Область непознанного, неведомого
значительно обширнее суммы
накопленных человечеством знаний

В.И. Вернадский

ИЗВЕСТИЯ

Уральского государственного экономического университета

№ 7

Екатеринбург
2003

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВА

Веретенникова О.Б., Казак А.Ю. Теоретико-методологические подходы к планированию деятельности хозяйствующих субъектов 3

Мительман С.А. Логика финансовых отношений в диверсифицированном бизнесе 10

Князева Е.Г. Основные теории страхования и их современные интерпретации 16

ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА

Хелмедаг Ф. Справедливая заработная плата: нормы и факты 21

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

Пищулов В.М. Формирование системы финансирования социальной сферы на основе страхового принципа 32

Жерар В., Бортолан А. Территориальный маркетинг и стратегическое планирование французских городов 41

ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Тертышный А.Т. Сотрудничество советских граждан с оккупантами в годы Великой Отечественной войны. К историографии проблемы 56

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Плещев В.В. Сравнительный анализ программных средств разработки приложений и баз данных и индивидуализация учебного процесса их изучения 63

ЭКОНОМИКА СФЕРЫ УСЛУГ

Горшков А.В., Петриченко Ю.В. Туризм как экономический феномен: опыт политэкономического анализа 70

ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

Садыгов Э.М. Способы размещения и доходность государственных ценных бумаг 77

Мерсье-Сюисса К. Расширение Европейского Союза на Восток: аграрный аспект 88

Кац И.С., Попов Е.В. Экономическая оценка информационного ресурса предприятия 102

ПОРТРЕТ УЧЕНОГО

Вадим Аркадьевич Лазарев 117

«БЫЛОЕ»

Леонид Александрович Азин 119

УНИВЕРСИТЕТСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Информация о работе диссертационного совета Д-212.287.01 в 2002–2003 гг. 122

Информация о работе диссертационного совета Д-212.287.02 в 2002 г. 130

Аннотации 137

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.В. Попов
д-р физ.-мат. наук,
д-р экон. наук;
А.Н. Семин
д-р экон. наук;
А.И. Татаркин
д-р экон. наук, чл.-кор. РАН;
А.Т. Тертышный
д-р ист. наук;
В.Б. Фетисов
канд. техн. наук;
Н.Н. Филиппов
д-р экон. наук
Н.И. Шаталова
д-р социол. наук

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА

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

© Уральский государственный экономический университет, 2003

ISBN 5-230-14739-3

The chief editor Professor V.M. Kamyshov

CONTENTS

THEORY OF ECONOMY

Veretennikova O.B., Kazak A.Yu. Theoretical & methodological approaches to economic subjects planning procedures 3

Mitelman S.A. Financial relations logics in a diversified business 10

Knyazeva El.G. Basic theories of insuranse and their current interpretations 16

DISCUSSION

Helmedag F. A fair wage: standards and facts 21

APPLIED ECONOMY

Pishchulov V.M. Financial system formation of social sphere based on insurance principle 32

Girard V., Bortolan A. Territorial marketing and strategic planning of French cities 41

HISTORY & CONTEMPORARY

Tertyshny A.T. How soviet citizens cooperated with the occupants during the Great Patriotic War. Historiographic aspect 56

INFORMATION TECHNOLOGIES

Pleshchev V.V. Comparative analysis of software and data base development; their studies individualization methods 63

SERVICE ECONOMICS

Gorshkov A.V., Petrichenko Yu.V. Tourism as an economic phenomenon: experience of the economic analysis 70

NEWS FROM RESEARCH SCHOOL

Sadygov E.M. The income of state securities and their regulation 77

Mercier-Suissa C. The European Uunion's expansion to the East: agrarian sector ... 88

Katz I.S., Popov E.V. Economic rate of information resource of firm 102

A SCHOLAR PORTRAIT

Vadim Arkadievich Lazarev 117

«THE PAST»

Leonid Alexandrovich Azin 119

UNIVERSITY INFORMATION

Information on dissertation Council Д-212.287.01 in 2002–2003 122

Information on dissertation Council Д-212.287.02 in 2002 130

Summaries 137

Ольга Борисовна Веретенникова

Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического университета

Александр Юрьевич Казак

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов, денежного обращения и кредита Уральского государственного экономического

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

В рыночной экономике предприятие может достаточно успешно функционировать лишь при условии комплексного управления финансово-хозяй-ственной деятельностью. Комплексность предполагает внедрение системы планирования, координацию показателей деятельности предприятия по объектам управления и функциональным областям на основе организации информационных потоков.

Первое и необходимое условие успешной деятельности предприятия – создание системы планирования. В отечественной и зарубежной литературе в отношении этого вопроса нет единого мнения. Рассмотрим точки зрения некоторых зарубежных ученых (рис. 1).

Рис. 1. Точки зрения на систему планирования предприятий в зарубежной научной и учебной литературе[1]

[1] Составлено на основе авторского перевода книг: Horvath P Controlling – 6., vollst. ueberarb.Aufl. Muenchen: Vahlen, 1996. S. 180; Perridon L.,Stein M. Finanzwirtschaft der Unternehmung – 9., ueberarb. u. erw. Aufl. – Muenchen: Vahlen, 1997. S. 601-602.

Как видно из рис. 1, практически все исследователи выделяют стратегическое планирование в отдельный блок. Однако реализация стратегии проявляется через различные типы планов, в основном тактические и оперативные. Следует отметить, что встраивание политики предприятий в систему планирования есть лишь у немногих исследователей. Кроме системы планирования, зарубежные ученые определили инструменты планирования, место финансового планирования в его общей системе.

Если говорить о российской теории планирования, то можно сделать вывод, что за 12 лет рыночной экономики отечественные ученые не только не осмыслили зарубежный опыт, но и не создали свое видение этой проблемы. Необходимо констатировать, что многие исследователи рассматривают отдельные элементы системы планирования применительно к отдельным проблемам управления. Так, бизнес-план изучается относительно окупаемости инвестиций без связки со стратегическим планом и бюджетом. Стратегический план исследуется для определения путей развития хозяйствующего субъекта на долгосрочную перспективу и во многих случаях не связывается с оперативным планированием, которое показывает пути реализации стратегических мероприятий. Многие авторы не понимают целостности процесса планирования и взаимосвязей между его звеньями. Кроме того, такая составная часть планирования, как финансовое планирование, зачастую рассматривается отдельно от других видов планов, чего делать, по нашему мнению, нельзя с концептуальной позиции. Так, некоторые авторы описывают отдельно финансовый план бизнес-плана или финансовый бюджет, а некоторые финансовым планом считают баланс доходов и расходов либо платежный календарь.

Таким образом, можно констатировать, что проблемы планирования хозяйствующих субъектов в отечественной литературе не разработаны. Однако именно их понимание является важным направлением рациональной организации деятельности хозяйствующих субъектов.

Определив проблемы теории планирования, выскажем свою точку зрения по этому вопросу.

Планирование является основной функцией управления и должно проводиться в определенной последовательности (рис. 2).

Такая система планирования может реализовываться в объединениях юридических лиц, а также на крупных и средних предприятиях, где собственники не выполняют функцию менеджеров. На предприятиях, где собственник выступает в роли менеджера своего предприятия, система планирования должна состоять из стратегического и оперативного уровней. Политику такого предприятия отдельно разрабатывать не требуется, поскольку принципы и нормативы деятельности будут отражаться в его миссии непосредственно при разработке плана стратегического развития.

В объединениях юридических лиц и на крупных предприятиях система планирования трехуровневая: разработка политики, стратегическое и оперативное планирование. На предприятиях, где собственник является менеджером своего предприятия, система планирования двухуровневая: стратегическое и оперативное планирование.

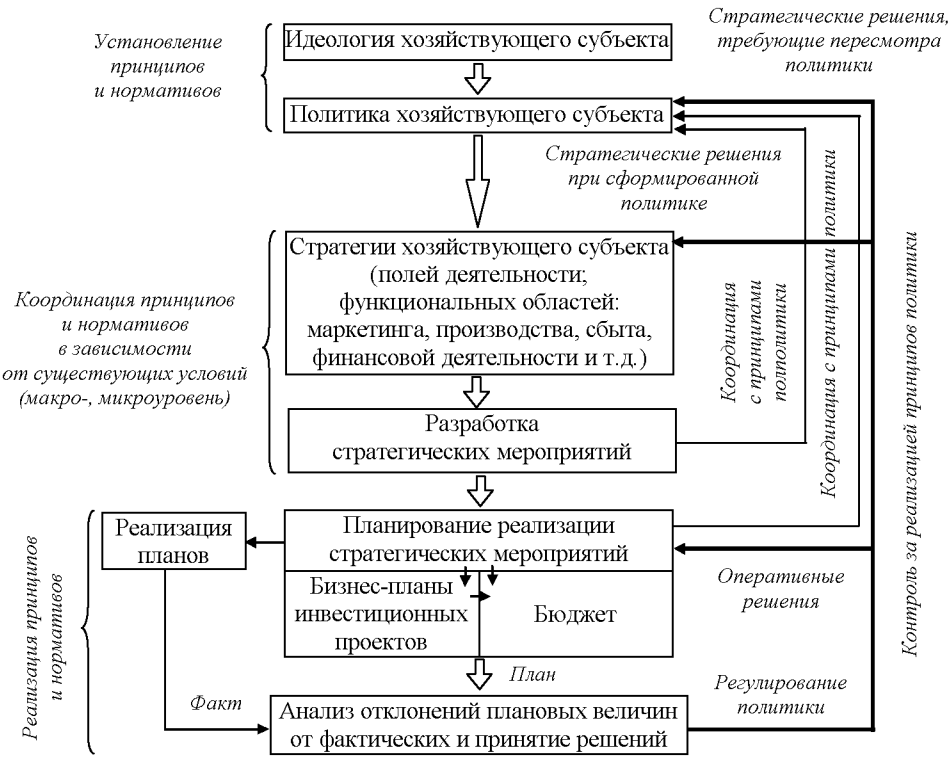


Рис. 2. Система планирования хозяйствующего субъекта[2]

Рассмотрим последовательно все уровни планирования.

Политика представляет собой установление совокупности условий и принципов деятельности хозяйствующего субъекта[3], касающихся:

1) целей и областей деятельности;

2) определения ответственности по отношению ко всем контактным аудиториям: сотрудникам, собственникам, потребителям, кредиторам, поставщикам, налоговым службам, инвесторам, предприятиям-партнерам, обществу в целом и т.п.;

3) реализации результатов политики на стратегическом и оперативном уровнях управления;

4) кооперации, слияния или приобретения других предприятий и бизнесов.

Принятая система условий и принципов находит выражение при разработке стратегии хозяйствующего субъекта. На этапе оперативного планирования и управления принципы политики закладываются в бизнес-планы инвестиционных проектов и бюджет предприятия.

О наличии политики говорят тогда, когда принципы деятельности хозяйствующего субъекта разработаны и он имеет цели, известные всем сотрудникам. Политика не может быть подлинной, если она навязана извне, например консультантами, или подходит полностью к деятельности другого предприятия или холдинга. Политика всегда специфична для конкретного хозяйствующего субъекта.

Как уже было сказано, на основе политики разрабатывается стратегия развития хозяйствующего субъекта на конкретный период времени. В чем же общее и различное между политикой и стратегией?

Политика определяет совокупность условий и принципов деятельности хозяйствующего субъекта. Обычно она разрабатывается собственниками. Стратегия детализирует статус хозяйствующего субъекта в конкретном временном интервале, т.е. определяет, как будут применяться на практике те условия и принципы, которые выделяет политика. Таким образом, стратегия должна разрабатываться менеджерами. Конечно, политика и стратегия пересекаются, поскольку принципы, определяющие политику, частично реализуются в стратегии предприятий при описании миссии и целей.

Разработка политики является задачей собственников, рабочим органом которых выступает наблюдательный совет. Правление, где сосредоточен руководящий состав менеджеров, должно разрабатывать стратегию на основе принятой собственниками политики. Именно на менеджерах лежит ответственность за разрешение всех конфликтов между политикой и стратегией предприятий в целях их эффективного развития. Тактика деятельности предприятий детализирует ресурсы и организацию достижения стратегических мероприятий и показывает, как их достичь. Из этого становится понятным, что на малых и средних предприятиях, где собственники и менеджеры выступают в одном лице, политика и стратегия сливаются воедино. Для крупных предприятий и тем более для холдингов необходимо различать политику и стратегию.

Мы ставим знак равенства между тактическим и оперативным планированием. Авторы, которые различают эти уровни, отмечают их разницу лишь в периодах планирования: при тактическом период планирования составляет от 1 до 5 лет, при оперативном – 1 месяц. На наш взгляд, такую градацию определять нецелесообразно. Например, при бюджетном планировании основной бюджет составляется на 1 год и обязательно с разбивкой по месяцам, а при необходимости по неделям или декадам. Бизнес-план, также относящийся к оперативному планированию, разрабатывается на период окупаемости инвестиций с обязательной разбивкой по отдельным годам.

---

[2] Составлено авторами.

[3] Хозяйствующий субъект – это предприниматель, предприятие или совокупность юридических лиц, объединенных однородной собственностью, единой системой денежных потоков и управления.

Обратимся к сущности финансового планирования и его месту в системе планирования. Финансовое планирование нельзя рассматривать отдельно от всей системы планирования. Оно присутствует на уровне разработки политики, стратегии и тактики. Финансовое планирование строится на основе предварительных планов по маркетингу, производству, исследованиям и новым разработкам, логистике, кадрам. Так, финансовая политика завершает разработку общей политики и представляет собой совокупность экономических отношений по выбору альтернатив управленческих решений в сфере финансового менеджмента, возникающих в связи с реализацией разработанных собственниками принципов деятельности. Финансовая политика устанавливает условия финансирования хозяйствующего субъекта, а также приемлемые уровни колебаний рентабельности и ликвидности, которые не нанесут ущерба финансовому положению. Кроме того, финансовая политика может оценить правильность разработки всех других функциональных политик, поскольку тесно взаимосвязана с ними.

Так, например, тенденции изменения выручки от реализации продукции, работ и услуг, определяемые маркетинговой политикой, а затем подтверждаемые стратегией, выявляют основной собственный источник, из которого погашаются расходы на производство, уплачиваются налоги и в результате образуется чистая прибыль, направляемая на расширенное воспроизводство. Финансовая политика призвана оценить возможности развития хозяйствующего субъекта за счет созданных ресурсов и необходимость изменения ассортиментной политики для достижения требуемого объема собственных источников финансирования.

Маркетинговая политика позволяет четко сформировать направления инвестиций, поскольку становятся известными рынки сбыта, потребности клиентов, ближайшие конкуренты и т.д. В связи с этим маркетинговая политика является основой для политики исследований и новых разработок и финансовой политики в части инвестиционной политики.

Политика исследований и новых разработок является следующей в ряду функциональных политик. Перед ней стоят такие задачи, как определение методов производства новых продуктов и соответственно новых технологий, решение проблем лицензирования и совместной деятельности в исследованиях, т.е. в итоге определение объемов и направлений необходимых инвестиций. Все это свидетельствует о тесной взаимосвязи политики исследований и новых разработок с такой частью финансовой политики, как инвестиционная.

Зная, что необходимо рынку, предприятие должно разработать свою производственную политику, основными задачами которой являются определение вертикальной и горизонтальной интеграции, выбор технологий производства, уровней автоматизации и производительности труда, обновления и замены оборудования. От верно выбранной производственной политики зависит уровень рентабельности отдельных продуктов и услуг, а также всего предприятия. Кроме того, производственная политика напрямую влияет на финансовую в части инвестиций.

Политика логистики преследует цель предоставить материальные ресурсы с минимальными издержками, т.е. осуществить их складирование и транспортировку по всему операционному циклу в необходимом количестве и в нужное время. Политика логистики, соответственно, влияет на уровень запасов сырья и готовой продукции на складе, а также на минимально необходимую потребность в оборотных средствах в производственном цикле. Она тесно связана с финансовой политикой в части определения денежного капитала, необходимого для обеспечения процесса движения материальных ресурсов на предприятии, периодов оборота дебиторской, кредиторской задолженности и производственных запасов в целях сокращения финансового цикла предприятия, а значит, и нагрузки на ликвидность и платежеспособность.

Кадровая политика, на первый взгляд, стоит обособленно от всех других видов политики. Однако следует отметить, что от качества и мотивации сотрудников зависит практически все в деятельности предприятия. Любая даже самая перспективная политика предприятия, а затем и стратегия никогда не смогут быть эффективно внедрены в практику, если сотрудники не разделяют или не понимают основных их принципов. В связи с этим кадровая политика должна разрабатываться так, чтобы сотрудники имели высокую мотивацию к труду, поддерживаемую достойной заработной платой и социальными выплатами. С другой стороны, такие издержки должны быть сопоставимы с выручкой от реализации и приносить предприятию среднеотраслевую рентабельность.

Итак, финансовая политика позволяет оценить приемлемость для развития хозяйствующего субъекта остальных видов функциональных политик.

При разработке стратегии развития бизнеса одной из функциональных стратегий также является финансовая. Суть ее заключается в том, что на каждом этапе разработки стратегии вводятся основные финансовые показатели, позволяющие как провести анализ исходной ситуации, так и определить цели развития бизнеса в стоимостном выражении и получить сумму инвестиций, необходимых для достижения принятых целей. Разработка финансовой стратегии возможна только после получения информации о рынках и технологии производства.

В бизнес-плане заключительным разделом также является финансовый план, который составляется после планов маркетинга и производства. Финансовый план показывает источники финансирования инвестиционного проекта, его рентабельность и ликвидность.

Бюджет предприятия состоит из операционного и финансового бюджетов. Финансовый бюджет включает в себя инвестиционный бюджет, бюджет по прибыли и движению денежных средств, бюджетный баланс.

Таким образом, финансовое планирование, являясь частью системы планирования хозяйствующих субъектов, проявляется на уровне разработки политики, стратегии и тактики. Основные его задачи – определение оптимального соотношения между источниками финансирования мероприятий по развитию бизнеса и сохранение запаса ликвидности.

В отечественной экономической литературе продолжается дискуссия по вопросам сущности планирования на предприятиях. По мнению авторов данной статьи, система планирования может быть двух- и трехуровневая в зависимости от организации управления хозяйствующим субъектом. Финансовое планирование является составной частью системы планирования. Оно строится на данных о рынках сбыта, особенностях технологии, логистики и т.д. и является заключительной частью на каждом уровне планирования, где реализуется со своими специфическими задачами.

Семен Аркадьевич Мительман

Кандидат экономических наук, заместитель председателя Законодательного собрания Челябинской области

ЛОГИКА ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОМ БИЗНЕСЕ

Решение актуальных проблем экономики требует высокой концентрации функционирующего капитала и оценки перспектив его диверсификации. Диверсификация капитала демонстрирует его эволюцию в более сложную и эффективную форму. Диверсифицированный капитал является следующей, более высокой, ступенью организационной формы капитала, которая находится в постоянном движении и самосовершенствовании.

Современные тенденции демонстрируют экономическую заинтересованность в объединении финансового и промышленного капитала. Хозяйственная практика подтверждает целесообразность создания крупных диверсифицированных субъектов, которые функционируют как сложные экономические системы. Именно в процессе их деятельности формируются масштабные инвестиционные возможности и вырабатываются эффективные механизмы их осуществления.

Финансовая наука должна обосновать внутреннюю организацию, формы и методы диверсификации. В основе любой формы хозяйствования находится теоретическое исследование. Без построения внутренней иерархии, определения целей и задач, регламентации конечных результатов любая практическая инициатива потерпит неудачу. Ученые-экономисты должны поставить перед собой задачу теоретического анализа и создания методологических основ диверсификации. Это экономическое явление выступает в качестве эволюционной формы капитала и служит базой для созидания новых хозяйственных отношений.

Особенности отечественной экономики, определяемые конкретной хозяйственной ситуацией, оказывают воздействие на диверсификационные процессы. Но глобализация бизнеса в мировой экономической системе содействует распространению стандартных подходов к диверсификации.

Субъекты хозяйствования, переживая процессы реформирования, укрупняются и ищут новые направления вложений и развития бизнеса. Именно присутствие инвестиций, постоянное движение капитала, товарного и денежного потоков обеспечивают результативность деятельности отдельного хозяйствующего субъекта и диверсифицированной совокупной группы бизнес-единиц.

Это служит основой для формирования внутренних источников реализации инвестиционных решений. Действительно, ускорение оборота капитала по экономическому значению выступает в качестве аккумулятора накоплений. Ведь при увеличении скорости оборота возрастает прибыль, соответственно повышается возможность накопления, т.е. наращивается масса финансовых ресурсов, способных обеспечить инвестиционные вложения.

Диверсифицированная компания получает потенциал функционирования в различных сегментах рынка с разноскоростным режимом оборота капитала. Диверсифицированный капитал как высокоинтегрированная форма капитала осуществляет широкомасштабную деятельность. При этом диверсифицированная группа выступает как сложная организация с четко установленным ведущим элементом – базовым бизнесом, который имеет доминирующее влияние в данной хозяйственной макроструктуре.

Диверсификация служит проводником инвестирования в реальный сектор экономики. Базовый бизнес, выступая регулятором движения капитала, обеспечивает высокую управляемость движения денежных средств, вкладываемых в новые предприятия и отрасли, в частности на полное обновление или перевооружение основного капитала, на пополнение оборотного капитала.

С помощью диверсификационных мероприятий создается мультипликативный эффект использования денежных средств.

Традиционно накопление капитала для дальнейшего рывка по диверсифицированному пути осуществляется в отраслях с ускоренной оборачиваемостью (торговля, легкая и пищевая промышленность). В российской экономической ситуации немаловажное значение имело развитие крупных промышленных звеньев. Сложность реформирования состояла еще и в том, что сильнейшее воздействие оказывал территориально-региональный фактор, так как предприятия и отрасли в основной своей массе ориентированы на локальных и региональных потребителей.

Процесс диверсификации капитала и создание новых бизнес-единиц определяется специфичностью российской экономики. В ходе диверсификации осуществляется приобретение производственных материальных ресурсов, налаживается функционирование производства и персонала, настраиваются каналы снабжения и реализации готовой продукции. Причем в диверсифицированной группе это процесс, многократно повторяющийся от базового бизнеса к каждой бизнес-единице. В отечественной хозяйственной практике диверсификация реализуется через рождение новых субъектов хозяйствования. Их появление основано на взаимном проникновении торгово-посредни-ческого, промышленного, банковского, страхового и других форм капитала. Самостоятельно функционирующий капитал на определенной стадии развития прорастает в другие сферы деятельности. Диверсификационные мероприятия способствуют внедрению автономного капитала в различные направления деятельности, имеющие разную скорость кругооборота и цикл оборачиваемости. Это способствует оперативному порядку перераспределения ресурсов в целях увеличения общей доходности, стабилизации текущего состояния и регламентации перспектив развития диверсифицированного бизнеса.

Диверсификация оценивается учеными-экономистами как новая эволюционная форма развития капитала, возникающая с целью получения дополнительных преимуществ по сравнению с возможностями отдельных предприятий, осуществляющих свою деятельность самостоятельно. Диверсифицированный капитал является новой сложной системой, имеющей специфические свойства (такие, как высокая оборачиваемость и мобильность).

Масштабы функционирования диверсифицированных субъектов индустрии находятся под воздействием географического фактора. В сфере практического действия диверсифицированные компании разделяют на региональные, национальные и транснациональные. Большее внимание в представляемом научном исследовании уделяется диверсифицированным группам региональной сферы. Их активная деятельность осуществляется в пределах субъекта Федерации или крупного экономического района.

Диверсифицированный бизнес вносит существенный вклад в развитие экономики определенной территории. Это значение определяется инициативой стремящихся к диверсификации компаний в аккумулировании финансовых, материальных и трудовых ресурсов. Концентрация всех видов ресурсов выступает в качестве катализатора наращивания промышленного производства региона [1. С. 113]. Особенно быстрыми темпами идет развитие регионов, имеющих производственную и технологическую инфраструктуру, энергоресурсы, транспортную и логистическую сеть, сырьевую базу, высококвалифицированные кадры, развитый спрос населения. Географический фактор диверсификации способствует формированию регионального рыночного пространства, оптимального уровня занятости населения и конкурентной позиции диверсифицированных производителей. Однако при соблюдении экономических интересов территории не должна углубляться доминирующая позиция, создавая монополистическое положение для конкретной диверсифицированной компании.

В отечественной экономике на пути рыночных реформ возникали и развивались различные организационные формы капитала. Данный процесс обосновывался кардинально новыми тенденциями в бизнес-практике, высокими темпами трансформации капитала, перерождением самостоятельных субъектов хозяйствования в крупные финансово-промышленные комплексы. Одновременно с этим в период рыночных преобразований российская экономика испытывает влияние глобальных экономических процессов. Трансформация мировой экономической системы воздействует на технологический уровень, на ценовые параметры производственных элементов, на организационную структуру производства и управления, на построение каналов материально-технического снабжения и сбыта. В России наблюдается противоречивое сочетание высоких темпов экономических преобразований, формирования новых субъектов хозяйствования и противодействия политических, законодательных, налоговых и социальных элементов. Экономика

страны демонстрирует стремительный темп изменений и развития за относительно короткий период времени.

