of schools as social unions according to influence sources are analyzed; school life cycle and logistics principles as a branch of economic science as well as its schools formation are investigated.

* * * * *

В.М. Камышов, А.Т. Тертышный, Л.А. Минухин, Б.И. Бортник**СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ПОДГОТОВКИ
КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ
ДЛЯ ОТРАСЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Изложена концепция и принципы разработки универсальной модели образовательного процесса в высшей школе, на основе которых предлагается осуществить реформирование технологии обучения. Особое внимание уделяется новым организационным формам в системе высшего образования, в частности, реализации непрерывной подготовки кадров в комплексах «школа – вуз», «техникум – вуз». Обсуждаются возможности оптимизации самостоятельной работы студентов.

V.M. Kamyshov, A.T. Tertyshny, L.A. Minukhin, B.I. Bortnik**THE MODERN MODELS
OF NATIONAL ECONOMY QUALIFIED STAFF TRAINING**

The concept and principles of higher school educational process development universal model is given, on the basis of which it is offered to carry out ref-

АННОТАЦИИ (SUMMARIES)

ormation the training technology. A special attention is given to the new organizational forms in the system of higher education, in particular, implementations of personnel continuous training in complexes live «school – high school», «a college – high school». The possibilities of students independent operation optimization are discussed.

* * * *

В.Ф. Кузнецова, Е.Г. Князева

«ВТОРОЕ ВЫСШЕЕ» В КОНТЕКСТЕ РОССИЙСКИХ РЕФОРМ

В статье анализируются проблемы развития системы второго высшего образования как важного сегмента сложившегося рынка образовательных услуг. Необходимость получения второго высшего образования рассматривается в связи с социальными и экономическими процессами в стране. Статья подготовлена по результатам конкретного социологического исследования, проведенного в Институте переподготовки и повышения квалификации Уральского государственного экономического университета.

V.Ph. Kouznetsova, E.G. Knyazeva

THE SECOND HIGHER EDUCATION IN CONTEXT OF RUSSIAN REFORMS

The problems of second higher education system development as an important segment of education service market stipulated are analysed. The getting of second higher education is considered in the connection with social and economic processes in the country.

The paper was prepared using the materials of the concrete sociological research carried out at the Staff Retraining and Up-grading Institute of the Ural State University of Economics.

* * * *

Г.Н. Рыженко

ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА СТЕПЕНИ РАЦИОНАЛЬНОСТИ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ

Приведены результаты экспертной оценки степени рациональности действующей системы сертификации. Предложены направления ее упорядочения. Установлено, что их осуществление позволит увеличить объемы реализации потребительских товаров при сохранении качества, т.е. они являются эффективной формой неинвестиционной поддержки отечественного товаропроизводителя.

G.N. Ryzhenko**THE EXPERTS' ASSESSMENT
OF CONSUMER GOODS RATIONALITY CERTIFICATION SYSTEM**

The results of experts' assessment of rationality certification system are given in the paper. Regulation system's trends have been developed. It was found that they will enable to increase the volume of consumer goods sales retaining their quality, i.e. they appear to be an efficient way of non-investment support for Russian commodities manufacturers.

* * * *

Д.Л. Азин**ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
УРАЛЬСКОГО РЕГИОНА**

В статье предложена авторская концепция продовольственной безопасности страны на примере Уральского региона. Сформулированы основные факторы продовольственной безопасности, рассмотрены ее предполагаемые объекты и субъекты.

D.L. Azin**THE FOOD SAFETY OF THE URALS REGION**

The author offers his own concept of the country's food safety using the Urals region as an example. He formulates the main factors of food safety, considers its contemplated objects and subjects.

* * * *

Н.В. Пахомова, К.К. Рихтер**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО
В СОХРАНЕНИЕ БИОРАЗНООБРАЗИЯ
И КРАСОТЫ ЛАНДШАФТОВ:
КОГДА НЕОБХОДИМА КОМПЕНСАЦИЯ?**

К числу экологических проблем, важных как для России, так и для всего мира, относятся сохранение биоразнообразия, красоты особо ценных естественных ландшафтов и памятников природы. Во многих странах в этих целях государством предоставляются различные компенсации. Материал интересен и тем, что знакомит читателя с малоизвестным в России опытом практического применения теоретических идей лауреата Нобелевской премии Р. Коуза.

АННОТАЦИИ (SUMMARIES)

N.V. Pachomova, K. Richter

STATE INTERFERENCE INTO STORING BIODIVERSITY AND LANDSCAPE BEAUTY: WHEN COMPENSATION IS NEEDED?

One of the most urgent ecological problems for Russia and other countries consists in the preservation the biodiversity and the beauty of natural landscapes and monuments. In many countries for that reason the state provides a variety of compensation schemes. It is of special interest for the Russian reader, since it helps to understand the practical importance of the famous R. Coase theorem.

* * * *



ИЗВЕСТИЯ

Уральского

государственного экономического

университета

выпускается как продолжающееся научное издание
с определенной периодичностью и следующими рубриками:

- «Экономическая теория»**
- «Прикладная экономика»**
- «Теория хозяйства»**
- «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»**

Наш адрес: 620219, г. Екатеринбург, ГСП 985, ул. 8 Марта, 62

Тел. 29-96-35

Электронный адрес журнала «Известия УрГЭУ»:

<http://www.usue.ru/publications>

Научное издание

ИЗВЕСТИЯ

Уральского государственного экономического университета

№ 5

Поз. 213. Подписано в печать 11.06.2002.

Формат бумаги 70 × 108 $\frac{1}{16}$. Бумага для множительных аппаратов.

Гарнитура «Таймс».

Печать плоская.

Уч.-изд. л. 15,48.

Усл. печ. л. 17,5.

Заказ

Тираж 500 экз.

Издательство

Уральского государственного экономического университета
Екатеринбург, ул. 8 Марта, 62

ОАО «Полиграфист», цех № 4
Екатеринбург, ул. Тургенева, 20