Перед современной экономической наукой стоит задача построения стройной теории, обосновывающей и оценивающей тенденции конкретной ситуации в экономике. Финансовая наука должна обосновать финансово-кредитный механизм диверсификации, сформировать реальную картину денежного хозяйства диверсифицированного бизнеса, проанализировать место и роль объединенных бизнес-единиц в экономической системе, рассчитать прогноз развития совокупного субъекта индустрии.

Специалисты отмечают кардинальное внутреннее изменение процесса диверсификации. До недавнего времени продвижение капитала в различные отрасли осуществлялось с целью использования разницы в оборачиваемости и получения конкурентных преимуществ, т.е. проводились технологические диверсификационные мероприятия. В мировом масштабе процесс построения новой конфигурации капитала переходит на новый уровень. Современные высокие технологии (high-tech) требуют концентрации усилий по инвестициям, научно-исследовательским разработкам, внедрению их результатов в производство, продвижению новых видов товаров на рынок и формированию своего круга потребителей. И хотя в России доминирующей формой остается технологическая диверсификация, она оказывает существенное влияние на хозяйственную структуру и систему управления субъекта индустрии. При этом значительно трансформировался характер акционерной собственности и размер контрольного пакета акций. Собственниками становятся крупные промышленные предприятия и финансово-кредитные институты [2. С. 32–33]. Налаживание функциональных связей и личных контактов значимо влияет на финансовую, кредитную, технологическую и сбытовую сторону деятельности предприятия.

Национальные черты проникновения капитала в разнообразные сферы деятельности отразились на внутренней сущности и интенсивности диверсификационного процесса. Одновременно сформировались общие подходы. Так, в ходе диверсификации создаются новые и значительно трансформируются действующие бизнес-единицы, наблюдается объединение торгово-промышленного и финансового капитала, расширяются технологические связи, усиливается влияние базового бизнеса на совокупную деятельность диверсифицированной группы. Проникновение капитала способствует возникновению крупных хозяйственных комплексов, которые опираются на диверсифицированную деятельность.

Функционирование головной компании должно быть высокоорганизованным, так как в отечественной практике в ходе построения внутренней экономической среды диверсифицированной группы возникает противодействие ранее самостоятельных бизнес-единиц, осуществлявших свою деятельность автономно и не желающих в дальнейшем функционировать в рамках общей корпоративной стратегии.

Одним из значимых моментов в деятельности базового бизнеса является налаживание взаимной заинтересованности и выгоды для каждой бизнес-единицы совокупной компании. В ходе принятия решений должны учитываться интересы всех составляющих звеньев диверсифицированной компании. При этом решения должны охватывать весь спектр деятельности комплекса бизнес-единиц.

Глубокое значение имеет построение системы результатов деятельности диверсифицированной компании. Специалисты выделяют как количественные, так и качественные показатели. Среди важнейших – инвестиционные ресурсы (по объему, составу и источникам); увеличение объема реализации; снижение издержек производства; относительно стабильное движение денежных потоков; расширение круга партнеров (поставщиков сырья и потребителей продукции); максимизация прибыли.

Ряд ученых-экономистов считают, что прибыль не является достаточно точным показателем эффективной деятельности диверсифицированной компании. Аргументы, которые приводятся в обоснование данной точки зрения, следующие. Диверсификация в основном на технологическом уровне и географическое распределение бизнес-единиц деформируют общие критерии деятельности совокупного бизнеса. В определенном случае базовым элементом в диверсифицированной компании выступает торгово-посреднический и финансовый капитал. Результаты их деятельности не связаны с созданием материальных ценностей и прямым функционированием производственных бизнес-единиц. Существующее налогообложение подвигает бизнес к искажению отчетности и демонстрации реальных достижений деятельности. С нашей точки зрения, данное мнение имеет право на существование. Однако приуменьшение роли

прибыли в деятельности диверсифицированного бизнеса необоснованно. Именно прибыль и возможности расширения инвестиционных направлений служат стимулятором диверсификационных мероприятий.

Диверсифицированные хозяйственные образования активно развиваются в экономической системе, в том числе в России. Созданные диверсифицированные компании имеют значительную долю торгового и финансового капитала. Базовый бизнес сам является порождением или постоянно ищет пути проникновения в отрасли с коротким сроком формирования прибыли, с экспортной ориентацией, с высоколиквидной продукцией. В определенный период времени диверсификация становится стимулом взаимного интереса финансового и промышленного капитала. Именно диверсификация способствует формированию значительных по объему денежных потоков для дальнейшего расширения промышленного производства. Промышленные звенья диверсифицированных образований за счет аккумуляции финансовых ресурсов и совершенствования систем управления получают существенный потенциал развития.

По мнению ученых-экономистов, на основе институционального анализа изменился подход к диверсификации. Ведущим положительным моментом является значительная экономия издержек и расширение методов сокращения затрат. Если внимательно рассматривать диверсификационные мероприятия, то, например, проникновение в технологически отдаленный бизнес способствует межотраслевому перераспределению капитала. К значимым достоинствам диверсификации относятся аккумуляция финансовых ресурсов и повышение инвестиционных возможностей. Менеджмент компании так формирует и управляет диверсифицированным портфелем, чтобы сокращение доходов в одном секторе совокупного бизнеса компенсировалось одновременным ростом доходов по другим отраслям. Каждая бизнес-единица находится в зоне определенного перечня рисков. Так, производственно-технологические секторы находятся под воздействием производственных рисков. Торговые и сбытовые звенья борются с проблемами реализации и расширения потребительских интересов. Финансово-кредитные институты постоянно рискуют денежным капиталом. Диверсификация помогает распределению рисков среди различных элементов совокупного бизнеса, оптимизирует экономические интересы всех бизнес-единиц и способствует усилению потенциала получения прибыли в результате совместных действий.

Диверсификация объективно обусловлена всем процессом экономического развития. Основываясь на практическом опыте, можно предположить, что диверсификация успешно преодолеет трудности начального этапа становления. Диверсифицированный капитал распространит свои интересы с сырьевых, торговых и экспортно ориентированных предприятий на сложные обрабатывающие и высокотехнологичные отрасли.

Литература

1. *Беляева И.Ю.* Интеграция корпоративного капитала и формирование финансово-промышленной элиты (российской опыт). М.: ФА, 1999.

2. *Беляева И.Ю., Эскиндаров М.А.* Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: теория и практика. М.: Изд-во ФА, 1998.

Елена Геннадьевна Князева

Кандидат экономических наук, доцент, директор Института переподготовки и повышения квалификации Уральского государственного экономического

ОСНОВНЫЕ ТЕОРИИ СТРАХОВАНИЯ И ИХ СОВРЕМЕННЫЕ ИНТЕРПРЕТАЦИИ

Одним из первоначальных теоретических подходов к определению сущности и социально-экономического содержания страхования стала теория возмещения вреда (А. Вагнер). Согласно этой теории, вред является последствием любого события, которое влечет за собой уменьшение имущества или препятствует его увеличению. Вред выступает как прямая или косвенная имущественная потеря. Страхование представлялось как возмещение имущественного вреда от случайных и непредвиденных событий.

Эти теоретические изыскания рядом ученых распространялись как на имущественное страхование, которым возмещается прямой ущерб, нанесенный имуществу, так и на личное страхование, возмещающее косвенные имущественные потери в результате смерти или ограничения трудоспособности застрахованного лица. Человек рассматривается как определенная экономическая ценность, являющаяся источником всех богатств. Прекращение трудовой деятельности человека в результате смерти или потери трудоспособности дает право на страховое возмещение данного вреда. М. Вольф утверждал, что при страховании имущества возмещается конкретный индивидуальный вред, при страховании лица – средний, типичный вред [1. С. 439]. В совокупности страхование представлялось как общая потребность с первоочередностью социального момента.

Частично на основании данного теоретического подхода экономической наукой была разработана амортизационная теория страхования, основополагающим моментом которой является аналогичность страхового и амортизационного фондов. Родоначальники этой теории и их последователи
(Е. Шредер, Г. Вальдгейм) рассматривали процесс формирования амортизационного фонда как обновление стоимости, происходящее в народном хозяйстве, в процессе перехода капитала в готовый продукт. По их мнению, такой же процесс происходит в страховании. Различие между этими фондами состоит только в незначительной детали, каковой является критерий формирования фондов. Рассмотрим определенный имущественный комплекс с точки зрения создания амортизационных и страховых фондов. При формировании амортизационного фонда учитывается критерий изнашиваемости, при формировании страхового фонда – критерий риска. Страхование, подобно амортизации, относится к сфере воспроизводства капитала.

В советской экономической науке сопоставимость амортизации и страхования поддерживалась С.Г. Струмилиным: затраты по страхованию имущества аналогично амортизационным отчислениям включаются в совокупные издержки, служат источниками воспроизводства основного капитала. Мнение об идентичности амортизации и страхования связано с их равным назначением: восстановление основного капитала. Только амортизация покрывает периодические и постоянные потери капитала, а страхование возмещает внезапный ущерб в результате стихийных бедствий и других неблагоприятных явлений.

Критиками амортизационной теории страхования отмечается, что между процессом создания продукта и переходом в его стоимость части, покрывающей износ, существует прямая экономическая зависимость. Включение в аналогичный процесс страхового фонда не подтверждается реальной экономической практикой. Потери основного капитала, покрываемые амортизацией, носят производительный характер. В противоположность этому ущерб, возмещаемый за счет страхового фонда, имеет непроизводительный характер. Достаточно

затруднительно включить в состав стоимости продукта конкретную сумму, идущую в страховой фонд для покрытия вероятного ущерба.

Предназначение страхового фонда связано с возмещением потерь не только по основному, но и по оборотному капиталу. Общеизвестно, что оборотный капитал переносит свою стоимость на продукт полностью, без какой-либо дополнительной части, которая может направляться на формирование страхового фонда. Страховой фонд имеет целевую установку на покрытие потерь в ресурсах, выделенных на потребление, и жизни человека.

Определенный вклад в развитие теоретической базы страхования внесла теория удовлетворения имущественной потребности, возникающей в результате случайного события (А. Манэс). Базовым видом в данной теории признается эвентуальная потребность, т.е. возможная при соответствующих условиях или обстоятельствах. Эта потребность возникает при сокращении имущества как такового и, соответственно, при потере возможных доходов.

Фундаментальной идеей теории потребности страхование объявляется распределением между множеством лиц неизвестной потребности. Через страхование покрывается несоответствие между потребностями и средствами их удовлетворения, т.е. между участниками страховых отношений распределяется будущая эвентуальная потребность. Последняя должна иметь характеристику случайности и обоснованности статистическими показателями [1. С. 436–438].

Один из основных моментов этой теоретической позиции состоял в том, что страхование выравнивает имущественные отношения, имеет социальную функцию и играет регулирующую роль в экономической системе. Такое мнение может сложиться на основании равновесности по общей совокупности участников страховых операций и по отношению страховой организации к всем страхователям.

Теория удовлетворения имущественной потребности охватывает широкий спектр страховых отношений. При разделении страхования на имущественное, личное и страхование ответственности удовлетворение потребности выражается через имущественный интерес. Обязательство страховой организации произвести страховую выплату – это форма удовлетворения имущественной потребности при страховом случае, упомянутом в договоре страхования. Размером потребности можно признать страховую сумму. С мнением этих ученых-теоретиков можно согласиться, если принимать во внимание страхование как систему страховой защиты, действующую в виде страховых фондов. Однако не следует забывать, что реальным в традиционном смысле страхованием охвачена далеко не доминирующая часть населения и субъектов хозяйствования.

В относительном противоречии с представленной позицией находится теория обеспечения (Гупка). Взаимосвязь с теорией эвентуальной потребности определяется использованием понятия возможной потребности. Идейным стержнем теории обеспечения является цель, которую ставит перед собой страхователь при заключении договора страхования, а не те последствия, которые могут наступить. Идея общего обеспечения возможной потребности охватывает всю совокупность видов страхования. В имущественном страховании и страховании от несчастных случаев обеспечение специализированное (под особый страховой случай), в страховании жизни – общее, установленное сроком страхования [1. С. 451–452].

Теория предоставления рассматривала сущность страхования в обязанности страховой организации обеспечить денежную выплату в случае наступления предварительно оговоренного, не зависящего от воли заинтересованных лиц, страхового события (Бремер). Целесообразным в представляемой теоретической позиции является признание объективности страхового случая. В целом эта теория охватывает только часть широкого комплекса страховых отношений – предоставление страховой выплаты. Это завершающая часть отношений между страховщиком и страхователем, предусмотренная договором страхования. Теория предоставления не охватывает наиболее важный, с авторской точки зрения, спектр страхования – формирование страхового фонда.

К. Маркс в ряде своих значимых трудов рассматривал основы страхового фонда и страхования. В «Капитале» он характеризует наличие и функционирование страхового фонда как общественную необходимость: «… постоянный капитал подвергается во время процесса воспроизводства, в вещественном отношении, случайностям и опасностям, которые могут его уменьшить… Вследствие этого часть прибыли, следовательно, прибавочной стоимости, а потому и прибавочного продукта, в котором (если рассматривать его с точки зрения стоимости) получает свое выражение лишь вновь присоединенный труд, служит страховым фондом». Страхование

рассматривалось К. Марксом в качестве базового элемента процесса расширенного воспроизводства. «Определенное количество прибавочного труда требуется в качестве страхования против случайностей, вследствие необходимого, соответствующего развитию потребностей и прогрессу населения постоянного расширения процесса воспроизводства» [2].

К. Маркс отмечал кардинальное отличие страхования от амортизации и издержек на ремонт: «Как от возмещения, так и от работ по сохранению и ремонту совершенно отлично страхование, которое распространяется на разрушения, производимые чрезвычайными явлениями природы, пожаром, наводнениями и т.д. Оно должно покрываться из прибавочной стоимости и представляет вычет из нее. Или, рассматривая дело с точки зрения всего общества, необходимо, чтобы всегда имело место добавочное производство, т.е. производство в более широких размерах, чем требуется для простого возмещения и воспроизводства существующего богатства; оно… необходимо для того, чтобы располагать средствами производства на покрытие…разрушения, которое вызывается случайностями и силами природы» [2].

Данная теоретическая позиция служит противовесом амортизационной теории страхования. Достаточно важным служит указание на источник формирования страхового фонда в виде прибавочной стоимости, создаваемой в ходе добавочного производства. Это неоднократно отмечал К. Маркс: «…часть прибавочной стоимости, рассматриваемая как часть валовой прибыли, должна образовывать страховой фонд производства. Этот страховой фонд создается частью прибавочного труда» [2].

Следует сопоставить амортизационную и марксистскую теории страхового фонда. Важную роль в практическом функционировании субъектов хозяйствования имеют основные положения амортизационной теории. Это связано с тем, что значительная часть страховых взносов предприятий включается в состав расходов, относимых на себестоимость. Затраты на страхование покрываются не за счет прибавочного продукта, а участвуют в воспроизводственном процессе, так же, как и амортизация. Допустимость включения затрат на страхование в состав расходов, относимых на себестоимость, регламентируется нормативными документами.

Совокупный общественный продукт К. Маркс подразделяет на несколько составных частей. Среди них расходы по возмещению потребленных средств производства, добавочная часть для расширения производства, резервный или страховой фонд для страхования от несчастных случаев, стихийных бедствий и пр. Объем последних, по мнению К. Маркса, должен исчисляться на основе теории вероятностей, имеющихся средств в рамках экономической необходимости.

Страховой фонд имеет производственный характер как фонд возмещения потерь и ущерба, нанесенных стихийными бедствиями, средствам производства. Здесь можно отметить ограниченность теоретического подхода. В частности не учитывается социальный характер страхового фонда по отношению к имущественным интересам граждан.

В ряде трудов К. Маркс придает страховому фонду более широкое трактование – с охватом на функционирование в сфере потребления. К этому сектору относятся фонды, созданные в виде общих для определенной, четко регламентированной группы граждан.

Страховой фонд в марксовой теории рассматривается и как фонд накопления с возможностью его использования в инвестиционном процессе во временном периоде между моментами возмещения ущерба.

Теория интереса служит обоснованием законодательных позиций страхования. Концепция имущественного интереса выступает как предмет страховых отношений. Практическое воплощение этой теории реализуется, к примеру, в имущественном страховании. Так, обязательства страховщика ограничиваются областью возмещения возникших убытков, не предусматривается полное восстановление пострадавшего застрахованного объекта, хотя законодательством не ограничивается возможность страховщика предоставить реальный имущественный объект. Недопустимо в законодательном плане совокупное страхование одного объекта на сумму, превышающую регламентированный имущественный интерес. В страховом договоре может предусматриваться возмещение по косвенному имущественному интересу (понесенные непрямые убытки): например, потеря доходов в результате остановки производства, невыполнения договорных обязательств. Теория интереса подтверждена законодательной практикой при установлении единого объекта страховой защиты – имущественного интереса. Отсутствие имущественного интереса является препятствием для заключения страхового договора.

В последующем теория интереса произросла в теорию интереса как имущественного блага или денежной ценности этого блага. Основоположники данной теоретической позиции (Вольф, Киш)

предполагают, что предметом страхования является имущественное благо, которое трансформируется через отношение страхователя к реальному имущественному объекту [3. С. 209–210]. Теория имущественного блага по отношению к теории интереса более конкретна и обладает реалистичной характеристикой.

Общей мыслью представленных теоретических позиций являлось то, что многие теоретики признавали страхование инструментом общественного прогресса, имеющим важное значение в дальнейшем развитии мирового хозяйства. Это историческое предвидение полностью подтвердилось текущим состоянием и дальнейшими прогнозами мировой экономики, где страхование занимает значимый сектор в общей совокупности экономических отношений.

Литература

1. *Серебровский В.И.* Избранные труды. М.: Статут, 1997. (Сер. «Классика российской цивилистики»).

2. *Маркс К.* Капитал. Т. 3. М.: Изд-во политической литературы, 1975.

3. *Райхер В.К.* Общественно-исторические типы страхования. М.–Л.: Изд-во Академии наук СССР, 1947.

* * * * *

Фриц Хелмедаг

Доктор экономических наук, профессор кафедры национальной экономики (микроэкономика) Технического университета г. Хемниц (Германия)

СПРАВЕДЛИВАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА: НОРМЫ И ФАКТЫ[1]

Существует добродетель, присоединение к которой и следование ее всеобщим правилам максимально точно предопределяет наши действия. Этой добродетелью является справедливость.

Адам Смит

1. Политика доходов без пустых формул

«Правильный» размер заработной платы был и остается одним из наиболее обсуждаемых ориентиров экономической политики: некоторым политическим фракциям денежные доходы наемных работников кажутся чрезмерно высокими, другим слишком низкими. Удивительно, что сторонники той и другой точки зрения постоянно практикуют такие высказывания, не сообщая прямо, какой именно уровень оплаты следует считать приемлемым. Этот недочет необходимо устранить, определив на будущее, что следует понимать под «честной» или «справедливой» заработной платой и насколько это соответствует (немецкой) действительности.

Постановка данной проблемы неизбежно наталкивается на скептическое отношение читателей. Это оправданно, так как обращение к столь интригующей теме предполагает достижение согласия в том, что такое «справедливость» и какое конкретное содержание вкладывается в это понятие [9; 17]. Между тем дискуссия по данному вопросу остается в том же состоянии, что и полвека назад:

«Ни один другой вопрос не обсуждается так страстно, ни по одному другому вопросу не было пролито столько драгоценной крови и горьких слез, ни по одному другому вопросу так глубоко не размышлял просвещенный дух от Платона до Канта. И все-таки вопрос сегодня остается, как и прежде, без ответа» [7].

Причина этого безрадостного положения лежит, вероятно, в разрыве между всеобщим определением и особенным содержанием указанного понятия.

[1] Перевод Е.П. Дятела, с использованием материалов Н.В. Ширпужевой.

С *абстрактных* позиций справедливость охарактеризовать сравнительно легко, а именно как соответствие реально существующих общественных пропорций и отношений тем, которые мы хотели бы видеть в действительности. Такое понимание «справедливости» не вызывает особых возражений и не требует дополнительных размышлений. Споры возникают, когда начинают обсуждать, что в каждом конкретном случае подразумевается под формулой «каждому свое». При такой подоплеке обращение к «справедливости» становится зачастую риторикой, призванной представить действия, служащие собственным интересам, вкладом в повышение общественного благосостояния.

Некоторые видят поэтому в постулате социальной справедливости формальный оборот, ссылку на Фредерика Августа фон Хайека, как выдающегося представителя определенной позиции [4]. Согласно этому воззрению, самое большее, о чем может идти речь, – установить экономический порядок, действие которого автоматически даст справедливые результаты. Соответственно, нет нужды в особой политике доходов, так как «чистая» рыночная экономика сама позаботится, чтобы ее действующие лица получали ровно столько, сколько они заслуживают. Поэтому поставленная выше проблема при ближайшем рассмотрении как бы и не существует.

Представителям противоположной точки зрения вряд ли придется по душе обсуждение данной темы: капиталистическая «справедливость» представляет, по их мнению, противоречие в самой себе. Жизнеспособность капиталистической системы основывается на эксплуатации рабочей силы, господство капитала неизбежно ведет к изъятию части создаваемого ею продукта:

> «Цена труда, повышающаяся вследствие накопления капитала, – утверждает К. Маркс, – в действительности означает только то, что объем и тяжесть золотой цепи, к которой наемный рабочий сам себя приковал, делает возможным ее свободное натяжение» [10].

Поэтому всякая корректировка заработной платы оставалась бы ничем иным, как лечением симптомов без изменения общественных отношений господства и подчинения.

В конечном счете обе охарактеризованные выше полярные позиции не могут обогатить дискуссию о справедливости профессиональными выводами.

Другие экономисты, занимающие промежуточную позицию, не желают втягиваться в подобного рода общественные конфликты партий. Впрочем, многие специалисты выражают недовольство ситуацией с заработной платой. Некоторые расценивают ее как завышенную – это суждение опирается на более или менее явно выраженную идею предельной производительности, которая должна определять уровень занятости населения. Внешне это также выглядит как определение справедливой доли работников в зависимости от их вклада в создаваемую стоимость. Доминирующей тенденцией является аттентизм[1]. Это тем более примечательно, что изучение вопроса о принципах,

[1] Позиция выжидания (прим. пер.).

господствующих в справедливом обществе, с некоторого времени преобладает в сравнении с другими социальными исследованиями.

В 1971 г. Джон Роулс опубликовал свою книгу «Теория справедливости» [12], которая вызвала целый поток социально-философских суждений о том, какие качества должны быть присущи справедливому обществу. Обращает на себя внимание попытка Роулса освободить аргументацию от балласта индивидуального опыта. Для этого он использует договорно-теоретическую фикцию, в соответствии с которой будущий справедливый общественный порядок должен быть установлен исходя из презумпции «незнания». Отдельные члены конституционного собрания предположительно не осведомлены в полной мере о том, какие их способности найдут признание и какие должности они будут занимать в будущем обществе. Решение о том или ином способе общественного регулирования свободно от каких-либо предубеждений и принимается без учета частных интересов:

«Так как все находятся в одинаковом положении и никто не может выдумать основных правил, которые на основе их особых отношений дадут им определенные преимущества, то основные положения справедливости являются результатом честного соглашения или переговоров» [12. S. 29].

В ходе подробного и разностороннего изложения Роулс пытается показать, почему справедливый общественный порядок в первую очередь должен предусматривать общественное вспомоществование для самых бедных:

«Социальному и экономическому неравенству [...] должно бы [...] соответствовать получение наименее обеспеченными слоями населения возможно больших льгот [...]» [2. S. 336].

Этот провоцирующий тезис привлек внимание и стал предметом обсуждения экономистов. В ходе дискуссий сместились приоритеты: с аспекта справедливости на обсуждение проблем эффективности. В источниках, принадлежащих американской теоретической традиции, особенно указывается на недостаточное воздействие стимулов к (ре)аллокации; и, если следовать постулату Роулса, это могло бы стать результатом компромисса между справедливостью и эффективностью.

В рассматриваемой взаимосвязи новаторство Роулса состоит, разумеется, не столько в конкретном результате его исследования, сколько в *методе*, которым его можно достигнуть. При обсуждении спорного вопроса выявилось, что целесообразно устанавливать определенные «разумные» соотношения между экономическими величинами. Искомые пропорции должны быть выражены так, чтобы любое одностороннее отклонение от достигнутого в результате переговоров уровня заработной платы расценивалось как произвол. В этом случае тарифные партнеры, хорошо знающие, на чьей они стороне находятся, свидетельствуют о справедливости найденного «за зеленым столом» решения. Едва ли можно теперь отказаться от компромисса.

2. Два постулата пропорциональности

Вклад труда в создание добавленной стоимости продукта зависит не только от усилий наемного работника, но и от организации производственного процесса. Имеет также значение, какой объем производимых товаров (или услуг) предлагается платежеспособному покупателю. Таким образом, задача предпринимателя двоякая: изнутри он стремится к снижению затрат, вовне он стремится повысить выручку [5. S. 53, 318]. Насколько эффективно используется рабочая сила, такую, говоря от противного, прибыль от эксплуатации получает предприниматель. В свете этого предприниматель и сотрудник образуют симбиоз, их доходы обусловливают друг друга.

Ниже будут предложены правила, в соответствии с которыми должна выводиться справедливая заработная плата. Мы установим индексы, которые позволят смоделировать пригодные для практического использования в политике доходов основополагающие зависимости. Желающий подвергнуть эти результаты критике, должен назвать иные, более убедительные, принципы функционального распределения доходов.

2.1. Справедливая средняя заработная плата

Предположим, что наемный рабочий производит за определенный период времени доход y и получает за это оговоренное в контракте вознаграждение w. Разница $y - w$ образует прибыль g, рассчитанную на одного занятого. Норма прибыли составит:

$$\frac{y-w}{w} = \frac{g}{w}. \qquad (1)$$

Теперь представим себе, что наш рабочий размышляет о том, как бы не выполнять оговоренные в договоре обязательства, чтобы – все равно по какой причине – зарабатывать деньги в другом месте. Тогда он должен по немецкому законодательству, согласно § 628 аб.2 во взаимосвязи с § 252 ГК, выплатить в порядке компенсации недополученную прибыль g. Для равновесия наш потенциальный искатель нового рабочего места должен получить дополнительную ставку зарплаты w. Норма излишка, возникающего в результате этой акции, составит:

$$\frac{w-g}{g} = \frac{2w-y}{y-w}. \qquad (2)$$

Если не произойдет увольнения, то (2) можно интерпретировать как калькулируемые «преимущества верности договору». Единственное, чего требует капиталистическая справедливость, чтобы величина w имела значение, делающее равными выражения (2) и (1):

$$\frac{w-g}{g} \stackrel{!}{=} \frac{g}{w}. \qquad (3)$$

Отсюда получается:

$$w^2 - wg - g^2 = 0. \tag{4}$$

Замена $g = y - w$ и умножение дают:

$$w^2 - w(y - w) - (y - w)^2 = w^2 + wy - y^2 = 0. \tag{5}$$

Положительный корень дает справедливую ставку заработной платы:

$$w^* = \frac{1}{2}\left(\sqrt{5} - 1\right)y \approx 0{,}618y \approx \frac{5}{8}y. \tag{6}$$

Тем самым получаем искомую норму прибавочной стоимости, или норму прибыли:

$$\frac{g}{w} = \frac{y - w^*}{w^*} = \frac{y - \frac{1}{2}y\left(\sqrt{5} - 1\right)}{\frac{1}{2}y\left(\sqrt{5} - 1\right)} = \frac{\sqrt{5} - 1}{2} \approx 0{,}618. \tag{7}$$

Данную ситуацию можно иллюстрировать отношением длины отрезков кривых (рис. 1). Точка пересечения кривой нормы прибыли (1) с восходящим отрезком кривой «премии за исполнение» договора (2) разделит среднюю выручку особым образом. Оба отрезка относятся друг к другу, как большая часть линии ко всей линии:

$$\frac{y - w^*}{w^*} = \frac{w^*}{y}. \tag{8}$$

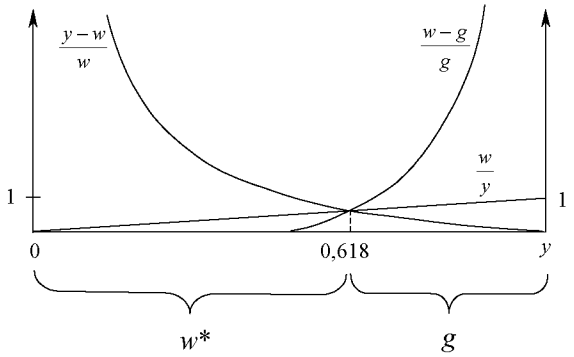


Рис. 1. Справедливая средняя заработная плата

Прибыль, получаемая предпринимателем за выполнение его функций (в расчете на одного занятого), относится к w^*, как справедливая ставка заработной платы к продукту, созданному одним работником. Макроэкономиче-

ски это выглядит как соответствие между нормой прибыли и квотой работника[1]; прямая, которая представляет w/y, проходит через точку пересечения двух кривых. Указанное распределение представляет интерес в двояком отношении.

Как, наверное, уже заметили знатоки, уравнение (8) воспроизводит пропорцию Золотого сечения. Францисканец и математик Лука Паччоли (1445–1509), называемый часто основоположником двойной бухгалтерии, пользовался обозначением *divina proportio* («божественная пропорция») [1. S. 10], чтобы прославить эстетику деления. Действительно, понятие Золотого сечения с античных времен до нашего времени находит различные формы проявления [15]. Но этого недостаточно, в вопросе заработной платы «божественная пропорция» играет двойную роль.

2.2. Социальная минимальная заработная плата

Если рассматривать труженика в качестве самостоятельного предпринимателя, который сам выполняет свою работу, тогда можно следующим образом развить мысли предыдущего раздела. Если a обозначает минимальный уровень заработной платы, потенциально достаточный для привлечения работников, тогда $w - a$ составит излишек с точки зрения наемного работника. Трудовой договор будет подписан им, если разница $w - a$ будет положительной. Капиталистическая справедливость требует, чтобы выгода исполнителя работы совпадала с ее результативностью для других, внутренняя и внешняя нормы прибавочной стоимости должны совпадать:

$$\frac{g}{w} \stackrel{!}{=} \frac{w-a}{a}. \tag{9}$$

Заменим снова $y - w$ на g и получим:

$$a(y-w) = w(w-a). \tag{10}$$

Это приводит к квадратному равенству:

$$w^2 = a \cdot y. \tag{11}$$

Решение:

$$w = \sqrt{a \cdot y}. \tag{12}$$

Данная геометрическая пропорция давно известна знатокам: речь идет о знаменитой формуле справедливой заработной платы при фиксированном прожиточном минимуме и заданном производстве продукта на душу населения Йоханна Генриха фон Тюнена (1783–1850). Правда, Тюнен получил это вы-

[1] В немецкой экономической литературе LQ (квота работника) = L(доход работников/Y(национальный доход) (прим. редактора).

ражение после того, как максимизировал проценты на доход работника, живущего на лоне природы, что выглядит достаточно проблематично [6. S. 43–81].

Нам не нужно останавливаться на (12), так как у нас уже есть решение для справедливой заработной платы. Комбинация (6) с (12) выливается в

$$a^* = \frac{w^{*2}}{y} = \frac{\left(\frac{y}{2}\left(\sqrt{5}-1\right)\right)^2}{y} = \frac{1}{2}\left(3-\sqrt{5}\right)y \approx 0{,}382y \approx \frac{3}{8}y. \qquad (13)$$

Очевидно, минимальная заработная плата a^* зависит теперь от среднего дохода y; представление о чисто физической детерминации доходов следует интерпретировать с позиций справедливости. Само собой разумеется, что должна быть достигнута такая производительность труда, при которой можно отказаться от абсолютизации тезиса о минимальной заработной плате, необходимой для сохранения и поддержания рабочей силы.

Мы вновь получаем «божественную пропорцию». Равенство (14) содержит, как и (9), ту же пропорцию, которая получается из (8). Теперь получаем:

$$\frac{g}{w^*} = \frac{y - w^*}{w^*} = \frac{w^* - a^*}{a^*} = \frac{w^*}{y}. \qquad (14)$$

Рис. 2 отражает двойное Золотое сечение, которое заложено в ответе на вопрос о заработной плате[1].

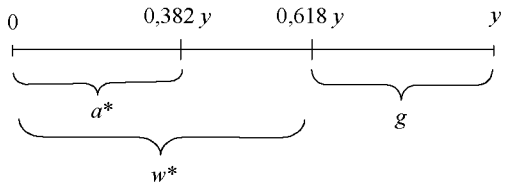


Рис. 2. Справедливая заработная плата

Вышеизложенное выглядит пока что не более чем академическими упражнениями ума, которые имеют своей целью поиск эстетически гармонических критериев. Как же обстоит дело на практике?

3. Взгляд на данные

Сейчас нас интересует, отличаются ли существенно полученные максимы от того, что имеется на деле. Здесь достаточно сверки курсовых показателей. Посмотрим сначала табл. 1.

---

[1] Оба принципа заработной платы можно соединить с восходящими к Аристотелю принципами коммутативной и дистрибутивной справедливости. При желании можно считать, что справедливая средняя заработная плата w^* соответствует коммутативной справедливости и требует равной оплаты за одинаковый труд. Дистрибутивная справедливость, которая обещает достойным более высокие заработки, основывается на соотношении минимальной и средней заработной платы. Ср. с аристотелевскими максимами у Ritsert [13. S. 21].

Таблица 1

Фактические и расчетные[1] квоты заработной платы, а также структура занятости в Германии

Год	Квота заработной платы, %		Доля наемных работников в общем числе занятых, %
	фактическая	приведенная	
1	2	3	4
1960	60,1	60,1	77,2
1961	62,4	61,8	78,0
1962	63,9	62,5	78,8
1963	64,9	63,0	79,5
1964	64,5	62,0	80,3
1965	65,3	62,3	80,9
1966	66,4	63,1	81,2
1967	66,1	62,9	81,1
1968	64,7	61,2	81,6
1969	65,7	61,4	82,5
1970	68,0	62,9	83,4
1971	69,7	63,7	84,4
1972	70,3	63,9	85,0
1973	71,4	64,5	85,5
1974	73,9	66,4	85,9
1975	74,1	66,5	86,0
1976	72,9	64,9	86,7
1977	73,7	65,2	87,2
1978	72,9	64,3	87,6
1979	73,3	64,2	88,1
1980	75,8	66,2	88,3
1981	76,8	67,0	88,4
1982	76,9	67,1	88,5
1983	74,6	65,1	88,4
1984	73,4	64,0	88,5
1985	73,0	63,6	88,6
1986	72,1	62,7	88,7
1987	72,6	63,0	88,9
1988	71,5	62,0	89,0
1989	70,3	60,9	89,2
1990	69,6	60,1	89,4
1991	72,3	61,6	90,6
1992	73,4	62,7	90,3
1993	74,1	63,5	90,0
1994	72,7	62,6	89,7
1995	72,5	62,4	89,6
1996	71,6	61,7	89,5
1997	69,7	60,3	89,2

Если использовать фактические данные о квоте заработной платы как индикатор функционального распределения, то можно говорить о примерно 10% прироста за отчетный период. Но произошли структурные изменения среди занятых. Поэтому следует более детально рассмотреть приведенную квоту заработной платы. Примем в качестве базисного 1960 г.[2]

[1] Приведенные к базисной численности наемных работников (прим. пер.).

[2] Данные взяты из Frenkel, M. И K. D. John [3. S. 102, 105]. В твердой пропорции к приведенной квоте заработной платы находится квота трудовых доходов, вычисленная специалистами Экономического совета при правительстве ФРГ. Она включает калькулируемые трудовые доходы самодеятельного населения и помогающих ему членов семей.

Бросается в глаза, насколько неизменна во времени приведенная квота заработной платы. Несмотря на определенные колебания, она остается на том же уровне: посмотрев первые и последние строки гр. 3 табл. 1, увидим, что за 38 лет она мало изменилась. Константа функционального распределения доходов, вероятно, действующая на продолжении длительного периода, названа в честь Артура Лиона Булея (1869–1957) «законом Булея»[1]. И если мы не допустили ошибки, искомые значения действительно близки друг к другу. В 1961 г., высказываясь диалектически, царила гармония в борьбе за заработную плату: квота в 61,8% выражает справедливое равновесие интересов между партиями. Если это так, то и 1997 г. вряд ли вызовет претензии с точки зрения трудящихся.

Еще более длительная тенденция неожиданным образом подтверждает существование такого центра тяжести. Так, за прошедшие 120 лет «... средний доход в Германии реально увеличился в 10 раз, а производительность труда в 16 раз»[2]. В давно известном росте функционального распределения также проявляется «божественная пропорция». Вильям Петти (1623–1687) оценивал в своем произведении «Verbum Sapienti», написанном в 1665 г. и впервые изданном в 1691 г., доход английского народа в 40 млн фунтов. Из них, по его данным, 5/8, или 25 млн, пошли на оплату труда, а оставшиеся 3/8, т.е. 15 млн, включены в имущественные накопления [11. S. 108].

Это, преодолевшее пространство и время, замечательное наблюдение тем значимее, чем существеннее вклад социального продукта – сферы, для которой вряд ли возможен расчет альтернативных издержек, который был разработан на предшествующих страницах. Например, вклад государства в создание добавленной стоимости, по данным национальной статистики, совпадает в общем и целом с суммой зарплат и окладов служащих территориальных органов. При этом учреждения госсектора не получают прибыли. Квота заработной платы из табл. 1 отражает, следовательно, не только борьбу за распределение продукта между трудом и капиталом на частных предприятиях. Это означает, что на основе указанных данных можно сделать более глубокие выводы, чем предполагалось.

Чтобы показать, что эмпирическая очевидность проявляется не только в связи с квотами по заработной плате в базисном 1960 г., рассмотрим такое же соотношение среднего (брутто) часового заработка к произведенному в течение часа объему национального дохода. По сути дела, будут получены те же результаты (табл. 2). Как для бывшей территории ФРГ, так и для объединенной Германии, брутто-зарплата в час была несколько выше уровня справедливой заработной платы. К началу 1980-х годов уровень заработной платы превышал норму примерно на 17% (см. табл. 2, гр. 7). Однако в последние годы стала заметной тенденция к 100%-ному соответствию.

[1] О присвоении имен см у Krämer, H. [8. S. 71].

[2] Отношение 10/16, насколько мы знаем, приближается к Золотому сечению [14. S. 117].

Таблица 2

Расчет справедливой заработной платы для ФРГ

Год	VE, млн DM	AV, млрд. ч	VE (2) / AV (3)	SL в DM	Справедливая заработная плата в DM	Индекс справедливости (гр. 5 : гр. 6), %	Минимальная социальная заработная плата в DM
1	2	3	4	5	6	7	8
1960	240 110	56,34	4,26	2,75	2,63	104,56	1,63
1965	358 450	55,27	6,49	4,51	4,01	112,47	2,48
1970	530 400	51,91	10,22	6,91	6,31	109,51	3,90
1975	800 570	46,67	17,15	12,09	10,60	114,06	6,55
1980	1 139 580	47,21	24,14	17,19	14,92	115,21	9,22
1981	1 179 810	46,69	25,27	18,29	15,62	117,09	9,65
1982	1 214 180	46,14	26,32	19,07	16,26	117,28	10,05
1983	1 278 100	45,33	28,20	19,59	17,42	112,46	10,77
1984	1 347 130	45,23	29,78	20,23	18,41	109,89	11,38
1985	1 406 770	44,90	31,33	21,18	19,36	109,40	11,97
1986	1 497 550	45,34	33,03	22,24	20,41	108,97	12,62
1987	1 550 000	45,34	34,19	23,19	21,13	109,75	13,06
1988	1 635 540	45,66	35,82	23,96	22,14	108,22	13,68
1989	1 738 100	45,59	38,12	24,98	23,56	106,03	14,56
1990	1 892 200	45,87	41,25	26,50	25,49	103,96	15,76
Включая (Восточную Германию – ред.)							
1991	2 282 840	59,04	38,67	25,98	23,90	108,72	14,77
1992	2 430 270	59,40	40,91	28,37	25,28	112,20	15,63
1993	2 456 220	58,00	42,35	29,95	26,17	114,44	16,18
1994	2 547 920	57,49	44,32	30,53	27,39	111,47	16,93
1995	2 657 280	56,73	46,84	32,00	28,95	110,54	17,89
1996	2 701 600	55,86	48,36	33,20	29,89	111,08	18,47
1997	2 751 530	55,45	49,62	33,53	30,67	109,34	18,96
1998	2 823 220	55,93	50,48	33,71	31,20	108,06	19,28
1999	2 863 260	56,19	50,96	34,13	31,49	108,38	19,47

Примечание. VE – национальный доход; AV – общие затраты труда; SL – валовая (брутто) заработная плата за отработанный час. Источник: Statistisches Taschenbuch 2000. Tab. 1.8, 3.3 und 4.8.

Следует сказать в этой связи о размерах минимальных социальных выплат. Они незначительно отстают от того, что предусмотрено договором[1].

Обзор показывает, что приведенные здесь основные закономерности установления заработной платы реализуются на практике и, следовательно, нельзя считать плодотворными компромиссные формулы политики доходов. Дополнительные пояснения по таким разделам, как зависимость заработной платы от пола или региона, нужны для того, чтобы можно было принимать решения по конкретным тарифным разногласиям. Само собой разумеется, что тот или иной конкретный случай может быть более или менее спорным по поводу того, какой конкретно показатель служит расчету «абсолютно

[1] Минимальная почасовая заработная плата в строительной индустрии Восточной Германии составляла с 01.9.1999. до 31.8.2000. 16,28 DM [16. S. 37].

справедливой» заработной платы, но дискуссия будет гораздо менее эмоциональной, если будет достигнута договоренность о принципах.

В заключение поставим теоретически привлекательный вопрос: существует ли механизм, благодаря которому в течение длительного периода осуществляется установление справедливой оплаты? Почему циклическая безработица не отражается существенно на квоте заработной платы?

Здесь, как и во многих других случаях, для объяснения могут быть использованы последние разработки в области экспериментального исследования поведения. Как убедительно показывают последние результаты, предприятия не имеют никакого интереса к спецификации трудовых договоров с целью установить заработную плату на уровне, который оценивается как нечестный [2. S. 106–134]. Может быть, однажды удастся получить доказательства, что обе стороны думают о наилучшем использовании Золотого сечения.

Литература

1. *Beutelspacher, A. und B. Petri* (1996). Der Goldene Schnitt, 2. Aufl., Heidelberg / Berlin / Oxford.

2. *Fehr E. und Falk A.* (1999). Wage Rigidity in a Competitive Incomplete Contract Market, in: Journal of Political Economy, vol. 107.

3. *Frenkel, M. und K. D. John* (1999). Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, 4. Aufl., München.

4. *Hayek F. A. v.* (1981). Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Band 2: Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit, Landsberg am Lech.

5. *Helmedag F.* (1994). Warenproduktion mittels Arbeit, Zur Rehabilitation des Wertgesetzes, 2. Aufl., Marburg.

6. *Helmstädter E.* (1995). Wie künstlich ist von Thünens natürlicher Lohn?, in: Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XIV, hrsg. v. Rieter, H., Berlin.

7. *Kelsen H.* (1953). Was ist Gerechtigkeit? Wien.

8. *Krämer H.* (1996). Bowley's Law, Technischer Fortschritt und Einkommensverteilung, Marburg.

9. *Kramer R.* (1992). Soziale Gerechtigkeit – Inhalt und Grenzen, Berlin.

10. *Marx K.* (1867). Das Kapital, Kritik der politischen Ökonomie, Erster Band, Berlin 1977 (MEW 23).

11. *Petty W.* (1691/1986). Verbum Sapienti, in: The Economic Writings Sir William Petty, hrsg. v. Hull, Ch. H. (1899), Reprinted in one volume, Fairfield.

12. *Rawls J.* (1979). Eine Theorie der Gerechtigkeit, 10. Aufl., Frankfurt a. M. 1998.

13. *Ritsert J.* (1997). Gerechtigkeit und Gleichheit, Münster.

14. *Sauga M.* (1999). Ende des Proletariers, in: Der Spiegel, Nr. 52.

15. *Walser H.* (1996). Der Goldene Schnitt, 2. Aufl. Stuttgart / Leipzig.

16. *Wirtschafts-* und Sozialwissenschaftliches Institut in der Hans-Böckler-Stiftung (WSI) (Hrsg.) (2000), Tarifhandbuch 2000, Frankfurt a. M.

17. *Zinn K.G.* (1989). Wirtschaft und Gerechtigkeit, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament, B 52-53/89, 22.12.89.

* * * * *

Виктор Михайлович
Пищулов

Доктор экономических наук, профессор кафедры ценных бумаг, корпоративных финансов и инвестиций Уральского государственного экономического

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ НА ОСНОВЕ СТРАХОВОГО ПРИНЦИПА

Представляется, что не вызывает сомнений связь между экономическими и социальными процессами в обществе. Одним из наиболее общих, концентрированных выражений социальных трансформаций выступают демографические процессы. Вполне понятна прямая связь между показателями национальных счетов и демографическими показателями, такими как численность населения, группировка населения по половозрастному признаку, соотношение численности городского и сельского населения, территориальное распределение и плотность населения, отраслевое распределение работающего населения.

Любые прогнозы, планы, экономические цели могут быть разработаны только с учетом динамики демографических процессов. Понимание этого особенно важно в настоящее время, когда наблюдаются столь кардинальные, не встречавшиеся прежде демографические явления. Самым главным и наиболее тревожным из таких явлений, как для России, так и для ряда развитых стран, выступает значительное превышение показателей смертности над показателями рождаемости и, как следствие, быстрое сокращение численности населения. Главной причиной сложившегося положения является крайне низкий уровень рождаемости.

Причину низкого уровня рождаемости следует искать в тех социальных явлениях, которые наблюдались последние десятилетия. Представляется, что сутью этих социальных процессов является все усиливающаяся тенденция движения в направлении формирования гражданского общества. Следует признать, что развитие социальных отношений и развитие экономических отношений не всегда соответствуют одно другому.

В основе развития нынешних социальных процессов лежат экономические причины. Последние десятилетия в развитых странах и странах со средним уровнем развития становится очевидным преобладание городского населения над сельским. Сельское домашнее хозяйство и городское домашнее хозяйство в значительной степени отличаются. Сельское домохозяйство в гораздо большей степени самодостаточно, весьма значительная часть потребляемо-го им продукта производится самим домохозяйством. Это означает, что воспроизводственный процесс по преимуществу замкнут внутри хозяйства. Такому типу домохозяйства соответствует патриархальная семья. Если сельское домашнее хозяйство, которое может выступать как крестьянское или фермерское хозяйство, представляет собой производственное подразделение, в котором члены семьи совместно работают, создавая продукт для собственного потребления и для реализации на рынке, то внутренние отношения между членами семьи построены соответствующим данной производственной функции образом. Внутренние отношения в такого рода семье проявляются в обычной для всякого производственного подразделения иерархии. Вершину такой производственной иерархии занимает глава семьи, который выступает в качестве руководителя этого своеобразного производственного подразделения.

Если сельское домашнее хозяйство в состоянии функционировать в значительной степени изолированно, замкнуто, то этого нельзя сказать про городское домашнее хозяйство. Городская семья все в большей степени отходит от патриархальных канонов. К тому имеются весьма веские экономические причины. Городское домашнее хозяйство ориентировано на рынок, доля продукта, производимого для собственного потребления, здесь минимальна, а доля потребляемого продукта, получаемого через рынок, относительно велика и продолжает довольно быстро увеличиваться. Этому соответствует иной тип организации семьи, другие, отличные от патриархальных, семейные отношения. Доля совместного труда в рамках домашнего хозяйства чрезвычайно быстро

сокращается, и значение такого труда для благосостояния хозяйства и членов семьи понижается. Одновременно возрастают доля и значение деятельности членов семьи за пределами домашних хозяйств. Именно деятельность членов семьи за пределами домохозяйства приносит большую часть продукта, потребляемого семьей. На доходы, получаемые отдельными членами семьи, приобретается продукт, потребляемый внутри домашних хозяйств. Вполне естественно, что члены семьи, самостоятельно получающие доходы, имеют определенную экономическую самостоятельность, обеспечивают себе некоторую степень независимости от домашнего хозяйства и других членов семьи.

Следует признать, что роль и значение домашних хозяйств в процессе общественного воспроизводства последовательно снижаются. В то же время повышается значение в общественном воспроизводстве отдельных самостоятельных граждан. Это не означает, что домашние хозяйства и семья перестают существовать, исчезают, это означает только лишь то, что члены семьи все в большей степени действуют в качестве самостоятельных, независимых граждан, а не в качестве собственно членов семьи. В этом смысле городская семья начинает растворяться в окружающей экономической среде. Все это представляет собой одно из проявлений вполне естественных процессов развития гражданского общества.

Здесь нам следует вспомнить, что процесс воспроизводства населения пока еще остается всецело функцией семьи. Рабочая сила является ресурсом, продажа которого приносит наибольшие доходы домашним хозяйствам. Вместе с тем условия воспроизводства человека в патриархальной семье и семье городского типа заметно различаются.

Патриархальная семья в целом и отдельные ее члены экономически заинтересованы в увеличении количества работников, участвующих в совместном процессе производства (при условии достаточности других видов ресурсов, в первую очередь пригодной для использования земли). Объем производимого продукта, а следовательно, и объем продукта, потребляемого каждым членом семьи, непосредственно связаны с количеством работников в крестьянском хозяйстве. Содержание, воспитание и обучение детей в сельском домохозяйстве не требовали сколько-нибудь значительных затрат. Все это обусловливало высокий уровень рождаемости в период преобладания сельского населения над городским. С учетом последовательного снижения детской смертности и увеличения продолжительности жизни получает объяснение быстрый рост населения европейских стран в XVIII, XIX столетиях и начале XX столетия. Проблема избыточного населения волновала экономистов того времени. Именно этой проблеме посвящены в значительной своей части работы Т. Мальтуса, который связывал наличие экономически избыточного населения с высокой рождаемостью.

Городские жители привязаны к домашнему хозяйству в гораздо меньшей степени, чем сельские. Экономическое благосостояние горожанина зависит не столько от эффективности совместного процесса производства, осуществляемого внутри домашнего хозяйства, сколько, в первую очередь, от величины его собственного дохода и затем уже от доходов других членов семьи. Члены семьи постоянно сталкиваются с дилеммой: уделять ли больше времени работе вне дома и тем самым непосредственно или потенциально увеличивать свои доходы, или же в большей степени посвятить себя домашней работе, теряя при этом в доходах? Общая тенденция состоит в том, что доля времени на выполнение работ в домашнем хозяйстве постоянно сокращается.

Вместе с тем существуют функции домашнего хозяйства, которые требуют довольно много времени и сил от членов семьи, в первую очередь это уход за детьми, больными, престарелыми. Хорошо известно, что рождение ребенка влечет за собой потерю значительной части реально существовавших доходов семьи, а также доходов потенциальных, что обусловлено частичной утратой квалификации и сложностью трудоустройства женщины в будущем. Понятно, что рождение и воспитание детей наносит весьма ощутимый экономический ущерб домашнему хозяйству, семье. Уменьшение количества детей в семье сокращает экономические потери домашних хозяйств. Семья с одним ребенком давно превратилась в норму. С учетом наличия бездетных пар и относительно высокой детской смертности в России демографические перспективы в сложившейся ситуации не внушают оптимизма.

Низкая рождаемость обусловливает наличие многих проблем. Одной из самых тревожных является увеличение относительной численности населения старших возрастов, пенсионеров. Данное обстоятельство имеет самые серьезные последствия для экономики страны. Как уже говорилось, городское домашнее хозяйство не в состоянии в полном объеме осуществлять те функции, которые прежде являлись естественными для сельских домашних хозяйств, т.е.

содержание, уход, обеспечение не способных в полной мере участвовать в совместном труде. Поэтому частично такие функции домашних хозяйств перекладывались на внешние по отношению к семье учреждения: школы, детские сады, поликлиники, больницы, дома престарелых.

Услуги таких организаций оплачиваются в основном из бюджетов различных уровней, из доходов самих домашних хозяйств. Бюджеты несут в настоящее время весьма значительные расходы на осуществление такого рода функций. Однако наибольший объем выплат приходится на внебюджетный пенсионный фонд. Средства пенсионного фонда формируются из части средств единого социального налога и существенно увеличивают налоговую нагрузку налогоплательщиков. Совсем недавно на одного пенсионера приходилось более двух работающих, в настоящее время это соотношение приближается к 1,7, а в недалеком будущем прогнозируется один работающий на одного пенсионера. Каким образом экономика выдержит такую нагрузку, трудно предсказать. Удастся ли обеспечить рост производительности труда, требуемый для достойного содержания пенсионеров, с одной стороны, и обеспечения необходимого экономического роста – с другой? Если выходить из этого положения за счет поощрения иммиграции из ближнего и дальнего зарубежья, то появится множество трудноразрешимых и крайне нежелательных социальных и экономических проблем.

Вообще говоря, необходимо найти такие формы экономических отношений, которые обеспечили бы заинтересованность населения в повышении рождаемости, увеличении численности семьи. Возврат к патриархальной семье представляется нереальным и нецелесообразным. Поэтому следует отыскать отношения, вполне соответствующие развивающемуся гражданскому обществу и обеспечивающие воспроизводство населения. Эти отношения должны формироваться как в обществе в целом, так и в рамках отдельной семьи.

Исторически сложилось положение, при котором функции поддержки семьи (в первую очередь, городской) принимают на себя специальные государственные учреждения, на что расходуется значительная доля бюджетных средств. Однако те функции, которые в свое время приняло на себя государство (в частности, советское, а затем российское) фактически представляют собой функции патриархальной семьи. Идеология социальных функций государства такова, что все население рассматривается как одна большая семья. На основе этой (может быть, неявно выраженной, но фактически принятой) идеи формируются денежные фонды, которые затем распределяются между гражданами исходя из уравнительного принципа. Например, пособия гражданам, имеющим детей (детские пособия), выдаются всем имеющим детей в одной и той же сумме – независимо от доходов семьи, места жительства, других социальных и экономических условий. Известно, что значительная часть граждан, которым адресованы эти пособия, отказываются от их получения, считая, что затраты времени и сил на получение данной льготы не окупаются столь незначительной суммой (83 р.). Для определенных категорий населения эти деньги важны, но очевидно недостаточны. Нужно признать, что этот вид помощи является, несмотря на несовершенство, адресным и, как правило, доходит до семей, имеющих детей. В тех же случаях, когда осуществляется финансирование школ, детских садов, детских поликлиник, количество и качество услуг, предоставляемых каждому ребенку или семье, фактическая стоимость этих услуг могут оказаться крайне неравномерными. Значительны различия по регионам, в зависимости от того, в крупных городах или небольших населенных пунктах расположены эти учреждения, а также в зависимости от множества других обстоятельств.

Следует признать, что такие формы поддержки домашних хозяйств недостаточно соответствуют складывающимся в настоящее время рыночным отношениям в стране. Расходы бюджетов и внебюджетных фондов на так называемые социальные нужды весьма велики, однако эффективность их очевидно невысока. Целевой характер социальных выплат остается лишь общим пожеланием. Можно констатировать, что принцип общего бюджетного «котла» остается господствующим.

В настоящее время осуществляется очередной этап пенсионной реформы. Принят Федеральный закон «Об обязательном пенсионном страховании». Представляют интерес те статьи данного закона, которые определяют открытие «индивидуальных лицевых счетов», каждый из которых может иметь «специальную часть индивидуального лицевого счета» на каждого застрахованного [1]. На этих счетах аккумулируются страховая и накопительная части будущих пенсий. В накопительной части трудовой пенсии аккумулируются средства, регулярно перечисляемые страхователем, которые учитываются на его индивидуальном лицевом счете. Адресный характер таких перечислений не вызывает сомнений. Однако проблема состоит в том,

каков объем товаров и услуг, т.е. материальных и нематериальных благ, сможет получить застрахованное лицо по истечении довольно длительного времени, исчисляемого десятками лет. Самое простое, что может быть высказано в качестве критического замечания о возможности выплаты таким образом пенсий за счет сумм, накопленных ныне работающими, это высокая вероятность утраты значительной части накоплений в результате инфляции.

Первым и самым неприятным следствием инфляционных процессов является то, что они ведут к снижению покупательной способности номинальных денежных сумм на накопительных счетах. Реальная покупательная способность накопленных денег может остаться неизменной, если эти деньги используются в качестве долгосрочных инвестиционных ресурсов. Покупательная способность денег может быть сохранена, если будущая доходность вложений этих потенциальных ресурсов превысит темпы инфляции. Теоретически подобное развитие экономической ситуации возможно. Однако даже в нынешней, относительно стабильной, ситуации доходность инвестиционных вложений резервов этих фондов, по словам представителей Уральской ассоциации негосударственных пенсионных фондов, составляет примерно 14% годовых. В то же время официально признанный уровень инфляции в России в 2002 г. равнялся 15%. Следует учитывать неизбежные расходы тех организаций, которые будут участвовать в практическом осуществлении аккумуляции и размещении накопительной части пенсионных взносов. Утверждать, что доходность указанных вложений обязательно превысит темпы инфляции и относительные размеры расходов на организацию инвестирования пенсионных резервов, представляется чрезмерно оптимистичным.

Достаточно высокая доходность инвестиций возможна в успешной, растущей экономике. Кроме того, что современное экономическое положение в стране осложнено запутанностью ситуации с множеством начатых, незавершенных и половинчатых реформ, существует проблема, которая вполне очевидно ставит под угрозу весь ход экономического развития страны. Это именно та проблема, о которой говорилось в начале статьи. Можно со всей определенностью утверждать, что демографическая ситуация в стране такова, что любые оптимистические прогнозы экономического развития не выглядят вполне достоверными.

Таким образом, инфляция спроса, вызываемая, как правило, ростом денежной массы в обращении, может быть компенсирована достаточно высоким уровнем доходности вложений. Инфляция предложения может быть обусловлена относительным снижением объема национального производства, вызванного сокращением доли работников, участвующих в создании валового внутреннего продукта, и абсолютным сокращением как населения в целом, так и работающего населения. Такого рода инфляция может быть компенсирована повышением уровня доходности долгосрочных вложений только при условии чрезвычайно высоких темпов роста производительности труда.

Если рассматривать собственно доходы пенсионеров, то представляется очевидным, что сокращение как относительного количества работающих, так и абсолютного их числа, не оставляет надежд ни на настоящее, ни на будущее благополучие людей старших возрастов. Например, сейчас в Челябинской области на одного пенсионера приходится 1,7 работающих (в 1991 г. это отношение составляло 2,1) [2. С. 8], в самом недалеком будущем прогнозируется отношение: один пенсионер на одного работающего. Нагрузка, которая ляжет на доходы работающих, будет чрезвычайно велика. Нужно учитывать, что значительная часть работающих не создает ВВП, хотя и получает заработную плату, которая формируется за счет перераспределения через бюджеты доходов тех, кто создает ВВП.

Отношения по поводу формирования и распределения доходов, поступающих пенсионерам, таковы, что каждый отдельный работник непосредственно не заинтересован в исправлении сложившейся в настоящее время и продолжающей усугубляться ситуации. Здесь следует вспомнить, то весьма важное обстоятельство, что значительная часть потребляемого в стране продукта создается в рамках домашних хозяйств. Эта часть продукта поступает в потребление внутри семьи, не попадая на рынок, т.е. не учитывается в ВВП. В России относительная величина и значимость этого продукта особенно велики в силу невысокого уровня развитости рыночных отношений. Естественно, что в таких условиях велика доля затрат труда в домашнем хозяйстве. Значительная доля продукта, производимого внутри домашнего хозяйства, потребляется детьми. Дети сами являются продуктом домашних хозяйств.

Подавляющая часть производимого продукта в стране потребляется в течение непродолжительного промежутка времени (допустим, года). Доля капитальных благ, потребляемых в течение достаточно длительных промежутков времени, относительно невелика.

Это обстоятельство важно для понимания распределения производимого продукта, поступающего как самим работникам, так и пенсионерам. Если в денежной форме отчисления в пенсионные фонды имеют видимость накопления для целей будущего потребления, то в натуральной форме осуществить такое накопление просто невозможно именно ввиду незначительной доли капитальных благ, подлежащих потреблению в течение длительного времени в будущем.

Накопленные денежные средства представляют собой форму долговых отношений. Передача части продукта, распределяемого работнику в настоящее время, в потребление другим лицам подразумевает, что через определенное время этот долг будет возвращаться. Внутри семьи этот механизм осуществляется через практически уравнительное распределение и совместное потребление без специального учета того, кто и сколько произвел и кто и сколько потребил. Попытка осуществлять такого рода уравнительное распределение в рамках целой страны была предпринята в советское время. Существование и действие нынешней государственной пенсионной системы есть продолжение той же практики. Однако рыночная система не совместима с уравнительным распределением.

Если большая часть потребляемого пенсионерами продукта производится в текущем, относительно непродолжительном, периоде времени, то представляется возможным связать плательщика в пенсионный фонд и вполне конкретного получателя этих средств, т.е. достаточно определенно указать, кто кого должен содержать. Предлагается персонально закрепить определенных пенсионеров за определенными работниками, т.е. те конкретные два ныне работающих должны быть, в определенном смысле, закреплены за одним пенсионером, которому направляются отчисления от доходов именно этих работников. Тем самым обеспечивается персонифицированный учет пенсионных платежей и адресный характер распределения пенсий. Для этого потребуется несложная и вполне доступная современным банковским технологиям процедура открытия лицевых счетов на каждого пенсионера и каждого плательщика в пенсионные фонды.

Вопрос состоит в том, кто именно из работающих должен перечислять свои обязательные пенсионные платежи определенным пенсионерам, чем могут быть связаны эти люди? Естественный ответ на этот вопрос состоит в том, что работающие дети перечисляют пенсионные платежи своим родителям, достигшим пенсионного возраста. Таким способом, конечно, следует распределять не весь объем пенсионных перечислений, но вполне определенную (может быть, даже большую) их часть. Это, несомненно, относится в первую очередь к базовой части трудовых пенсий. Определенная доля страховой части трудовых пенсий и, вероятно, некоторая доля накопительной части трудовых пенсий могут распределяться таким же образом. Данный принцип распределения пенсионных перечислений позволяет учитывать ту часть труда, которая затрачивается в рамках домашних хозяйств и имеет своим непосредственным результатом содержание и воспитание детей.

Следует обратить внимание на другую сторону рассматриваемого вопроса. Затраты на содержание и воспитание детей не сводятся к труду в пределах домашних хозяйств. Значительная часть расходов на воспитание, обучение детей ложится на детские дошкольные учреждения, школы, поликлиники, вузы, которые финансируются из бюджетов. Однако значительная часть доходов бюджетов формируется из налогов. Необходимо признать, что требуется переход от финансирования учреждений к формированию системы распределения средств целевого назначения непосредственно получателям социальных льгот, услуг. Получатели льгот должны быть в состоянии выбирать те образовательные и медицинские учреждения, которые в наибольшей степени отвечают их потребностям, чтобы оплачивать этими средствами услуги данных учреждений. Именно этот принцип заложен в основу системы обязательного медицинского страхования [3].

Попыток реализации данного подхода распределения бюджетных средств вполне достаточно: «социальная карта москвича», эмитируемая Банком Москвы, предлагаемая подпрограммой «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 гг. [4]. Таким образом, работающие граждане оплачивают, с одной стороны, воспитание детей, а с другой – содержание пенсионеров.

Вместе с тем реализация принципа адресности требует, чтобы средства работающих граждан учитывались на соответствующих лицевых счетах. Наличие лицевых счетов получателей, как бюджетных средств, так и средств пенсионных фондов, позволяет обеспечить прямые перечисления средств непосредственно со счетов плательщиков на

счета получателей этих средств. Построение такой системы может способствовать решению ряда существующих в настоящее время проблем.

Во-первых, в системе отношений, которая была схематично обрисована выше, каждый работающий будет заинтересован в рождении и воспитании детей, поскольку его будущее благосостояние в качестве пенсионера непосредственно зависит от количества, здоровья, способностей и образования его детей (как и в патриархальной семье).

Во-вторых, адресные платежи работающих граждан на нужды образования, воспитания и здравоохранение детей позволят повысить эффективность этой части расходов бюджетов на данные цели.

В-третьих, такого рода система отношений между молодым поколением, работающими гражданами и людьми старшего возраста соответствует представлениям о долговых отношениях между поколениями. Функционирование такого рода отношений делает систему социальных и пенсионных платежей и расходов прозрачной, простой и понятной для населения. Кроме того, такая система экономических отношений побуждает плательщиков, с одной стороны, увеличивать социальные и пенсионные платежи, а с другой – повышать эффективность их расходования.

В-четвертых, в результате роста рождаемости и стабилизации численности работающего населения естественным образом снизится риск инфляционного обесценивания накоплений в денежной форме, поскольку минимизируется вероятность развития инфляции предложения.

Нужно отметить, что формирование и расходование пенсионных фондов в части страховой и накопительной составляющих осуществляется в соответствии с принятыми федеральными законами непосредственно на основе страхового принципа и фактически через организации, осуществляющие страховые функции – Пенсионный фонд РФ и негосударственные пенсионные фонды. Часть медицинских услуг предоставляется населению через Фонд обязательного медицинского страхования. Вероятно, не будет представлять сложности реализация страхового принципа для оплаты услуг, предоставляемых дошкольными и образовательными учреждениями. Следовательно, страховой принцип должен превратиться в методологическую основу формирования и распределения средств, направляемых на поддержание функционирования и развитие социальной сферы.

В целом такого рода меры будут иметь своим результатом приведение социальной сферы к тем условиям функционирования, которые соответствуют рыночному характеру экономики, формирующемуся в настоящее время в России. Это обусловит дальнейшее развитие страховых организаций, банковской сферы, а значит, всей финансовой сферы страны. Неизбежно образующиеся в этом случае страховые резервы и остатки на лицевых счетах могут стать дополнительными и весьма значительными по объему ресурсами, которые можно будет использовать в качестве источника инвестиций.

Литература

1. *О трудовых* пенсиях в Российской Федерации: Федеральный закон от 17 декабря 2001 г. № 173-ФЗ.

2. *О развитии* социального партнерства в Свердловской области: Информационный бюллетень № 1 / Уральская ассоциация негосударственных пенсионных фондов. Екатеринбург, 2003.

3. *О медицинском* страховании граждан в Российской Федерации: Федеральный закон от 28 июня 1991 г. № 1499-1.

4. *О подпрограмме* «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 гг.: Постановление Правительства РФ от 17 ноября 2001 г. № 797.

* * * * *

Валери Жирар

Доктор управленческих наук, доцент, директор по педагогическим вопросам II цикла Социальной и экономической администрации Университета им. Жан Мулэна (Лион 3. Франция)

Али Бортолан

Доцент, докторант Института администрации предприятий Университета им. Жан Мулэна (Лион 3. Франция)

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ФРАНЦУЗСКИХ ГОРОДОВ[1]

Территориальный маркетинг является новым полем исследования, еще мало изученным во Франции и редко привлекающим внимание исследователей управленческих наук. На протяжении последних 40 лет преобладало несколько значений: территориальный маркетинг иногда ограничивался территориальной коммуникацией или вопросом внедрения предприятий на территории. Только с середины 1990-х годов в некоторых городах его начали воспринимать как настоящее средство, способное служить местному развитию.

Территориальный маркетинг и территориальная коммуникация. Первое значение, т.е. территориальный маркетинг как коммуникация, главным образом развивалось в 1980-е годы. Оно распространялось в средних и больших городах после децентрализации 1982 г., когда местные органы власти приобрели большую самостоятельность управления – бюджетную и финансовую самостоятельность. Они пытались широко информировать о своей деятельности и возобновили традиционные методы коммуникации, обычно используемые предприятиями. Такое понятие территориального маркетинга, несомненно, ограничивает его одними действиями продвижения территории без какого-либо стратегического подхода к проблеме. С такой точки зрения территория является простым продаваемым товаром [27; 31], к которому применяется понятие комплекса маркетинга [5; 11; 25; 26].

Территориальный маркетинг и внедрение предприятий. Второе значение широко развивалось в период 1989–1997 гг. в работах ученых Исследовательского института предприятия группы «ЕМ-Лион» (Высшей школы менеджмента г. Лиона). Они заинтересовались маркетингом внедрения новых предприятий на территории, отвергая классические подходы с точки зрения географии, экономики и теории процесса организационного решения, поскольку эти теории решительно предлагают прогностические модели, хотя критерии внедрения предприятий рассматриваются апостериори [30]. Их исследовательская программа также основана на отвержении постановки проблем и методов, следующих образцу маркетинга широкого потребления: они определили новый тип маркетинга, основанного на анализе взаимоотношений между организациями (межорганизационного маркетинга) в конкурентоспособных системах, и отметили возникновение долгосрочных связей, развивающихся при обменах.

Территориальный маркетинг и проект города. С начала 1990-х годов понятие территориального маркетинга постепенно изменяется. Время больших рекламных кампаний окончено, и возникает мысль о некоторой рационализации общественного действия. Это десятилетие отмечено публикацией трех основных законов: Закон от 15 января 1990 г. о финансировании и коммуникации в административно-территориальных объединениях в избирательный период, Закон ATR от 6 февраля 1992 г., предусматривающий многочисленные постановления по развитию местной демократии и системы объединения коммун, и Закон Pasqua от 4 февраля 1995 г., определяющий создание так называемых краев (les Pays) во Франции.

Органы местного самоуправления по-новому относятся к территориальному маркетингу, который постепенно рассматривается уже не только как средство коммуникации, а все чаще как средство, служащее стратегическому планированию территорий [6; 8; 28]. Иными словами, на уровне административно-территориальных образований и, главным образом, городов начинают разрабатываться городские проекты, для реализации которых необходимо содействие потенциальных потребителей: жителей города, туристов, инвесторов [8; 28]. Однако эти подходы все еще придают больше значения коммуникации, чем маркетинговым аспектам проекта города.

[1] Адаптировано доцентами УрГЭУ, канд. экон. наук Н.М. Сурниной, канд. пед. наук Л.В. Скоповой.

Поэтому в диссертации профессора госпожи Жирар [16] проблема рассматривалась с точки зрения маркетингового менеджмента и отмечалось, что маркетинговый подход может применяться на протяжении всего процесса *стратегического планирования проекта территории*. Прежде чем остановиться на рассмотрении данного положения, необходимо перенести концептуальные понятия маркетинга в область территориальной деятельности (рис. 1).

Рис. 1. Историческое развитие территориального маркетинга

Перенесение определения маркетинга Лендона и Ландреви (Lindon и Lendrevie, 2000) в область территориальной деятельности позволяет использовать три ключевых понятия: ориентация на клиента, целевая группа и стимулирование сбыта.

В самом деле, маркетинг – это:

совокупность *методов и средств* (изучение рынка соответствует *диагностическому анализу территории* (табл. 1, 2),

которыми располагает организация (в данном случае *организация – территориальная*[2]: речь идет об административно-территориальном образовании, об общественном территориальном учреждении и т.д.),

чтобы *стимулировать* (продвигать) (заметим, что административно-территориальное образование имеет не только товары для продажи, но идеи и проекты, развитию которых следует способствовать)

среди *целевых групп*, т.е. не потребителей в прямом смысле слова, а жителей, коммерсантов, туристов, предприятий и т.д. (табл. 3),

в которых оно *заинтересовано* (см. понятие сегментации спроса),

виды деятельности (маркетинг пытается воздействовать на *поведение*: закупку продукта, присоединение к какому-то делу, участие в местной жизни),

способствующие реализации своих собственных *целей* (т.е. в данном случае местного развития, когда для частного предприятия целью является прибыль, а для государственного предприятия – общественная польза).

Изучение рынка состоит из трех фаз: изучения окружающей среды, спроса и предложения. Изучению окружающей среды в сфере товарно ориентированного маркетинга соответствует диагностика (или диагностический анализ) территории, применяемая в территориальном маркетинге, а именно всестороннее изучение составляющих элементов специфики территории, которое позволяет определить ее стратегическое позиционирование (табл. 1).

Таблица 1

Перенесение изучения окружающей среды в сферу территориального маркетинга [16]

Изучение окружающей среды в области товарно ориентированного маркетинга	Диагностический анализ в области территориального маркетинга
Технологическая часть	Органическая часть
Юридическая часть	Географическая часть
Социально-демографическая часть	Экономическая часть
Экономическая часть	Символическая часть
Культурная часть	

[2] Понятие администртивного-территориального образования (collectivité territoriale) довольно сложное. Заметим только, что оно характерно для французской системы регионального, департаментского и коммунального самоуправления.

Самые важные переменные величины отмечаются в табл. 2.

Таблица 2

Диагностический анализ территории [16]

Часть изучения	Переменные величины
Органическая	История территории: начало заселения, ее роль в истории Франции. Современная организация территории: значение данной территории в регионе, департаменте по отношению к соседним городам, размещение общественных служб, значимость ассоциативной сети, роль профсоюзов, значение политических организаций
Экономическая	Историческое изучение преобладающей экономической деятельности (горно-добывающая промышленность, текстильное производство, деятельность крупных промышленных семейств). Диагностический анализ современного состояния экономик
Географическая	Географическое воздействие (рельеф, климат, геологический характер почвы, гидрологическая сеть) на: самобытность населения (направление перемещения жителей, их подвижность, их взаимоотношения, наличие микротерритории); размещение экономической деятельности (дорожные, железнодорожные, аэротранспортные инфраструктуры); характер экономической деятельности
Символическая	Визуальная специфика территории: пейзажи: наличие лесов, гор, озер, обрывов, городских парков; старинная и современная архитектура: наличие замков, церквей, типичной архитектуры, заводов, больших зданий. Культура территории: прогрессивная или пассеистская традиция, древние обряды, обычаи, религия, городское или сельское население. Обонятельная и звуковая специфика территории: звуки города, запахи

Следует объяснить также понятие публики. В табл. 3 предлагается подход, основанный на зависимости от территориального уровня – в рамках территориальной организации (внутренний), в черте города (intramuros) и вне городской черты (extramuros), а также от характера участника (который может действовать в качестве неорганизованного индивида или деятеля, уполномоченного организацией).

Таблица 3

Типология публики в территориальном маркетинге [16]

Уровень	Деятели	
	Индивиды	Организации
ВНУТРЕННИЙ (на уровне организации)	Персонал органов местного самоуправления или местной организации	Другие органы местного самоуправления и другие местные организации
INTRAMUROS (в черте города)	Постоянные жители Временные жители Случайные жители	Крупные предприятия, мелкие предприятия, инвесторы, торговцы, органы общественного мнения, находящиеся на территории
EXTRAMUROS (за чертой города)	Туристы, жители, студенты и потребители соседних территорий	Крупные предприятия, мелкие предприятия, инвесторы, торговцы, органы общественного мнения, находящиеся вне территории

Изучение конкуренции и спроса ведется по тем же принципам, что и в области товарно ориентированного маркетинга. Что касается проекта местного развития, анализ конкурентоспособности, проведенный другими территориями, оказывается вполне достоверным. Подобный анализ, однако, проводится редко, вследствие чего во Франции встречается немало частично пустых промышленных зон. Что касается спроса, то следует обратить внимание на мотивацию потенциальных целевых групп по отношению к определенному проекту.

В методологическом плане диагностический анализ территории, изучение конкуренции и спроса осуществляются при помощи: исследования документации (анализ рукописных и/или печатных трудов по истории, культуре, социологии, касающихся города; экономических докладов, собраний газетных и журнальных статьей); средств обработки качественных данных (беседы с экспертами или представителями потребителей); количественных методов (опросы населения).

Перенесение концептуальных понятий комплекса маркетинга требует некоторого предварительного уточнения по поводу связей между территориальным маркетингом проекта и стратегическим планированием.

Этапы стратегического планирования и применение маркетингового подхода. Применение маркетингового подхода на протяжении всего стратегического планирования местного развития позволяет придать особую роль территориальному маркетингу. В данном случае он больше не ограничивается одной территориальной коммуникацией проекта [16]. Чтобы развить данное положение, мы использовали модель LCAG Гарвардской школы бизнеса, предлагающей ключевые этапы в рамках стратегического планирования деятельности предприятия. Мы ее дополнили данными интерактивного подхода (адаптировали модель Bryson JM и Roering WP-1987), который больше отмечает политические, педагогические и когнитивные аспекты процесса (рис. 2).

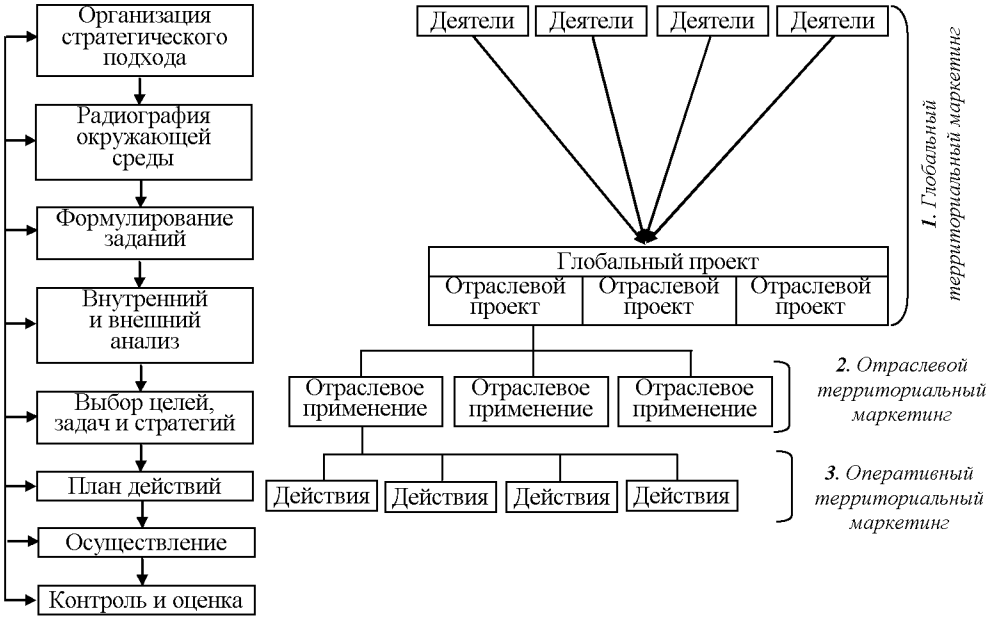


Рис. 2. Уровни территориального маркетинга

Такой подход помог определить три уровня территориального маркетинга в зависимости от главных этапов стратегического планирования:

1. *Глобальный территориальный маркетинг.* Участники (органы местного самоуправления, частные предприятия, различные ассоциации, жители) ведут переговоры и обсуждают стратегию развития на ближайшие 5, 10 или 15 лет. Целью этой совместной работы является определение проекта развития территории, подходящего для всех участвующих сторон.

2. *Отраслевой территориальный маркетинг.* Глобальный (общий) проект территории составляется из многочисленных отраслевых проектов (экономическое развитие: перестройка торговли и местного ремесленничества, создание новых технополисов; городское развитие: обустройство центра города, транспортная политика), которые требуют уточнения. Поэтому группы участников снова собираются, чтобы договориться и точнее определить мероприятия отраслевых применений. Например, уровень экономического развития определяет несколько различных действий: поиск новых организаций, привлечение организаций, находящихся на территории, создание службы занятости для безработных. С учетом каждого из этих применений составляется отраслевой план действий. Например, внедрение новой деятельности требует предварительного обустройства промышленных зон, поисковых работ для предприятий, предоставления офисов и консалтинговых услуг предприятиям.

3. *Оперативный территориальный маркетинг,* заключается в эффективном осуществлении предусмотренных ранее действий.

Мы дополнительно возобновили три уровня размышления, обычно используемых в управленческих науках, а именно политического, стратегического и тактического. Это позволило отличить три уровня территориального маркетингового проекта: глобальный, отраслевой и оперативный.

Перенесение понятий комплекса маркетинга позволило выявить следующие ключевые переменные величины, связанные с каждым из вышеуказанных уровней территориального маркетинга:

1) проект;
2) участники;
3) территория;
4) стоимость;
5) продвижение.

Проект можно определить двумя способами:

размышление, позволяющее составить представление о будущем, предвосхитить, предусмотреть развитие территории и использующее подход стратегического планирования;

ряд действий и конкретных поручений (общий проект и отраслевые действия), проведенных территориальной организацией в рамках осуществления проекта.

Территорию проекта необходимо определять с большой точностью, тем более, что эти границы могут измениться в зависимости от развития проекта: она может соответствовать административной территории, центру города, определенному району или строящейся территории.

Участниками являются вышеуказанные задействованные целевые группы, т.е. политические деятели, социально-экономические партнеры и участники-индивиды.

Стоимость проекта необходимо обосновать потенциальной целевой группе – потребителю, чтобы избежать отрицательной реакции.

Стратегия продвижения включает в себя не только средства массовой информации и другие традиционные информационные средства, но и все элементы для партнерского согласования проекта. Подход Гончарова [24], предлагающий определение разных уровней причастности граждан и ассоциаций в проекте, дает более точное представление о способе ознакомления с процессом:

некоторые органы местной администрации ограничиваются стратегией *распространения информации* (муниципальный бюллетень, почтовые информационные сообщения, афиши в мэрии, сайты Интернета);

другие используют *консультации* (собирая отзывы жителей по поводу их ожиданий и жалоб посредством общественных собраний, опросов, разведок на месте);

некоторые опираются на *согласование*, предполагающее совместную работу местных политических деятелей и технических работников с жителями, в том числе предварительную коллективную процедуру для принятия окончательного решения;

жители высказываются за *участие*, которое является наивысшей степенью причастности, так как оно предполагает распределение полномочий между территориальными участниками и жителями. Подобная форма причастности еще мало распространена во Франции.

На основе вышеуказанных элементов можно предложить более точное определение территориального маркетинга проекта [16]: *территориальный маркетинг проекта включает в себя ряд маркетинговых действий и технических средств, применяющихся на протяжении всего процесса стратегического планирования проекта местного развития участниками-индивидами и/или организациями, которые договариваются и координируют свои действия с целью разработки, а затем осуществления этого проекта для наилучшего удовлетворения потребностей и ожиданий определенных потребителей, а также в соответствии с целями органов местного самоуправления (общее развитие).*

На рис. 3 представлена общая система взаимодействий между территориальным маркетингом и стратегическим планированием городов. Пример планирования города Лиона «Lyon Confluence» («Лион Слияние») позволит проиллюстрировать эти связи (рис. 4).

Уже двадцать лет Лион оснащается инфраструктурами, которые должны позволить ему стать городом с международным престижем. С такой целью было разработано несколько больших проектов: деловой район Пар-Дье (Part-Dieu), новый район Жерлан (Gerland), Международный городок (Cité Internationale), западняя часть кольцевой дороги «ТЕО» и т.п.

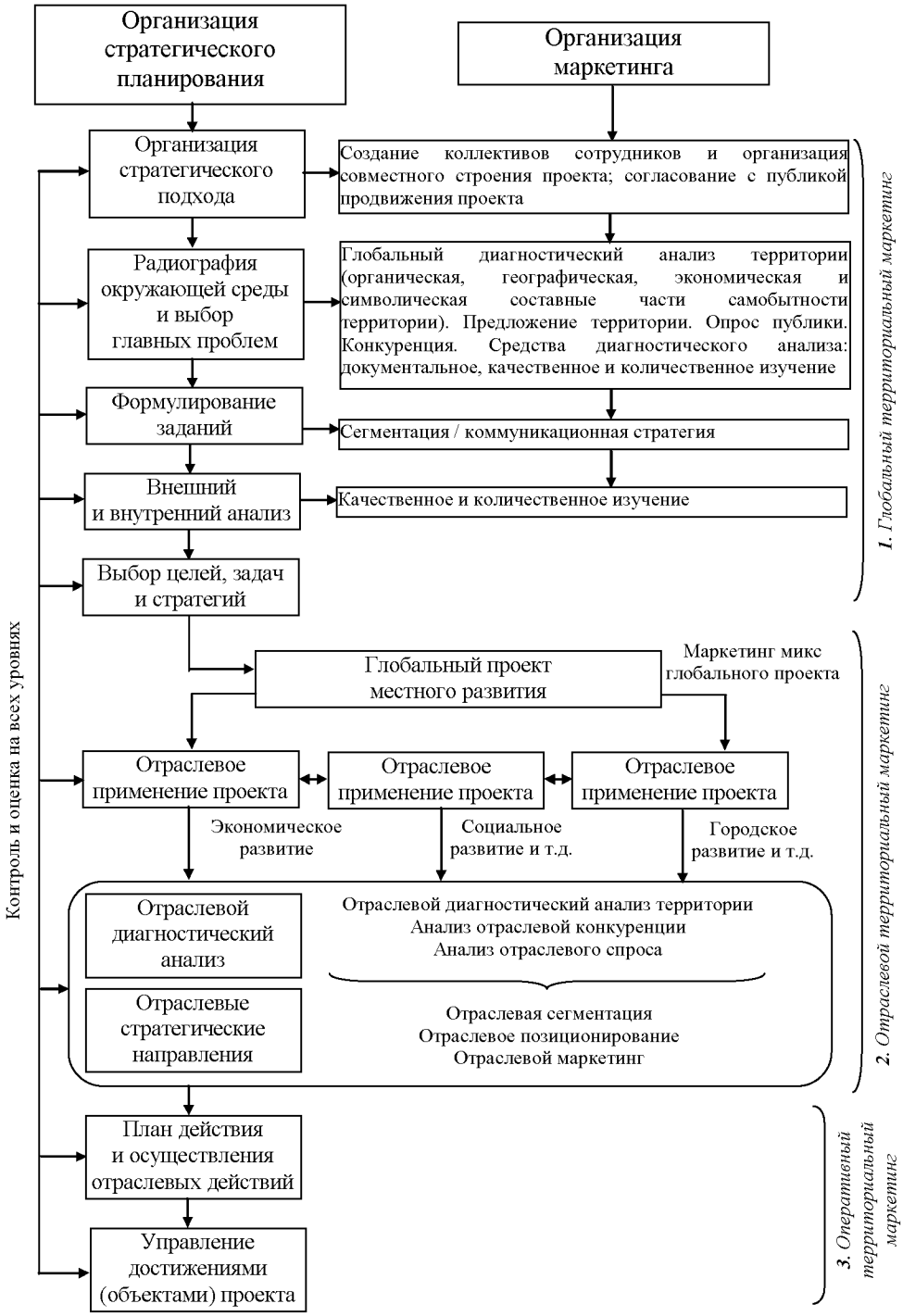

Организация стратегического планирования
Организация маркетинга
Организация стратегического подхода
Создание коллективов сотрудников и организация совместного строения проекта; согласование с публикой продвижения проекта
Радиография окружающей среды и выбор главных проблем
Глобальный диагностический анализ территории (органическая, географическая, экономическая и символическая составные части самобытности территории). Предложение территории. Опрос публики. Конкуренция. Средства диагностического анализа: документальное, качественное и количественное изучение
Формулирование заданий
Сегментация / коммуникационная стратегия
Внешний и внутренний анализ
Качественное и количественное изучение
Выбор целей, задач и стратегий
1. Глобальный территориальный маркетинг
Глобальный проект местного развития
Маркетинг микс глобального проекта
Отраслевое применение проекта
Отраслевое применение проекта
Отраслевое применение проекта
Экономическое развитие
Социальное развитие и т.д.
Городское развитие и т.д.
Отраслевой диагностический анализ
Отраслевой диагностический анализ территории
Анализ отраслевой конкуренции
Анализ отраслевого спроса
Отраслевые стратегические направления
Отраслевая сегментация
Отраслевое позиционирование
Отраслевой маркетинг
2. Отраслевой территориальный маркетинг
План действия и осуществления отраслевых действий
Управление достижениями (объектами) проекта
3. Оперативный территориальный маркетинг
Контроль и оценка на всех уровнях

Рис. 3. Территориальный маркетинг и стратегическое планирование городов

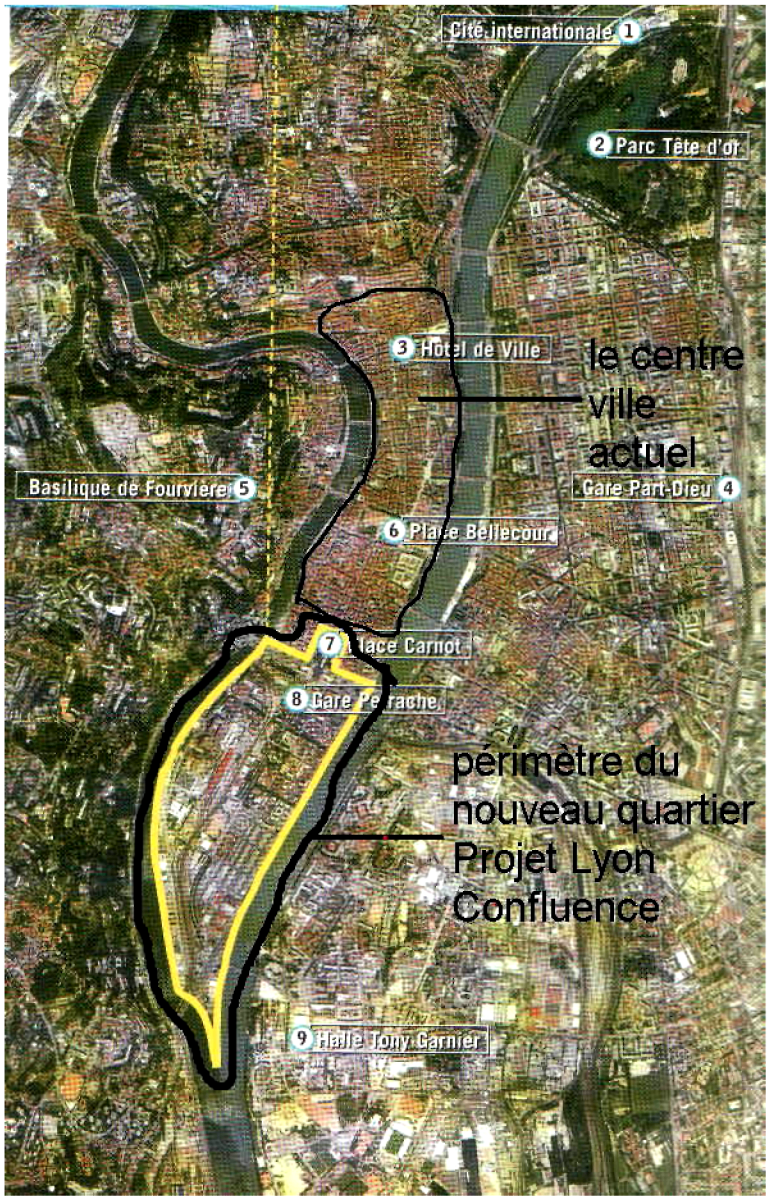


Рис. 4. Положение района «Лион Слияние» по отношению к центру города:
1 – Международный городок; 2 – Парк «Золотой Головы»; 3 – Городская администрация;
4 – Железнодорожный вокзал Пар-Дье; 5 –Базилика Фурвьер; 6 – Площадь Белькур;
7 – Площадь Карно; 8 – Железнодорожный вокзал Перраш;
9 – Концертный зал им. Тони Гарнье

Лион может еще воспользоваться случаем, чтобы увеличиваться «изнутри» в результате переустройства рассматриваемого района, являющегося «резервом» развития. Кроме Берлина, ни один европейский город не имеет такой возможности конвертировать 150 неиспользованных гектаров, чтобы удвоить свой центр. «No man's land» такой площади в самом центре города – настоящая редкость, которой может воспользоваться Лионское городское сообщество COURLY, или Grand Lyon (Большой Лион). Этим и занимались мэр города Рэймон Барр (бывший министр в правительстве Жискара) с 1995 до 2001 г. и новый мэр Жерар Колломб с 2001 г.

Организация стратегического подхода была осуществлена голосованием в общем совете Большого Лиона 18 декабря 1996 г. (через полгода после выбора мэра) за объявление конкурса для разработки плана развития этого района. Пять групп работали над будущим района. Коллектив, который избрали 10 июня 1997 г., был составлен из нескольких архитекторов, градостроителей, пейзажистов, инжинирингового кабинета, агентства коммуникации, кабинета, специализирующегося на исторических исследованиях и художников-макетчиков. Первое задание, порученное этому коллективу политическими деятелями города Лиона, заключалось в разработке спецификации. Речь шла в основном о профиле района и о методе развития. Определение предназначения района естественно вытекало из радиографии окружающей среды района,

предварительное изучение которой было необходимым для отбора ключевых проблем, касающихся территории.

Диагностика окружающей среды выделяет следующие пункты.

Географическая часть уникальности района подчеркивает его уединенность: это полуостров, находящийся в районе слияния двух рек Роны (Rhône) и Соны (Saône). Северная часть района ограничена железнодорожным вокзалом и автовокзалом Перраш (Perrache), который полностью его отделяет от настоящего центра города Лиона. В XVII веке район был не пригодным для жилья из-за болот. Было задумано несколько проектов перестройки района в центр города, но безуспешных. Район им. Святой Бландины (Sainte Blandine) – единственная по-настоящему жилая часть – относится к первой половине XIX века. Он расположен на 40 га, на его площади размещаются 7 000 жителей. Его можно характеризировать как народный и стареющий (пожилой средний возраст жителей, неоконченная реконструкция многих зданий).

Органическая часть уникальности, самобытности района. Этот район не играл большой роли не только в истории Франции, но и в истории города Лиона вообще, так как геологические условия (болотистая почва) делали его до недавних пор (до 1920 г.) почти необустраиваемым.

Экономическая часть уникальности района. С 1826 г. было решено отдать это место промышленной деятельности. Начали помещать различные строения, от которых центр города отказывается: на юге располагаются тюрьма им. Святого Павла (Saint Paul) (одна из самых старых и обветшалых тюрем Франции, вызывающая серьезные проблемы безопасности в настоящее время), бойни, арсенал, склады жидкости (часто опасной), казармы. Второй оптовый рынок Франции после рынка Ренжиса (в Париже), признанный рынком национальной пользы, был построен в 1961 г. В конце 1990-х гг. на нем работало 700 чел. из 80 обществ. Расширение было невозможным, поскольку эта площадь уже давно насыщена.

Символическая часть уникальности района. Строительство железнодорожного вокзала Перраша в 1856 г. приводит к разделению полуострова и появлению так называемого района «за сводами» (derrière les voûtes). Это отделение было усилено в 1976 г. строительством автодороги и транспортного узла (автовокзал и станции метро), в результате чего не стало авеню Вердэна. Сегодня пешеходные связи «наружу» оказываются сложными: нужно пройти через весь железнодорожный вокзал и «транспортный узел», чтобы попасть на конечную станцию метро и в центр полуострова.

Из вышеприведенного анализа вытекает четкое представление *о современном позиционировании* района, которое можно описать так: это район, изолированный вокзалом Перраш и двумя реками, в котором находится большинство инфраструктур, от которых город отказывался с начала XX века; в нем только один район (им. Святой Бландины) пользуется определенной спецификой в полном смысле.

В организации стратегического подхода один из главных пунктов проекта заключался в создании в 1999 г. совместного предприятия (общества с государственным и частным капиталом). Такая компания с совместным капиталом может эффективно управлять некоторыми аспектами проекта, а именно:

организацией изучения и установки оперативного монтажа;

управлением земельным имуществом;

осуществлением первой фазы обустройства;

продвижением проекта: коммуникация и участие деятелей;

реализацией проекта.

В методологическом плане, заметим, городская администрация предпочла специализированный подход вместо интерактивного подхода (т.е. на основе согласования и с наибольшим количеством неспециализированных участников с самого начала образования проекта). Иными словами, определенная группа специалистов собралась и сформулировала задания для будущего развития района.

Хотя территориальные участники не определили точной *ориентации на клиента* до создания проекта, этим вопросом они занимались при предложении предварительного проекта. Предварительный проект был представлен всем общественным участникам, которых попросили высказать замечания, предложения, дать советы. Сравнение с методами на уровне частного предприятия в рамках выпуска на рынок новых товаров напоминает, что идея многочисленных товаров появилась не от изучения спроса (часто скрытого и невыраженного), а от прогнозирующего ответа предпринимателей на предположительную эволюцию поведения потребителя. Подход, использованный на данном этапе, кажется вполне обоснованным: в самом

деле, в этом районе численность населения совсем невелика, поэтому согласование с народом довольно сложно. С другой стороны, поскольку в Большом Лионе (Лион с пригородами) живут 1 200 000 жителей, участие большого количества жителей с самого начала кажется нелегким. Тем не менее, учитывая, что деятели едва коснулись анализа *окончательного спроса* (потребность и ожидания жителей Лиона) до проекта, необходимо удвоить усилия на уровне фазы *причастности* граждан и применить определенные средства: *распространение информации, консультация, согласование и участие* (в смысле Гончарова) при представлении предварительного проекта и сформулированных заданий. Именно на этом этапе начинается *внутренний анализ проекта*, а точнее: как целевая группа воспринимает проект? В этом случае городские органы власти могут провести исследование посредством анкет, общественных собраний, районных собраний, чтобы определить с наибольшей точностью *ожидаемое позиционирование* нового района, а именно: смешанный район, в котором находятся жилые дома, офисы, магазины, культурные, педагогические и научные пункты, предоставляющий преобладающее место общественным пространствам[3] (парки и зеленые зоны). Чтобы достичь такой цели, главным с самого начала стал подход создания проекта, основанный на причастности деятелей. В данном случае методы причастности были следующими:

Информационное распространение посредством публикации статей, брошюры, представляющей проект; открытие общественной выставки, представляющей макет нового района (с октября 1998 до января 1999 г.). Интересно заметить, что на этом этапе Большой Лион провел стратегию ***марки*** для проекта. Так как техническое временное наименование проекта «Перраш – Слияние рек»[4] не выражало честолюбия программы обустройства и целей развития, которые она представляет для города и его пригородов, было придумано название «Лион Слияние». Это название точнее соответствует позиционированию будущего района, оно выражает специфику места (слияние двух течений), определяет знакомую территорию, приводит к понятию встречи, смешения и согласия (важный элемент проекта). Название простое, легко запоминающееся, значительное в местном, национальном и международном плане, включающее в себя «честолюбие» проекта города. Был разработан ***логотип*** (буква «Y» синего цвета, вписанная в квадрат ярких цветов), выражающий современность градостроительного проекта.

Рис. 5. Логотип «Лион Слияние»

Консультации происходили с помощью регистров для уведомлений и жалоб, которые находились в распоряжении жителей или инвесторов, посещающих выставку. Были организованы общественные собрания с представителями целевых групп (сегментация спроса): жителями, ассоциациями, представителями экономических, социальных, культурных кругов.

Внешний анализ заключался в оценке восприятия проекта другими административно-территориальными образованиями и окрестными организациями.

Опираясь на предыдущие исследования и приняв во внимание предложения, высказанные в ходе согласования с гражданами, Лионское городское сообщество смогло представить новую обработку проекта и приняло в феврале 2001 г. основные направления:

1. Создание нового района в центре города.
2. Развитие городских развлечений.
3. Обустройство рек и ландшафтных качеств места.
4. Переустройство промышленных неиспользованных зон.

---

[3] В предварительном проекте эти общественные зоны представляют не менее двух третей общей площади района.

[4] Перраш был известным художником, членом Лионской академии, который активно выступал за развитие этого района.

5. Открытие южной части полуострова, особенно посредством развития общественного транспорта.

Стратегию комплекса маркетинга (маркетинга микс) можно охарактеризовать таким образом: город с точностью представил главные направления *глобального проекта,* принимая во внимание разные уровни в зависимости от степени специализации *участников* (сегментация целевых групп). Разграничение территории было с точностью определено в разных документах для продвижения проекта. *Стоимость* проекта была обоснована горожанам на основе элементов, указывающих часть государственного и частного финансирования. Фаза *коммуникации* проекта оказалась, конечно, самой видимой частью целевых групп (коммуникация средствами массовой информации и другими информационными средствами и причастность деятелей)[5].

Глобальный (общий) проект развивается с конца 2000 г. в отраслевом аспекте. Мы не будем вдаваться в подробности подхода, принятого с уровня глобального проекта. Заметим только, что применяются одни и те же принципы. Например, участники Большого Лиона решили заниматься в первую очередь направлением развлечений, чтобы жители города освоили этот район благодаря обустройству мест для прогулок и строительству бассейна. Предложение развлечений было определено на основе маркетингового подхода –изучения рынка. Принимались во внимание не только спрос на развлечения, но и эволюция французских и европейских потенциалов, анализ внутренней и внешней конкуренции, туристской специфики (самобытности) Лиона. Главные направления этого проекта были установлены в зависимости от ожидаемого имиджа района (позиционирование) и в соответствии с необходимым позиционированием города на ближайшие годы. Фазы коммуникации в этом отраслевом применении тоже широко развивались.

План действия и осуществления отраслевых действий еще не установлен, так как ни одна стройка не началась. На данном этапе городскому муниципалитету необходимо убедиться, что проект «продан» деятелям, которые должны его принять: горожане, желающие там отдыхать или проживать, торговцы, предприниматели малого и среднего бизнеса, менеджеры крупных фирм. Управление объектами проекта (строениями) начнется через несколько лет.

Мы попытались доказать пользу организации маркетинга на основе примера проекта городского развития. Данный подход позволяет лучше оценить потребности и ожидания будущих потребителей района, уважая самобытность жителей и территории. Выясняется не только приемлемость проекта, но и формируется представление о позиционировании района. Маркетинг является средством, позволяющим перейти от авторитарного планирования к договорному планированию с участием наибольшего количества деятелей. Подход, однако, все еще нелегок и предполагает хорошее знание маркетинга для его применения в рамках территориального проекта.

[5] Было роздано большое количество брошюр, состоялись общественные собрания и выставки, опубликованы статьи и т.п.

Литература

1. *Ascher F.* (1991), Projet public et réalisations privées : le renouveau de la planification des villes, *Les annales de la Recherche Urbaine*, Juillet, 51, 4–5.

2. *Ashworth G.J. et Voogd H.* (1988), Marketing the City: Concepts, Processes and Dutch Applications ; *Town PlanningReview*, January, 59, 1, 65–79.

3. Ashworth G.J. et Voogd H. (1990), Selling the City : Concepts, Belhaven Press, London and New York

4. *Bagozzi R.P.* (1975), Marketing as Exchange, *Journal of Marketing*, 39; 32–39.

5. *Basdereff A.* (1993) Et si le Marketing était d'utilité publique: comment augmenter les ressources, la qualité et l'efficacité d'un projet d'intérêt général, Paris, Juris-Service.

6. *Bouinot B.* (1993), La transposition de la démarche projet de la gestion privée à la gestion urbaine, 5–29 in : Projet de ville et projets d'entreprises ; sous la direction de Bouinot B. et Bermils B., Paris; Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence.

7. *Bouinot J.* (1994), Urban Marketing in France ; International Conference of Urban Marketing, Turin, 18-20 Juin 1992 ; Edizioni Torino Incontra, 173–182.

8. *Bouinot J. et Bermils B.* (1995), La gestion stratégique des villes : entre compétition et coopération, Paris, Armand Colin.

9. *Brossard H.* (1997), Marketing d'une région et implantation des investissements internationaux ; Paris, Economica.

10. *Cova B., Bansard D. et Flipo J.P.* (1992), Le marketing de projets: de la réaction à l'anticipation; *Recherche et Applications en Marketing*, VII, № 4/92; 83–104.

11. *Debernardi P.* (1987), Marketing Urbain, mémoire de fin d'études, ENTPE Vaulx-en-Velin (Rhône).

12. *Décaudin J.M. et Moulins J.L. (*1998), Une approche de l'image d'une ville: l'identité de ville: application à la ville de Marseille; *2 Rencontres Ville-Management; «Maire, Entrepreneurs, Emploi»,* 11 Septembre, IUT de Bayonne.

13. *Decoutère S. et Ruegg J.* (1996), Management territorial, nouvelle gestion publique, développement social durable, p1-10; in: Le Management Territorial : pour une prise en compte des territoires dans la nouvelle gestion publique; sous la direction de Decoutère (S) et Ruegg (J); Lausanne, Presses Polytechniques et Universitaires Romandes, 1–8.

14. *Domanski T.* (1997), Marketing territorial: introduction aux thèmes de la conférence; Colloque: Marketing Territorial, les enjeux stratégiques pour villes et régions; Programme Tempus, Université Lyon III et Université de Lodz; Lodz (Pologne), 19–30.

15. *Ghorra-Gobin C.* (1991), Planification urbaine et incorporation aux Etats-Unis : les fondements de la politique d'exclusion, *Les annales de la Recherche Urbaine*, Juillet, 51, 41–47.

16. *Girard V.* (1999); Contribution à l'étude du marketing territorial : le cas des projets de ville et d'agglomération françaises ; thèse de Doctorat en Sciences de Gestion; sous la direction du professeur Paul Veys, Université Lyon 3

17. *Girard V.* (1997); Les démarches marketing des collectivités territoriales dans l'élaboration de projets de développement; Journées CDR-FROG, Actes à paraître; Ecully; 09 Décembre.

18. *Girard V.* (1997); Vers une définition du marketing territorial, Actes du 13ème Congrès International de l'AFM; Toulouse; 29 et 30 Mai; 2; 1186–1212.

19. *Girard V.* (1997); Le marketing territorial : l'histoire d'une discipline émergente, *Les Cahiers Lyonnais de Recherche en Gestion*, Avril, 18, 101–115.

20. *Girard V.* (1997); Marketing territorial et planification stratégique; in: Marketing Territorial, les enjeux stratégiques pour villes et régions; sous la direction de Domanski (T) et Hetzel (P); Centre de Recherches et d'Etudes Françaises; Lodz (Pologne), 20–21 Juin, 69–87.

21. *Girard V.* (1998); Le marketing territorial: quels fondements, quelles définitions, quels concepts? 2 Rencontres-Villes Management organisées par l'IAE des Pays de l'Adour, sous la direction du professeur Le Duff; Actes à paraître; Bayonne; 11 Septembre.

22. *Girard-Millet V.* (1995), Identité territoriale et marketing territorial: application du concept de Corporate Mix, Les Cahiers Lyonnais de Recherche en Gestion, 16, 148–172

23. *Girard-Millet V.* (1994), Identité territoriale et marketing territorial : le cas du développement touristique du Pays Beaujolais; Mémoire pour le DEA de Sciences de Gestion, Université Lyon 3.

24. *Gontcharroff G.* (2001); L'Odyssée municipale, tome 8; «La reprise en main de la politique par les citoyens ou la démocratie participative; Editions ADELS.

25. *Guet J.F. et Pierre G.* (1989), Marketing et stratégies urbaines, Paris, Fondation pour la gestion des villes et des collectivités territoriales.

26. *Jarreau P.* (1989), Communication urbaine: premiers bilans, nouvelles tendances, réflexions et recommandations stratégiques. Rapport de synthèse, Montrouge, Centre de Recherche pour l'innovation sociale: Tourisme Aménagement Loisirs.

27. *Lecoin J.M.* (1987), Les territoires, des produits à vendre ?, *Le Moniteur des Travaux Publics*, 30 Octobre, 44, 15–19.

28. *Noisette P. et Vallérugo F.* (1996), Le marketing des villes : un défi pour le développement stratégique, Paris, Les Editions d'Organisation.

29. *J.G.* (1990), Les villes-acteurs; *Territoires*, Décembre, 55–60.

30. *Padioleau J.G. et Demesteere R.* (1991), Les démarches stratégiques de planification des villes : origines, exemples et questions; *Les annales de la Recherche Urbaine*, 51, 29–40.

31. *Texier L. et Valla J.P.* (1992), Le Marketing Territorial et ses enjeux, *Revue Française de Gestion*, Janvier/Février, 45–55.

32. *Texier L. et Ravix C.* (1994), Produits de ville : un approche de l'offre en Marketing Territorial; Projet d'article présenté lors du colloque ESC Rhône-Alpes le 31 Mai 1994 à Lyon, Institut de Recherche des Entreprises, ESC Lyon, 189–205.

33. *Ulaga W.* (1998), Investigating foreign Plant Location; Decision Making Processes: laying the ground for place marketing, Document interne, Edhec Lille.

34. *Valla J.P.* (1992), Développement Economique et Marketing Territorial: enjeux et difficultés; International Conference of Urban Marketing, Turin, 18–20 Juin 1992; Edizioni Torino Incontra.

* * * * *

Анатолий Тихонович Тертышный

Доктор исторических наук, профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации, первый проректор Уральского государственного экономического университета

СОТРУДНИЧЕСТВО СОВЕТСКИХ ГРАЖДАН С ОККУПАНТАМИ В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ. К ИСТОРИОГРАФИИ ПРОБЛЕМЫ

В российской исторической науке начиная с конца 80-х годов XX века идут сложные и противоречивые процессы. С одной стороны, отказ от монополии марксистско-ленинской методологии, снятие былых идеологических барьеров привело к значительному расширению проблематики исследований (в первую очередь, за счет ранее запретных тем), введению в научный оборот многих новых архивных документов. Заметны стали нестандартные подходы в разработке традиционных тем по истории СССР. С другой стороны, отказавшись от многих прежних мифологем, значительная часть наших публицистов, литераторов, историков и других обществоведов, руководствуясь конъюнктурными соображениями, политической заданностью, цель которых «очернение и уничтожение проклятого тоталитарного прошлого», возводят «монблан» новых фальсификаций и подлогов. Это хорошо видно на примере заявленной нами темы.

В недалекие времена власть, отстаивая идею о монолитном, непоколебимом морально-политическом единстве советского народа, которое обеспечило нашу победу в войне 1941–1945 гг., поставила под запрет изучение такой болезненной темы, как коллаборационизм – сотрудничество советских людей с оккупантами. В литературе попутно с другими, более общими проблемами военной истории, приводились некоторые факты о полицаях, старостах, бургомистрах, власовцах, но целостного, глубокого представления о проблеме они не давали. Коллаборационисты оценивались как небольшая кучка предателей и изменников, выходцев из стана помещиков, нэпманов, кулаков, уголовников и т.п. Такое состояние изученности вопроса, конечно же, не удовлетворяло. Можно ли говорить о небольшой кучке коллаборационистов, если из них формировался не только многочисленный институт полицаев, но и целые кадровые дивизии, восточные легионы, спецбатальоны, которые воевали на стороне Германии и ее союзников?

Но встает и другой вопрос: а нужно ли оправдывать и тем более героизировать коллаборационистов, как это делают Г. Владимов, А. Солженицын, В. Филатов и другие, взяв за обазец генерала А.А. Власова, которого они стремятся представить как сознательного антикоммуниста, убежденного бор-

ца с тоталитарной системой, созданной Сталиным. Но для такого вывода нет оснований. Власов во многом был обязан советской власти и поддерживал ее. Он добровольцем вступил в Красную Армию в годы гражданской войны, позднее активно участвовал в строительстве советских вооруженных сил, сделав успешную карьеру. Власов в предвоенные годы служил в важнейших для обороны страны военных округах (Ленинградском и Киевском), состоял членом окружных военных трибуналов, в 1930-е годы отмечен Сталиным, неплохо воевал с немцами на первом, самом тяжелом, этапе Великой Отечественной войны. Власов являлся членом ВКП(б) с 1930 г. Все это свидетельствовало о том, что Власов всегда имел у представителей высшей власти безупречную репутацию.

О том, что он не был идейным борцом со сталинизмом говорят и другие факты. Взять хотя бы письмо, адресованное им 14 февраля 1942 г. жене Агнессе Подмазенко, в котором он отзывался исключительно положительно о Сталине. Власов так описывал свою встречу с Верховным Главнокомандующим: «Меня вызывал к себе самый большой и главный хозяин. Представь себе, он беседовал со мной целых полтора часа. Сама представляешь, какое мне выпало счастье. Ты не поверишь, такой большой человек и интересуется нашими маленькими семейными делами. Спросил меня: где моя жена и вообще о здоровье. Это только может сделать ОН, который ведет нас от победы к победе. С ним мы разобьем фашистскую гадину» [1. С. 335].

Другими словами, пока судьба и карьера складывались благополучно, и советская система, и большевизм Власова вполне устраивали. Поэтому обеливание Власова неуместно. Он был предателем, изменившим присяге и воинскому долгу, военным преступником, тесно связанным с фашистами, оказавшим им активное содействие в ведении войны против советского народа, установлении «нового порядка» на его родине. И побудительным мотивом действий Власова была не высокая идея, а инстинкт самосохранения, который оказался у него выше всех других побуждений.

Перед исследователями проблемы сотрудничества советских людей с гитлеровцами и их союзниками встают несколько главных вопросов: как широко распространено было это явление, какими были формы сотрудничества с оккупантами и мотивы, которыми руководствовались коллаборационисты в своих действиях?

В современной литературе взгляды по этим вопросам существенно отличаются и во многом определяются ангажированностью авторов, их сообщающих. Если, например, кто-то пытается убедить читателя в необоснованности, преступности депортации (переселении) некоторых народов Светского Союза в годы войны, то численность коллаборационистов, указанных в его сочинении, как правило, невелика. Так, Э. Радзинский пишет, что во время оккупации Кавказа немцами *«были случаи, когда кто-то* (выделено нами. – *А.Т.*) пошел за гитлеровцами. То же было с татарами в Крыму» [2. С. 541]. Если же в публикациях развивается тезис о недовольстве масс жестоким режимом Сталина, об организации сопротивления ему, то оказывается, что с оккупантами сотрудничали 130 тыс. представителей тех же народов Кавказа и Крыма [3. С. 473].

Современная литература характеризуется значительным разбросом мнений, отражающих численность советских граждан, воевавших на стороне

гитлеровской Германии. В западной историографии, например, утвердилась цифра в 1 млн, состоящих в рядах вермахта в 1941–1945 гг. Л.Е. Решин и М.А. Гареев оспаривают эту цифру и считают, что в вооруженных силах Германии насчитывалось 150–200 тыс. граждан СССР [4. С. 127–128]. По данным С.И. Дробязко, численность советских людей, принимавших участие в войне на стороне Германии, колеблется в пределах 1,3–1,5 млн чел. [4. С. 133]. А. Кваша полагает, что более миллиона граждан Советского Союза воевали против Красной Армии. А.Н. и Л.А. Мерцаловы, полемизируя с А. Квашой, подчеркивают, что «лишь меньшая часть этих людей воевала, большинство же использовалось вермахтом на хозяйственных работах» [5. С. 384]. В.В. Малиновский, ссылаясь на статистику германского министерства восточных территорий на январь 1945 г., сообщает, что в немецких вооруженных силах (в сухопутных войсках, войсках СС, полиции, войсках Тодта, различных национальных легионах и Русской освободительной армии служило около 600 тыс. представителей «восточных народов (русских, прибалтов, татар, азербайджан и т.п.) [6. С. 164–165].

Такой недопустимый для правильного понимания рассматриваемой проблемы разнобой во взглядах свидетельствует о том, что исследователи не придерживаются (кто непреднамеренно, а кто и сознательно) единой методики и критериев подсчета. Одни включают в число воевавших на стороне немцев только советских военнопленных, другие относят к вермахту власовскую Русскую освободительную армию и тех, кто служил в полиции, в полувоенной организации Тодта, занимавшейся проектированием и строительством автомобильной и железнодорожной сети, возведением оборонительных сооружений.

Еще хуже обстоит дело со статистикой, относящейся к институту старост, бургомистров, полицаев и других служащих германской администрации на оккупированной территории. Достоверные обобщающие сведения в литературе практически отсутствуют, ибо о миллионах советских граждан, «занятых во вспомогательной полиции и органах оккупационной администрации», упомянутых А. Далменым [1. С. 465], не стоит говорить всерьез до тех пор, пока не будут представлены убедительные источники.

В литературе очень мало сведений о сотрудничестве людей с немцами и их союзниками на бытовом уровне, в экономической сфере. В частности, речь идет о коммерсантах, сапожниках, портных, парикмахерах, которые, только чтобы выжить, обслуживали оккупантов. И вряд ли стоит ставить этих людей на одну доску с теми, кто сотрудничал с противником по военно-политической и административной линии.

Таким образом, имеющиеся в литературе материалы свидетельствуют о том, что вопрос о количестве советских граждан, сотрудничавших с оккупантами, формах этого взаимодействия изучен пока недостаточно.

Не лучше разработан и вопрос о мотивации тех людей, которые пошли на службу к противнику. Часть исследователей считает, что коллаборационистами, как правило, являлись идейные противники советской власти, люди, пострадавшие от нее во время революции, гражданской войны, сталинского деспотизма периода коллективизации, массовых репрессий 1930-х годов.

Безусловно, по ту сторону фронта было немало и таких людей[1]. Но предпочтительнее другая точка зрения, согласно которой большая часть тех, кто сотрудничал с врагом, это люди, видевшие в службе иноземцам способ выживания в условиях жесточайшего оккупационного режима, установленного фашистами. Именно об этом пишет англичанин Николас Бетелл, автор книги «Последняя тайна» о судьбе советских военнопленных: «Помимо тех, кто добровольно сражался на стороне нацистов, гораздо большее число советских граждан надело немецкую форму под влиянием голода, непосильной работы и угрозы смерти… Во многих случаях русские становились перед страшным выбором: либо присоединиться к немцам, либо быть расстрелянным на месте» [7. С. 260].

Среди тех, кто пошел на службу к оккупантам, были и криминальные элементы, и те, кто делал карьеру при новой власти, кто, используя свое новое положение, противостоял ей. Кто они и сколько их было? Ответа на этот вопрос в литературе не найти.

Чтобы не делать умозрительных заключений, чтобы точно знать мотивацию тех, кто пошел на сотрудничество с гитлеровцами и их союзниками, необходимы новые источники и объективный их анализ. Знание этого поможет сформировать мнение по ряду других важных вопросов, например о масштабах и правомерности карательной политики советской власти во время войны и в послевоенный период. Мы, в частности, имеем в виду депортацию (переселение) на восток некоторых народов Северного Кавказа, Крыма, обвиненных в сотрудничестве с врагом (балкарцев, ингушей, чеченцев, крымских татар и др.). Одни исследователи считают, что это беспрецедентная в мировой истории, ничем не мотивированная акция, возможная лишь в такой стране, как сталинская Россия. Другие историки, опираясь на документальные материалы периода войны, в том числе и германские, пишут о массовом сотрудничестве населения перечисленных народов с оккупантами, о добровольном создании националистических формирований (восточных «легионов»), активно сражавшихся с Красной Армией. В.В. Кожинов опубликовал датированный 6 ноября 1942 г. документ германской службы безопасности «Общее положение и настроение в оперативном районе Северного Кавказа», в котором говорится: «Когда немецкие вооруженные силы вошли в Карачаевскую область, они были встречены всеобщим ликованием. В готовности помочь немцам они превзошли самих себя. Так, например, айнзацкоманда полиции безопасности и СД, прибывшая в начале сентября (т.е. в разгар битвы за Сталинград – *А.Т.*) в расположенную южнее Кисловодска карачаевскую деревню, была принята с воодушевлением… Сотрудников команды обнимали и поднимали на плечи. Предлагали подарки и произносили речи, которые заканчивались здравицей в честь фюрера… К этим предложениям присоединились также представители балкарцев… Обе племенные группы выразили свое единение с Великой германской империей» [8. С. 251].

---

[1] В то же время многие советские граждане, ставшие в 1930-е годы жертвами репрессий, не пошли в услужение врагу, а сражались с ним не щадя своей жизни. По данным М.И. Семиряги, только из Красноярского края на фронт было мобилизовано 8 тыс. бывших кулаков, из них около 700 стали офицерами. А В.И. Давыдов стал майором, штурмовал рейхстаг, и ему было присвоено звание Героя Советского Союза [10. С. 90].

В Чечне, как сообщает С.Г. Кара-Мурза, в начале войны 63% призванных в армию мужчин ушли с оружием в горы и образовали мятежные отряды во главе с партийными руководителями и работниками НКВД. Мобилизация на территории Чечни была прекращена. При приближении немецких войск мятежные отряды установили с ними связь и вели в тылу Красной Армии крупные боевые действия с применением артиллерии [9. С. 607–608]. На военную службу к немцам перешла значительная часть населения крымских татар. К 1941 г. в Крыму насчитывалось немногим более 200 тыс. чел. (примерно 50 тыс. мужчин призывного возраста), из них во вражеской армии служили 20–25 тыс. чел., которые только на территории Крыма уничтожили сотни тысяч советских граждан [8. С. 253; 10. С. 468]. Это никак не сопрягается с заявлениями Э. Радзинского и ему подобных толкователей истории Великой Отечественной войны.

Конечно, нельзя оправдать переселение целых народов, включая детей, женщин (современное право не признает коллективного наказания), но совсем игнорировать мотивы этой акции тоже нельзя. Так же, как невозможно считать полностью «бессмысленным», «надуманным», «абсурдным» перемещение в восточные районы СССР значительной части поволжских немцев, прибалтов и поляков.

В 1944 г. было выслано (в основном на спецпоселение в Казахстан и Узбекистан) около 362 тыс. чеченцев, 134 тыс. ингушей и 152 тыс. крымских татар [9. С. 608–609]. К слову, депортации по этническому признаку не советское изобретение. В 1915–1916 гг., пишет С.Г. Кара-Мурза, было проведено принудительное выселение немцев из прифронтовой полосы и даже из Приазовья. В том же 1915 г. по приказу Верховного Главнокомандующего Российской армии было выселено свыше 100 тыс. чел. из Прибалтики на Алтай. В годы Второй мировой войны Советский Союз не был единственной страной, где в условиях войны были совершены такие действия. По данным В.В. Кожинова, в США в феврале 1942 г. после объявления им войны Японией 112 тыс. граждан японского происхождения, включая детей, были переселены в качестве предупредительной меры в специальные концлагери. В данном случае акция властей США была гораздо менее оправданной, чем аналогичная акция правительства СССР, так как никакой угрозы японского вторжения в США не было [8. С. 250; 9. С. 608].

Депортация сопровождалась эксцессами, жестокостями, и это нашло отражение в литературе. Но хотелось бы подчеркнуть и то, что при всем этом не было массовой гибели людей, геноцида высланных малых народов, как утверждают некоторые авторы. Авторитетный публицист и исследователь С.Г. Кара-Мурза, имеющий достоверную информацию от своих крымских родственников, указывает на то, что переселение татарского народа в целом воспринималось многими в самом народе как правильное, мудрое решение, как «меньшая беда» (позднейшее отношение к акции 1944 г. – дело другое), ибо при какой-либо изоляции от него молодых и зрелых мужчин (или, добавим мы, их расстрела за измену Родине по законам военного времени. – *А.Т.*) прекратился бы прирост народа, т.е. фактически наступил бы конец его естественного бытия. А у переселенного крымско-татарского народа к 1951 г. уже родилось 18 830 детей, или 10% от общей численности переселенцев

[9. С. 252–253]. О том, что демографический потенциал депортированных народов не был подорван, говорит и численность чеченцев, ингушей, которая выросла в 1944–1959 гг. на 14,2% (примерно так же, как и у народов Кавказа, не подвергшихся депортации) [9. С. 609].

После 1945 г. на спецпоселение поступили 148 тыс. «власовцев». По случаю Великой Победы их освободили от уголовной ответственности за измену Родине, ограничившись ссылкой. В 1951–1952 гг. из их числа были освобождены 93,5 тыс. чел. Большинство литовцев, латышей и эстонцев, служивших в немецкой армии рядовыми и младшими командирами, были отпущены по домам до конца 1945 г. [9. С. 610]. 17 сентября 1955 г. была объявлена амнистия советским гражданам, которые сотрудничали с оккупантами в период войны.

Есть еще один способ оценить масштабы репрессий в СССР, которым были подвегнуты коллаборационисты, а именно сравнить их с послевоенными преследованиями предателей в европейских странах (Франции, Бельгии, Голландии, Италии, Югославии). Известный военный историк М.И. Семиряга на основе большого массива новых документов пришел к выводу: в этих странах возмездие настигало изменников чаще, чем в СССР. Так, во Франции, в период «чистки» от коллаборационистов их было ликвидировано от 500 тыс. до 2 млн чел., причем французские суды вынесли лишь 2 тыс. смертных приговоров, тогда как остальные коллаборационисты были уничтожены партизанами. В Италии различным наказаниям подвергли 1 млн фашистов, 360 тыс. из них были расстреляны без суда и следствия. В Югославии в результате послевоенных «чисток» погибли 260 тыс. югославских немцев, 1 млн хорватских усташей, огромное число сербских четников, боснийских мусульман и иных противников режима Иосипа Броз Тито. Общее число жертв возмездия в послевоенный период, по неполным данным, составило около 2 млн чел., причем 20 тыс. детей этнических немцев были удушены газом [10. С. 799, 800, 802]. Можно повторить, что на этом фоне масштабы репрессий, примененных к немецким пособникам в Советском Союзе, были относительно небольшими.

Таким образом, чтобы покончить со спекуляциями, недомолвками, передержками в вопросе о коллаборационизме граждан СССР в годы Великой Отечественной войны, о карательной политике советской власти по отношению к ним, нужны специальные глубокие исследования, опирающиеся на опубликованные и архивные документы, как отечественного, так и зарубежного происхождения.

Литература

1. *Соколов Б.В.* Тайны Второй мировой. М., 2000.

2. *Радзинский Э.* Сталин. М., 1997.

3. *Геллер М., Некрич А.* История России 1917–1995: В 4 т. Т. 1: Утопия у власти. М., 1996.

4. *Дробязко С.И.* Советские граждане в рядах вермахта. К вопросу о численности // Великая Отечественная война в оценке молодых. М., 1997.

5. *Мерцалов А.Н., Мерцалова Л.А.* Сталинизм и война. М., 1998.

6. *Малиновский В.В.* Кто он, российский коллаборационист: патриот или предатель // Вопр. истории. 1996. № 11–12.

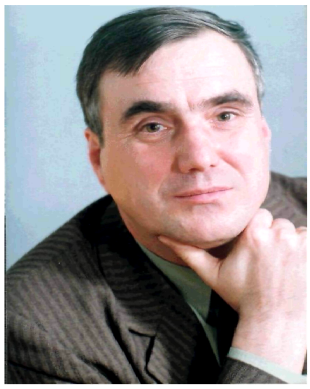
7. *Млечин Л.* Председатели КГБ. М., 2002.

8. *Кожинов В.В.* Россия. Век XX (1939–1964). М., 2002.

9. *Кара-Мурза С.Г.* Советская цивилизация. Кн. 1. От начала до Великой Победы. М., 2002.

10. *Семиряга М.И.* Коллаборационизм. Природа, типология и проявления в годы Второй мировой войны. М., 2000. Отечественная история. 2002. № 3.

* * * * *



Владимир Васильевич Плещев

Кандидат технических наук, доцент кафедры информационных систем в экономике Уральского государственного экономического университета

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ РАЗРАБОТКИ ПРИЛОЖЕНИЙ И БАЗ ДАННЫХ И ИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА ИХ ИЗУЧЕНИЯ

Индивидуализация профессионального образования позволяет эффективно развивать способности и профессиональные навыки каждого студента с учетом его индивидуальных особенностей, исходного и результирующего уровней подготовки. К основным принципам индивидуализации образования относятся:

систематичность и последовательность в работе со студентом на максимально доступном для него уровне;

развитие самостоятельности и творчества студента, его умения эффективно работать с технической литературой и с электронными средствами обучения и контроля знаний;

интенсивное развитие способных студентов.

Существуют различные приемы организации такого учебного процесса, например: разработка индивидуальных программ обучения и самостоятельного планирования; контроль хода обучения с возможной корректировкой программы обучения; создание адаптируемого учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы; гибкое и оптимальное сочетание индивидуальных и групповых форм учебной работы.

Выделим три основных уровня обучения и их примерное соответствие типам учебных заведений:

начальный (ознакомительный) уровень – студенты колледжей (техникумов), обучающиеся по не компьютерным специальностям;

основной уровень – студенты вузов и институтов повышения квалификации кадров, обучающиеся по не компьютерным специальностям, и студенты колледжей (техникумов), обучающиеся по компьютерным специальностям;

углубленный уровень – студенты вузов и институтов повышения квалификации кадров, обучающиеся по компьютерным специальностям.

Для определения содержания подготовки специалистов в указанной области нужно проанализировать состояние дел в ней. Сформулируем кратко результаты такого анализа по основным разделам этой области.

Среды быстрой разработки приложений (RAD). Большинство современных языков программирования имеют собственные среды быстрой разра-

ботки приложений (RAD). Современные среды программирования автоматизируют все процессы жизненного цикла программных средств (ЖЦПС).

Visual Basic широко используется для интеграции офисных пакетов и различных типов СУБД. Он имеет простую и удобную среду RAD, допускает работу с различными типами СУБД. Позволяет создавать Web-страницы совместно с HTML и ASP. Приложения на Visual Basic имеют более низкую скорость выполнения и требуют подключения DLL-файлов. Visual Basic поддерживается платформой Microsoft .NET при создании корпоративных решений. Visual Basic рекомендуется для быстрой разработки простых и недорогих приложений и Internet-приложений.

Delphi является мощной системой программирования. Программы, написанные на Delphi, не требуется снабжать дополнительными библиотеками. В Delphi имеется собственная СУБД Interbase. В версии Delphi 7 Studio (проект Aurora) появились новые возможности (термин «Delphi» используется уже в качестве языка программирования, а не только как название среды RAD). CASE – инструмент ModelMaker, базирующийся на стандартах языка проектирования объектно-ориентированных приложений UML (Unified Modeling Language), инструмент моделирования Bold for Delphi, реализующий архитектуру MDA (Model Driver Architecture). Данная архитектура позволяет оперировать целыми бизнес-объектами. Изменение модели производится без изменения исходного кода. Средство IntraWeb позволяет создавать Web-системы по аналогии с созданием обычных форм и приложений. Мощный генератор отчетов – Rave Reports Borland Edition. Среда разработки поддерживает синтаксис языков HTML, XML, C++, C#. Delphi имеет средства для интеграции Windows-, Linux- и .NET-приложений. Новый проект Galileo позволит создавать многоплатформенные приложения и будет поддерживать языки Delphi, C# и Visual Basic .NET. Delphi рекомендуется для быстрой разработки приложений.

C++ используется как самостоятельно, так и в средах RAD C++ Builder и Visual C++. Этот язык допускает эффективное использование практически всех возможностей компьютеров и операционных систем. Реализует кроссплатформенные разработки для различных типов архитектур и процессоров. В Visual Studio .NET язык C++ был расширен для обеспечения полной поддержки программирования под Microsoft .NET Framework. Любой класс, написанный на C++, становится доступным любому другому языку программирования, ориентированному на Microsoft .NET Framework. Отсюда межъязыковое наследование классов. Данный язык отличается сложностью и необходимостью запоминания методов работы с каждым объектом.

C++ Builder есть некий «синтез» Delphi и C++: использует ту же среду RAD и библиотеку VCL, что и Delphi. C++ Builder имеет лучшую объектную модель. Существует возможность совместного использования компонентов (классов) из библиотек VCL и фундаментальных классов фирмы Microsoft (MFC). Библиотека VCL написана на Delphi, а не на C++, что увеличивает по сравнению с Delphi размер исполняемых файлов.

Microsoft Visual C++ обладает самыми большими возможностями: имеет очень хороший компилятор C++, отличный отладчик, мощную библиотеку MFC. Правку кода в режиме отладки и последующее его выполнение осуще-

ствляют без полной перекомпиляции и прерывания отладочной сессии. Имеются отличная, хорошо структурированная полная справочная система, а также кросс-платформенные средства. Возможна разработка Web-приложений, сервисов NT, DLL и статических библиотек, консольных приложений. Среда разработки ограничивается простым GUIbuilder и средствами автоматического связывания результатов его работы с программным кодом. Visual C++, C++, C++ Builder рекомендуются для разработки сложных, дорогостоящих прикладных и общесистемных приложений.

C# – язык, который совмещает простоту Visual Basic с мощью C++. Сама фирма Microsoft отмечает следующие его преимущества: синтаксис, аналогичный C++ и столь же мощный, но простой и безопасный; полное взаимодействие с сервисами COM; полная поддержка COM и платформы .NET Framework; контроль типов; расширяемые метаданные, позволяющие создавать новые типы; поддержка XML. Программа на языке C# (и на других языках, поддерживаемых .NET) транслируется в промежуточный код MSIL (Microsoft Intermediate Language), который в процессе выполнения приложения заменяется в памяти машины на машинный код, оптимизированный для данной платформы. Это обеспечивает переносимость приложений без перетрансляции на различные платформы с использованием библиотек .NET Framework.

Microsoft Visual J++ имеет среду RAD, аналогичную среде Visual Basic. Позволяет создавать ActiveX-элементы, которые можно использовать в Visual Basic, Visual C++, Delphi, C++ Builder. Допускается применение ActiveX / COM-компонентов и Windows-specific функций, что обеспечивает, например, доступ к ADO, преобразование JavaBeans в ActiveX-компоненты, классы поддержки DHTML, компоненты работы с базами данных. Сам язык Java имеет следующие преимущества: безопасность, легкость интеграции в Internet /Intranet, универсальность, простота, высокая скорость исполнения промежуточного байт-кода, автоматическая «сборка мусора», отсутствие указателей, что позволяет избежать трудно обнаруживаемых ошибок и несанкционированного доступа к оперативной памяти. Однако Microsoft Visual J++ использует библиотеку WFC (Window Foundation Classes), что привязывает ее к Windows и не поддерживает стандарт визуального Java-программирования JavaBeans. Рекомендуется для разработки Internet-приложений.

СУБД Access – идеальная по простоте и удобству среда разработки. В качестве недостатков можно отметить отсутствие возможности формирования исполнимого файла, медленную работу с базами данных больших объемов, отсутствие средств администрирования. Рекомендуется использовать для разработки простых приложений и персональных баз данных с ограниченным объемом (несколько сотен тысяч записей) информации.

СУБД Visual FoxPro. СУБД имеет собственный язык программирования с возможностью создания исполнимого EXE-файла. Недостатки СУБД те же, что и у СУБД Access, плюс наличие ошибок при визуальном связывании таблиц. Рекомендуется использовать для разработки достаточно сложных приложений с ограниченным объемом (не более миллиона записей) обрабатываемой информации.

СУБД SQL Server – полнофункциональная серверная СУБД с прекрасными средствами защиты, администрирования, архивирования и восстановления базы данных, с мощным языком запросов Transact-SQL. Обеспечивает надежное и компактное хранение и высокопроизводительную обработку баз данных больших объемов. SQL Server поддерживает тиражирование данных, параллельную обработку, отличается простотой управления и использования. Пользователь компьютера-клиента с помощью сетевых средств своей операционной системы может устанавливать связь с компьютером-сервером, где установлен SQL Server. На компьютерах-клиентах с помощью персональных СУБД (Access, Visual FoxPro) или языков программирования (Visual Basic, Delphi, C++ Builder, Visual C++) через ODBC осуществляется доступ к удаленным базам данных.

Новая версии SQL Server под названием Yukon содержит .NET Framework Common Language Runtime внутри ядра СУБД. SQL Server не имеет собственных средств разработки приложений, выполняется только под Windows. Обычно СУБД SQL Server используется для организации сервера баз данных, к которому организован доступ с клиентских машин средствами других СУБД или языков программирования. SQL Server рекомендуется использовать для создания очень больших централизованных или распределенных баз данных коллективного использования для средних и крупных предприятий.

СУБД Oracle – современная универсальная, полнофункциональная система управления реляционной базой данных, работающая в различных операционных средах и на различных типах компьютеров. Oracle представляет собой целый мир, включающий методы и средства проектирования (CASE-средства), создания и использования распределенных баз данных, языки запросов (SQL, SQL*PLUS, PL/SQL), генераторы обработки и оперативного анализа данных (Oracle Express OLAP), конструкторы и мастера форм (Oracle Form Builder), запросов, отчетов (Report Builder) и приложений (Oracle Developer, Oracle Project Builder) и др. Oracle отличается сложностью и большой стоимостью. Рекомендуется использовать для очень больших централизованных или распределенных баз данных крупных предприятий.

CASE-средства. Обычно к CASE-средствам относят программное средство, автоматизирующее совокупность процессов всего ЖСПС. CASE-средство содержит следующие компоненты:

а) репозиторий, который должен обеспечивать хранение версий проекта и его отдельных компонентов, синхронизацию поступления информации от различных разработчиков при групповой разработке, контроль метаданных;

б) графические средства анализа и проектирования, обеспечивающие создание и редактирование иерархически связанных диаграмм;

в) средства разработки приложений, включая системы программирования и генераторы кодов, конфигурационного управления, документирования, тестирования, управления проектом, реинжиниринга.

CASE-средства реализуют методы объектно-ориентированного анализа и проектирования (Rational Rose), потоков данных и работ (BPwin), проектирования схем баз данных (ERwin) и др.

В таблице приводятся примерные экспертные оценки (по десятибалльной системе) возможностей и быстроты их освоения (оценки перечисляются

в ячейке таблицы через запятую) для средств разработки приложений: Visual Basic (VB), Delphi (Del), C++ Builder (CB), Visual C++ (VC), Access (Acc), SQL Server (Sql), Oracle (Ora), Visual FoxPro (Fox). Произведение этих оценок определяет значение рейтинга.

Экспертная оценка основных средств разработки приложений

Оцениваемое средство	VB	Del	CB	VC	Acc	Sql	Ora	Fox
Команды управления	7,7	8,6	8,6	9,5	2,9	–	5,5	6,9
Мастера форм	5,8	6,8	6,8	2,7	7,9	–	8,8	6,7
Мастера запросов и представлений	4,6	5,5	5,5	–	9,9	–	9,7	7,5
Мастера отчетов	5,9	3,9	3,9	–	8,9	–	9,8	7,7
Конструкторы форм	5,4	6,5	6,5	2,2	8,8	–	9,6	6,7
Конструкторы запросов и представлений	6,6	5,5	5,5	5,6	9,9	5,6	9,7	7,4
Конструкторы отчетов	4,5	8,7	8,7	–	7,9	–	9,8	7,7
Команды формирования запросов и представлений (SQL)	5,4	6,5	6,5	7,5	7,8	8,7	9,6	6,5
Работа с файлами	7,8	9,9	8,7	9,6	–	5,6	7,6	6,7
Работа с базами данных (БД)	9,6	8,7	8,6	9,7	–	–	–	–
Оперативная обработка (OLAP)	–	7,8	7,7	–	–		9,7	–
Обработка сбойных ситуаций	4,8	8,7	8,6	9,5	–	7,6	8,6	4,4
Администрирование БД	–	–	–	–	3,7	8,7	9,6	4,4
Копирование и восстановление БД	–	–	–	–	4,9	8,8	9,8	3,5
Взаимодействие с другими приложениями	7,7	8,8	8,6	9,4	5,7	6,7	7,5	7,6

Таким образом, каждое средство программирования и СУБД имеет свои преимущества, недостатки и области эффективного применения. Это обусловливает необходимость их изучения и освоения.

Для подготовки специалистов в указанной области за основу взят государственный образовательный стандарт по специальности «Прикладная информатика (по областям)». Изучение ведется в рамках взаимосвязанных курсов «Информатика и программирование», «Высокоуровневые методы информатики и программирования», «Базы данных», «Разработка и стандартизация программных средств и информационных технологий».

Содержание подготовки должно задаваться методическим обеспечением. Исходя из необходимости индивидуализации процесса обучения сформулируем основные принципы разработки такого обеспечения:

1. *Системность,* т.е. учет взаимосвязей между указанными дисциплинами, исключение дублирования учебного материала; согласованность и унификация понятий, правил изложения и оформления учебного материала.

2. *Классификация* – декомпозиция учебного материала по специализации (видам программных средств) и уровням изучения и освоения.

3. *Самодостаточность* (кейс-обеспечение). Все, что нужно для изучения и контроля (включая электронное тестирование) полученных знаний и навыков (в соответствии с требованиям ГОС и ОСУЗ), содержится в этом обеспечении.

4. *Развитие* – оперативное изменение и дополнение учебного материала с учетом современного состояния изучаемой области.

5. *Модульность.* Описание групп взаимосвязанных тем выделяется в отдельные тематические модули (блоки):

а) *основы теории программирования*;

б) *системы программирования*: Visual Basic, Object Pascal, Delphi, C, C++, C++ Builder, Visual C++;

в) *основы теории проектирования баз данных*;

г) *СУБД*: Access, Visual FoxPro, SQL Server, Oracle.

д) *разработка приложений*: CASE-средства BPwin, ERwin, Rational Rose.

Обобщим результаты классификации.

По специализации программных средств нами были выбраны все вышеописанные средства, кроме C# (средство только формируется и пока мало используется) и Java, Visual J++ (достаточно узкая специализация).

Примерное соответствие уровней изучения содержанию учебного материала было принято следующим:

1. Начальный уровень – основные команды, функции, классы, объекты, методы, свойства, события; визуальные мастера и построители объектов. Студенты учатся составлять простые программы на Visual Basic и (или) Delphi, базы данных с СУБД Access.

2. Основной уровень – дополнительные команды, функции, классы, объекты, методы, свойства, события; объектно-ориентированное программирование; визуальные средства в полном объеме, всевозможные конструкторы (таблиц, форм, диаграмм, запросов и отчетов), средства создания, использования и администрирования баз данных. Студенты создают приложения и Internet-приложения.

3. Углубленный уровень – командные средства создания и использования классов, объектов, свойств, методов, событий, баз данных, запросов, форм и других элементов и технологий (например, ADO, COM/DCOM, OLE DB, ODBC, CORBA, MIDAS, OLE, OLAP, DLL-библиотеки, ActiveX-элементы, Internet). Студенты создают сложные и объемные приложения и Internet-приложения с использованием средств разработки приложений (Visual Basic, Delphi, C++ Builder, Visual C++, Assembler, VBScript, HTML, ASP, Dreamweaver, Crystal Reports и др.), СУБД (Visual FoxPro, Access, SQL Server, Oracle) и CASE-средства (BPwin, ERwin, Rational Rose и др.).

Путем комбинации учебных модулей, тем и уровней изучения можно создать индивидуальные образовательные траектории, ориентированные на различные формы обучения, аудиторию и отдельных студентов.

В заключение отметим, что для всего образовательного процесса в области программирования и баз данных в соответствии с указанными принципами были разработаны учебники [1; 2] и пособия [3–5], в которых учебный материал классифицирован по специализации и уровням изучения. Для контроля знаний студентов были разработаны примеры, упражнения и задачи для программирования, темы практических, контрольных и курсовых работ, тесты для электронного тестирования, вопросы для зачетов и экзаменов.

Разработанное методическое и программное обеспечение было применено в учебном процессе в нескольких высших и средних учебных заведениях с различными формами обучения и показали свою эффективность.

Литература

1. *Плещев В.В.* Информатика и программирование. Quick Basic и Visual Basic 6.0, VBScript, HTML, ASP, Dreamweaver, Crystal Reports с примерами и упражнениями: Учебник. 3-е изд., испр. и доп. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2002.

2. *Плещев В.В.* Высокоуровневые методы информатики и программирования. Delphi 5, C++ Builder 5, Visual C++ с примерами и упражнениями: Учебник. 2-е изд., испр. и доп. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2002.

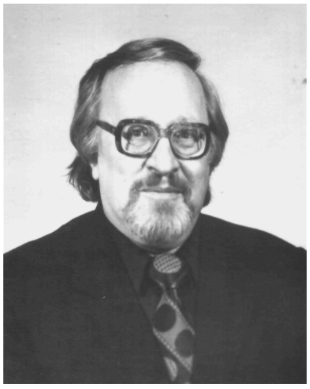
3. *Плещев В.В.* Базы данных. Visual FoxPro, Access, SQL Server, Oracle: Учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2002.

4. *Плещев В.В.* Разработка и стандартизация программных средств и информационных технологий: Учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2003.

5. *Плещев В.В.* Основы программирования в СУБД FoxPro: Учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 1999.

* * * * *

Александр Владимирович Горшков



Доктор экономических наук, профессор Челябинского государственного университета

Юлия Владимировна Петриченко

Аспирант кафедры экономической теории Челябинского государственного университета

ТУРИЗМ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН: ОПЫТ ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Изменения в рамках общемировой цивилизации, формирование информационного пространства убеждают в том, что основные характеристики современного и будущего общества связаны с наращиванием услугоемкого производства, с сервисизацией всех сторон жизнедеятельности человека. Многие зарубежные экономисты давно говорят о том, что сектор услуг будет играть приоритетную роль по сравнению с аграрным и индустриальным секторами экономики.

Сейчас значение туризма постоянно возрастает в экономике развитых стран. По данным Всемирной туристской организации и МВФ, туризм с 1998 г. вышел на первое место в мировом экспорте товаров и услуг (7,9% от 6,738 трлн дол. США).

Темпы развития туризма составляли в 1950–1999 гг. в среднем 7% в год, что намного выше среднегодовых темпов роста мировой экономики в целом. Число рабочих мест в сфере туризма в 2001 г. достигло 192 млн, или 8% от общего показателя занятости в мире [3]. В последние 10 лет российский туризм также развивается бурными темпами.

Туризм стал объектом исследования многих дисциплин, и в первую очередь таких, как социология, психология, экология, география, статистика, экономика. В данной статье мы ставим перед собой цель рассмотреть туризм с точки зрения политической экономии.

Методология исследования туризма основывается на ряде принципов. Прежде всего его следует рассмотреть как специфическую сферу деятельности; во-вторых, особенности туризма как сферы деятельности проявляются в специфике «простых моментов процесса труда» и его результатах; в-третьих, конечный продукт туризма – туристская услуга – проходит все стадии воспроизводственного цикла: производство, распределение, обмен, потребление; наконец, в-четвертых, институционально туризм представляет собой отрасль хозяйства, которая носит открытый характер.

Туризм реализуется в форме услуг. Под туристской услугой мы понимаем экономическое благо, направленное на удовлетворение личных потребностей во время поездок с целью рекреации или деловыми целями через полезную деятельность. Туристской услуге присущи все характеристики, отличающие услугу от товара в материальной форме: неосязаемость, изменчивость качества, неспособность к хранению, неразрывность производства и потребления. Кроме того, туристская услуга имеет ряд специфических характеристик: потребитель преодолевает расстояние, отделяющее его от услуги и места ее потребления; она отличается статичностью исторического и географического факторов, временным разрывом между оплатой и ее потреблением; внешние факторы оказывают значительное влияние на качество туристской услуги и на восприятие ее потребителем.

Многие современные исследователи туризма вводят такое понятие, как туристский продукт, подразумевая под ним услуги, предоставляемые туристу. Мы рассматриваем это понятие несколько иначе. Можно определить туристский продукт в узком смысле применительно к каждому сектору индустрии туризма, а так как индустрия туризма производит туристские услуги, то в этом значении туристский продукт совпадает по смыслу с туристской услугой. В широком смысле туристский продукт мы определяем как комплекс единичных туристских услуг, потребляемых человеком в процессе деятельности, связанной с проведением времени вне постоянного места жительства (турпакет). Следовательно, туристское предложение реализуется в форме туристского продукта, состоящего из туристских услуг.

Потребительная стоимость услуги не имеет вещественной формы; это – полезный эффект деятельности, живого труда. Специфичность туристской услуги заключается также в том, что потребительная стоимость может не быть полезным эффектом деятельности человека или живого труда именно в момент предоставления услуги. Поэтому потребительные стоимости, используемые туристом, мы можем сгруппировать следующим образом:

потребительные стоимости, удовлетворяющие потребности человека через товары или платные услуги;

потребительные стоимости, которыми пользуется турист в основном бесплатно, но предполагающие постоянные затраты овеществленного труда (работы по озеленению, строительство дорог, благоустройство пляжей и др.);

потребительные стоимости, являющиеся продуктами человеческого труда, затраченного в прошлом, но не принимающие товарной формы для туриста (архитектурные комплексы и др.);

потребительные стоимости, не являющиеся продуктами человеческого труда, а данные природой в готовом виде (воздух, горы и т.д.).

На основе вышеперечисленных характеристик потребительных стоимостей, которыми пользуется турист, можно сделать вывод, что туризм создает единую по назначению комплексную туристскую услугу. Именно эта «комплексность» в сочетании с ее отличительными чертами позволяет нам рассматривать туристскую услугу как специфическую форму услуг.

Изучением туризма как экономической деятельности занимаются многие организации (такие, как Лига Наций, ООН, Всемирная туристская организация). Они постоянно обращаются к теме толкования терминологии, в основном с целью согласования принципов международной статистики.

Соответствующая терминология складывается под влиянием различных отраслей знаний и практической деятельности. Надо отметить, что определенные групповые и экономические интересы стран существенно влияют на толкование понятий, принимаемых за основу в национальных нормативных актах, регулирующих отношения в сфере туризма.

Все существующие определения туризма могут быть объединены в две основные группы. К первой можно отнести определения, носящие узкоспециальный характер; они касаются отдельных аспектов туризма (экономических, правовых, социальных и др.) или его видовых особенностей, а также выступают в качестве инструмента для решения конкретных задач (например, задач статистики). Ко второй группе относят сущностные определения туризма, которые охватывают предмет в целом и раскрывают его внутреннее содержание, выражающееся в единстве всего многообразия свойств и отношений; такие определения позволяют отличить туризм от сходных, часто взаимосвязанных, но инородных явлений.

В 1993 г. Статистическая комиссия ООН приняла определение туризма, построенное на стремлении выявить типы потребителей, совершающих какую-либо деятельность в качестве туристской: «Туризм – это деятельность лиц, которые путешествуют и осуществляют пребывание в местах, находящихся за пределами их обычной среды, в течение периода, не превышающего одного года подряд, с целью отдыха, деловыми и прочими целями» [2; 6]. Определение дает возможность подчитать число прибытий туристов, их ночевок в местах размещения и размеры расходов, совершаемых в процессе посещения, а значит, позволяет определить влияние, которое оказывает туризм на страну или регион. Эти рекомендации находят все более широкое применение в национальных программах статистики разных государств.

На данный момент в научной литературе нет однозначного определения туризма, но все исследователи включают в понятие «туризм» такие характеристики, как туристские потребности и мотивации, особенности поведения туристов, их пребывания вне места постоянного жительства, взаимодействие индустрии туризма с окружающими макросредами, а также экономические отношения, складывающиеся между потребителями и производителями туристских товаров и услуг.

Примером такого сущностного определения может служить определение туризма, данное Международным объединением научных экспертов в области туризма в 1972 г.: «Под туризмом понимаем совокупность отношений и явлений, возникающих во время перемещения и пребывания людей в местах, отличных от их постоянного места проживания и работы. Пребывание это не может вызывать постоянного поселения и не может быть вообще связано с какой-либо доходной должностью» [8].

На наш взгляд, приведенное определение не учитывает наличия специфических туристских ресурсов. Природные и культурно-исторические ресурсы, на наш взгляд, определяют специфику туризма. Турист сам перемещается в определенное место потребления услуги именно из-за наличия в нем каких-либо специфических ресурсов. Поэтому мы считаем нужным уточнить определение: туризм – это экономические отношения по поводу формирования и всестороннего удовлетворения специфических потребностей людей во время их путешествия или пребывания вне места постоянного жительства, которые реализуются в форме туристских услуг с использованием специфических туристских ресурсов.

В научной литературе, посвященной туризму, остается открытым вопрос, как определить и разграничить понятия «туризм» и «туристская индустрия», «туристская индустрия» и «туристская отрасль».

Отрасль экономики, как известно, представляет собой сложившуюся совокупность предприятий и организаций, характеризуемых общностью функций, выполняемых в системе общественного разделения труда. В статистической практике предприятия относят к той или иной отрасли, исходя из вида деятельности и назначения производимого продукта. В отличие от большинства отраслей народного хозяйства, характерным признаком которых является однородность выпускаемой продукции, в туризме, станет ли предполагаемый продукт туристским или нет, зависит от того, кто, когда, где и зачем его приобретет. Например, обед в ресторане постоянного жителя города не является туристской услугой, и в этом случае данный ресторан мы не можем отнести к туристской индустрии, однако тот же обед туриста в ресторане делает это место объектом туриндустрии.

Конечное потребление продукта определяет границы, состав и структуру туристской индустрии. Такая ее трактовка не соответствует общепринятому определению индустрии, и статистика индустрии туризма, сводящаяся в итоге к статистике туристского потребления, выходит за рамки отраслевой статистики. Показатели туристских прибытий, доходов и расходов туристов, содержащие важные характеристики покупательского поведения клиентов, не могут дать полного представления о туристском продукте и его составляющих, а также о видах деятельности, включаемых в туристскую индустрию.

В данной статье мы рассматриваем туризм как экономическую систему, что подтверждает определение, данное нами ранее. «Всестороннее удовлетворение потребностей» туристов возможно лишь при взаимодействии нескольких видов деятельности, представляющих собой туристскую индустрию (рис. 1).

Рис. 1. Структура индустрии туризма

Для разделения понятий «туризм» и «туристская индустрия» отметим, что туризм выявляет, формирует, а затем удовлетворяет туристские потребности посредством услуг туристской индустрии.

Под туристской индустрией мы понимаем совокупность предприятий и институтов, продукция и услуги которых прямо или косвенно направлены на производство туристских услуг и используются для удовлетворения туристских потребностей (рис. 2).

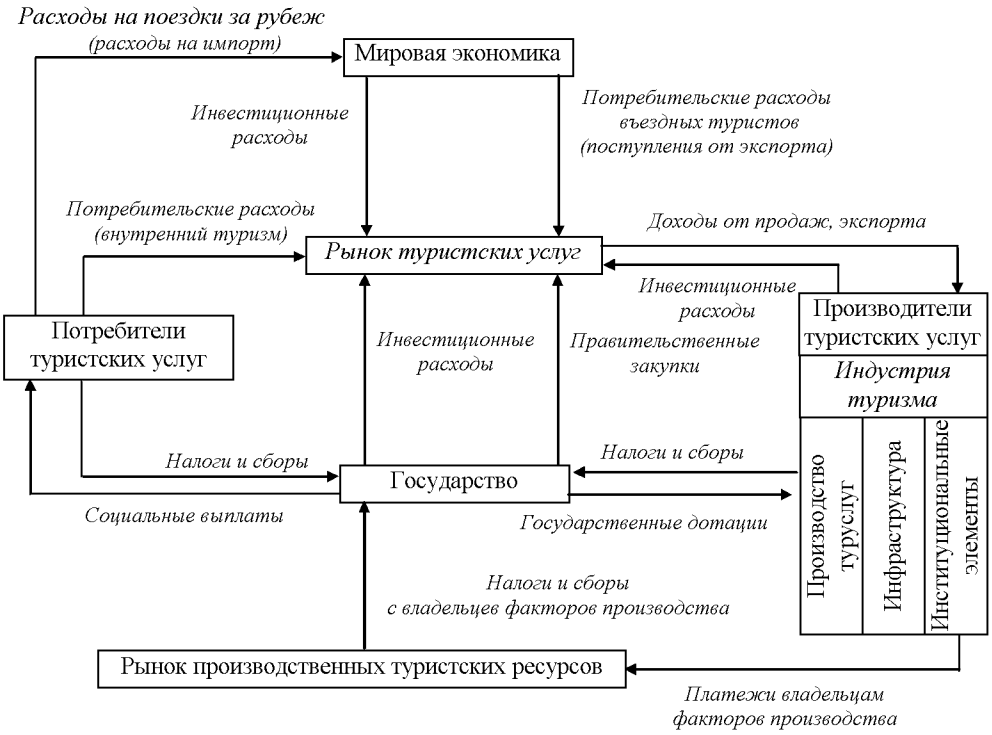


Рис. 2. Туризм как экономическая система

Мы показали туризм в виде циклической модели с непрерывной сменой актов производства и потребления туристских услуг, обозначив при этом

только денежные потоки. Слева показаны потребители туристских услуг, предъявляющие туристский спрос. Человек стремится удовлетворить свои потребности, а спрос на путешествия он выражает, оплачивая туристские товары и услуги. Справа показаны продавцы. Производители туристских услуг, представляющие туристскую индустрию, формируют туристское предложение. Они приобретают специфические туристские производственные ресурсы, на их основе создают туристские продукты, а затем реализуют их туристам, получая доход от продаж. Потребленные товары и услуги заканчивают свой товарооборот, за которым следует новый. Для расширения туристской деятельности требуются дополнительные капитальные вложения. Рост этих вложений и увеличение реального объема производства, вызванные повышением туристского спроса, служат явными признаками активизации экономической деятельности. Импульс роста, зародившийся в туризме, как по цепочке передается другим отраслям. В них разворачивается инвестиционная деятельность, создаются новые рабочие места, расширяется торговый оборот, и, следовательно, увеличиваются доходы – заработная плата, рента, процент и прибыль. Часть полученных доходов, которая тоже имеет тенденцию к росту, поступает государству в виде налогов. Собранные средства могут быть вновь направлены на финансирование туристских проектов, подготовку кадров, поддержку отдыха социально уязвимых групп населения.

Выше мы рассмотрели модель туристской системы в статике; теперь мы изучим ее в динамике. Туристский продукт является конечным результатом туристского производства. Турист потребляет туристский продукт, а следовательно, туристское производство получает новый импульс. Прирост, полученный в результате туристского потребления, характеризует его социально-экономический результат. Отношение прироста к затратам на создание туристского продукта является показателем социально-экономической эффективности туризма. Между этими элементами существует обратная связь, которая объясняет расширенное воспроизводство туристского продукта (рис. 3).

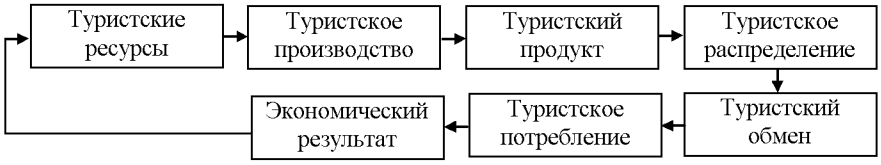


Рис. 3. Расширенное воспроизводство туристского продукта

Нами выделены факторы туристского спроса (экономические, неэкономические и наличие свободного времени) и туристского предложения (средства размещения, природные, культурные и социальные объекты, созданные в целях туризма, туристские фирмы, транспорт, институциональные элементы, инфраструктура), формирующие туристский продукт. Эти факторы влияют на его цену, так как основным методом ценообразования в туризме является ценообразование с ориентацией на издержки, на спрос и на конкуренцию.

Нельзя не упомянуть еще об одной особенности туризма – распределении доходов в туристской индустрии. Турист, оплачивая цену туристской услуги, в которую, кроме прочего, входит и прибыль, создает доход туристской индустрии. На данный момент в статистике туризма учитываются только

расходы на проживание, питание, услуги турфирм по организации туров и услуги экскурсионных бюро. Расходы же туриста носят рассредоточенный характер – он оставляет деньги в самых разных местах. Значит, стандартные отраслевые классификации туристских видов деятельности, используемые в качестве средства выявления предприятий, на которые приходятся расходы туристов, не дают полной и достоверной информации.

Доходы от туризма получают практически все отрасли сферы личного потребления. Экономические последствия расходов туристов сказываются в отраслях, «примыкающих» к туризму, т.е. предприятия, отнесенные к одной категории, могут производить дополнительные услуги, которые не ориентированы на туризм. Отсюда трудности с установлением истинного объема туристских расходов и, как следствие, доходов туризма в целом. Мы считаем, что для более продуктивного экономического анализа вклада туризма в экономику надо детально разработать пакет постоянно применяемых ориентиров, которые свели бы к минимуму несоответствие между большинством данных, что, в свою очередь, обеспечило бы их сопоставимость на международном уровне (по странам).

Доходы туристской индустрии зависят также от того, прибывает ли в страну иностранный турист или путешествует внутренний турист. В первом случае туристские расходы полностью являются доходом принимающей страны; во втором они не представляют собой дополнительный доход для страны, но в их результате увеличиваются доходы смежных отраслей и растет занятость населения.

Туризм, будучи сложной экономической системой, должен стать объектом политэкономического исследования, что мы и попытались сделать в этой статье.

Литература

1. *Азар В.И.* Турфирмы смотрят в зеркало // Туризм: практика, проблемы, перспективы. 2001. № 7.

2. *Квартальнов В.А.* Туризм. М.: Финансы и статистика, 2000.

3. *Концепция* развития туризма в Российской Федерации на период до 2005 года от 11 июля 2002 г. № 954-р // www.travelexpo.ru/ concp_rt.html.

4. *Осадин Б.* Прогнозы в туризме в свете теории ошибок // Туризм: практика, проблемы, перспективы. 2000. № 2.

5. *Шенгелия Н., Сорокин А., Разживин В.* Национальный интерес // Туристский бизнес. 2002. № 14.

6. *Rogers J.* Implications of the United Nations definitions on travel and tourism for the international surveys / www.yukia.yu.net/libraries20/SpLib24/DetailesMD.cfm?ctNum=+tou0004.htm.

7. *World* Tourism in 2002: better than expected / www.world-tourism.org /newsroom/ Releases/2003/jan/member2002.htm.

8. *Yukon* Economic Forums Tourism Summit. November 26–27, 2002. Summary report / www.tfor.org/directory/sh26?n.htm.

* * * * *

Эльнур Магомедович Садыгов

Кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела и денежного обращения Азербайджанского государственного экономического университета, докторант Санкт-Петербургского государственного

СПОСОБЫ РАЗМЕЩЕНИЯ И ДОХОДНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

В настоящее время особое развитие получил сегмент рынка, связанный с обращением государственных краткосрочных бескупонных облигаций (ГКО). Эти облигации выпускаются в Азербайджане с 1996 г. и являются прообразом казначейских векселей США. ГКО выпускаются на краткосрочный период, и их роль в финансовой системе состоит в том, чтобы покрыть дефицит государственного бюджета. Из-за краткосрочности обращения эти ценные бумаги не могут быть использованы для реализации долгосрочных инвестиционных проектов. ГКО первоначально выпускались номинальной стоимостью 100 000 манат, впоследствии их номинал был повышен до 1 млн неденом. манат. Инвестор получает доход за счет того, что ГКО продаются на аукционах с дисконтом, т.е. по цене ниже номинала. Погашение этих ценных бумаг осуществляется по номиналу в безналичной форме путем перевода денежных средств на счета их владельцев. Доходом является разница между номинальной стоимостью ГКО и ценой их приобретения на аукционе при первичном размещении или на вторичном рынке.

Владельцами ГКО могут быть юридические и физические лица. Однако по чисто техническим причинам участие физических лиц на рынке ГКО затруднено. Все операции с ГКО инвесторы ведут через уполномоченные организации – дилеров. Дилеры, в качестве которых выступают крупные банки и финансовые компании, в большинстве случаев не заинтересованы в работе со средствами частных лиц. Многие из них устанавливают ограничения на минимальный объем средств, при котором инвестору в банке-дилере открывается счет для проведения операций с ГКО. Эта сумма на начало 1997 г. составляла 300–500 млн манат. ГКО выпускаются со сроками обращения 3, 6 и 12 месяцев. На начальном этапе преобладали облигации с короткими сроками обращения – 3 и 6 месяцев. Впоследствии эмитент, которым является Министерство финансов Азербайджана, несколько изменил структуру выпускаемых ГКО в направлении увеличения доли облигаций с более длительными сроками обращения – 6 и 12 месяцев. Для того чтобы не изымать средства из государственного бюджета, Министерство финансов Азербайджана проводит регулярные эмиссии ГКО, за счет которых гасятся предыдущие выпуски. Благодаря такой политике краткосрочные заимствования превращаются в долгосрочные, так как у государства всегда имеется определенная сумма заимствования. В отдельные периоды, когда в бюджете есть резервные средства, Министерство финансов Азербайджана может разместить очередную серию ГКО с отрицательным результатом. Полученной после размещения суммы не хватит, чтобы погасить предыдущий выпуск. В этом случае недостающая для погашения сумма берется из государственного бюджета.

Размещение ГКО осуществляется на аукционах, проводимых Национальным банком Азербайджана по поручению Министерства финансов Азербайджана. Для организации первичного размещения и проведения вторичных торгов на Бакинской межбанковской валютной бирже (БМВБ) создана Торговая система, которая организует проведение торгов, осуществляет регистрацию сделок, обеспечивает составление расчетных документов по совершенным сделкам, представляемым в расчетную систему и депозитарий. Не позднее чем за 7 дней до проведения аукциона Национальный банк Азербайджана объявляет дату аукциона, объем выпуска по номиналу, размер лимита по неконкурентным заявкам, ограничения на потенциальных владельцев и другие параметры выпуска. С учетом этой информации инвесторы подают заявки дилерам на приобретение ГКО. Дилеры обобщают поданные заявки и в день аукциона с 10.00 до 13.00 в месте проведения аукциона сдают две заявки на покупку облигаций: одна подается дилером на

приобретение ГКО от своего имени и за свой счет (заявка дилера) и содержит его собственные предложения относительно покупки; другая объединяет все предложения инвесторов на приобретение ГКО (заявка инвесторов), она подается дилером на покупку облигаций за счет средств инвесторов.

Взаимодействие субъектов рынка ГКО представлено на рис. 1.

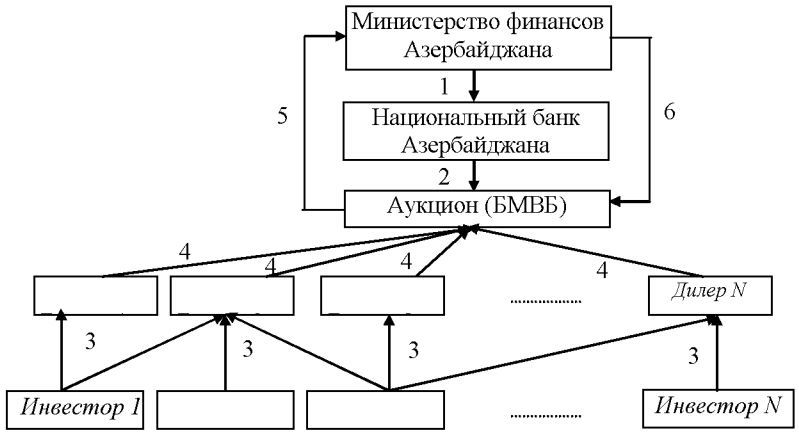


Рис. 1. Взаимодействие участников рынка ГКО:
1 – определение объема выпуска ГКО и поручение Национальному банку Азербайджана проведения аукциона; 2 – организация и проведение аукциона; 3 – заявки инвесторов; 4 – заявки дилеров и обобщенные заявки инвесторов; 5 – сводная информация по поданным заявкам; 6 – определение цены отсечения и средневзвешенной цены

Инвестор, владеющий свободными денежными средствами и желающий принять участие в аукционе по продаже ГКО, имеет возможность подать несколько заявок дилерам, с которыми у него заключены договоры на обслуживание на рынке ГКО. Каждая поданная заявка может содержать неограниченное число конкурентных предложений. В каждом конкурентном предложении потенциальный покупатель указывает цену, по которой он готов приобрести соответствующее число ГКО. Цена за одну облигацию указывается в процентах (до сотых долей) от номинальной стоимости ГКО. Подавая конкурентное предложение, инвестор определяет для себя предельную цену, по которой он готов приобрести ГКО и получить соответствующий доход при погашении облигации. Цена конкурентного предложения формируется под влиянием инфляционных ожиданий инвестора, уровня доходности операций с другими факторами. Однако ожидания инвестора могут не совпадать с позицией Министерства финансов Азербайджана. Если цена конкурентного предложения окажется ниже цены отсечения, устанавливаемой Министерством финансов Азербайджана по результатам обобщения поданных на аукционе заявок, то заявка с данным предложением не удовлетворяется.

Неконкурентное предложение не содержит четкого указания покупателя, по какой цене он готов купить облигации. В таком предложении указывается общее количество ГКО, которое готов приобрести покупатель на условиях средневзвешенной цены аукциона. Таким образом, покупатель, подавая заявку с неконкурентным предложением, соглашается с той ценой, которая сложится на аукционе по результатам торгов. Национальный банк может установить предельное число облигаций, указываемых в неконкурентном предложении каждым покупателем. Обычно этот лимит составляет 30% от общего объема заявок, поданных дилером. Покупатели об этом оповещаются заранее при публикации извещения об очередном аукционе по продаже ГКО.

В 13.00 по местному времени прием заявок от дилеров прекращается, и вся информация по поданным заявкам передается в Министерство финансов, которое определяет минимальную цену продажи ГКО (цену отсечения) и средневзвешенную цену аукциона. Среди конкурентных заявок удовлетворяются только те, по которым указанная цена превышает цену отсечения. Предложения с ценой ниже цены отсечения не удовлетворяются.

Неконкурентные предложения удовлетворяются по средневзвешенной цене аукциона. Средневзвешенная цена определяется исходя из цен и объемов, удовлетворенных на аукционе конкурентных предложений, по следующей формуле:

$$P_c = \frac{\sum N_i P_i}{\sum N_i},$$

где P_c – средневзвешенная цена аукциона;

$i = 1, 2, 3, \ldots, n$ – количество конкурентных предложений с ценой выше цены отсечения;

N_i – количество ГКО, указанных в i-м удовлетворенном конкурентном предложении;

P_i – цена по i-му удовлетворенному конкурентному предложению.

Особенностью рынка ГКО является то, что заявки удовлетворяются по американской системе, т.е. покупатели приобретают облигации по ценам, указанным в заявках. Таким образом, они получают облигации по разным ценам в отличие от «голландского аукциона», когда все заявки удовлетворяются по единой средневзвешенной цене, сложившейся в результате торгов.

Американский метод проведения аукциона дает некоторые преимущества эмитенту:

во-первых, инвесторы несут бóльшую ответственность, так как при подаче заявки с конкурентным предложением уже бывает определена цена облигаций;

во-вторых, уровень доходности, установленный по результатам такого аукциона, сравнительно ниже, чем при голландской системе, что ведет к сокращению издержек по оплате государственного займа.

Национальный банк Азербайджана играет активную роль на рынке ГКО. Ему предоставлено право при размещении выпуска приобретать ГКО на основании отдельного соглашения с Министерством финансов Азербайджана, а также осуществлять дополнительную продажу ГКО, не реализованных в процессе проведения аукциона.

Условиями выпуска ГКО установлено, что выпуск считается состоявшимся, если в период размещения было продано не менее 20% предлагавшихся к выпуску облигаций.

Рынок ГКО представляет собой четко организованную систему биржевой торговли. Внебиржевого рынка ГКО не существует, в результате чего инвесторы не могут напрямую продать облигации друг другу. Обращение облигаций на вторичном рынке происходит путем совершения сделок купли-продажи ГКО только через торговую систему, которая создана в рамках БМВБ. Вторичные торги проводятся ежедневно, за исключением дней, когда проходит аукцион по первичному размещению ГКО.

Перед началом торгов торговая система запрашивает у дилеров их намерения по купле-продаже облигаций. Для того чтобы эти намерения были подкреплены реальными активами, дилеры обязаны зарезервировать ГКО для продажи и денежные средства для покупки облигаций.

Дилеры-продавцы до начала торгов должны в депозитарии перевести с основных счетов «А» и «В» на торговые субсчета облигации, предназначенные для продажи. Таким образом формируется позиция дилера по ГКО в торговой системе (позиция «депо»).

Каждый дилер имеет в расчетной системе корреспондентский, или текущий, счет. Корреспондентские счета открываются дилерам-банкам, а текущие – дилерам, не являющимся банками. Дилеры-покупатели перед началом торгов обязаны перевести со своих корреспондентских (текущих) счетов денежные средства на «торговые» субсчета в расчетной системе для проведения запланированных операций по покупке ГКО. В результате резервирования в торговой системе открывается денежная позиция дилера. Таким образом, перед началом торгов известны суммы денежных средств, зарезервированных для покупки облигаций, и количество облигаций каждой серии, которые предполагается продать в течение торговой сессии.

При проведении торгов дилеры-продавцы подают разовые заявки на продажу ГКО, а дилеры-покупатели – на приобретение облигаций. Все заявки являются конкурентными, т.е. с указанием цены. В момент подачи заявок на продажу торговая система сверяет число облигаций, указанных в заявке на продажу, с их количеством, зарезервированным на торговом субсчете в депозитарии. При подаче заявок на покупку ГКО торговая система проверяет наличие денежных средств на торговом субсчете дилера-покупателя в расчетной системе. Ввод заявки на покупку осуществляется в том случае, если у дилера-покупателя зарезервировано достаточно средств на покупку указанных в заявке ГКО. Соответственно торговая система принимает заявки на продажу только тогда, когда у дилера-продавца на торговом субсчете в депозитарии количество зарезервированных ГКО не меньше числа облигаций, указанных в заявке.

Как видим, в торговой системе аккумулируются все заявки на продажу и покупку облигаций. Сделки по купле-продаже заключаются путем удовлетворения заявок в соответствии с ценами продавца и покупателя. При поступлении заявок на приобретение ГКО торговая система удовлетворяет их при наличии заявок на продажу облигаций с ценой равной или меньшей, чем у поступившей заявки. Сделки фиксируются по цене заявок на продажу и осуществляются до тех пор, пока имеются заявки на продажу с ценами, удовлетворяющими требования покупателей, или пока не будет полностью удовлетворена заявка на покупку.

Если заявка на покупку не может быть удовлетворена вследствие того, что отсутствуют заявки на продажу с ценами, равными или меньшими, чем цена на покупку, то данная заявка ставится в очередь заявок на покупку. Заявки в очереди на покупку располагаются по мере уменьшения цены заявки. Если заявки имеют одинаковую цену, то в очередь они ставятся в зависимости от времени поступления.

Аналогично формируется очередь заявок на продажу, где заявки ранжируются по мере возрастания цены.

Общие правила удовлетворения заявок в торговой системе можно сформулировать следующим образом:

заявка, имеющая более выгодную цену, удовлетворяется раньше, чем заявка с менее выгодной ценой, независимо от времени подачи заявок;

заявки, имеющие одинаковую цену, удовлетворяются в порядке их поступления, т.е. заявка, поданная раньше, подлежит первоочередному удовлетворению;

размер заявки не влияет на ее приоритетость;

сделка заключается всегда по цене заявки, стоящей в очереди первой;

если заявка при заключении сделки может быть удовлетворена только частично, то неисполненная ее часть рассматривается в качестве отдельной заявки;

заключение сделки не требует дополнительного согласия дилеров, подавших заявки.

При полном или частичном удовлетворении заявки, поданной на покупку, торговая система увеличивает у покупателя значение позиции «депо», указанной в данной заявке, на число купленных в соответствии с заключенной сделкой облигаций.

При удовлетворении (полном или частичном) заявки, поданной на продажу ГКО, торговая система увеличивает у продавца значение денежной позиции, указанной в заявке, на сумму денежных средств, полученных в соответствии с заключенной сделкой, за вычетом комиссионных вознаграждений.

По результатам торгов торговая система составляет реестр сделок купли-продажи облигаций и производит расчеты по денежной позиции каждого дилера и по каждой позиции «депо». Результаты расчетов по денежным позициям дилеров передаются в расчетную систему, которая списывает денежные средства с торговых субсчетов покупателей и зачисляет их на торговые счета продавцов. Одновременно торговая система передает депозитарию расчеты по позициям «депо» каждого дилера, на основании чего депозитарий списывает облигации с торговых субсчетов дилеров-продавцов и зачисляет на счета дилеров-покупателей.

Укрупненная схема организации вторичных торгов по ГКО представлена на рис. 2.

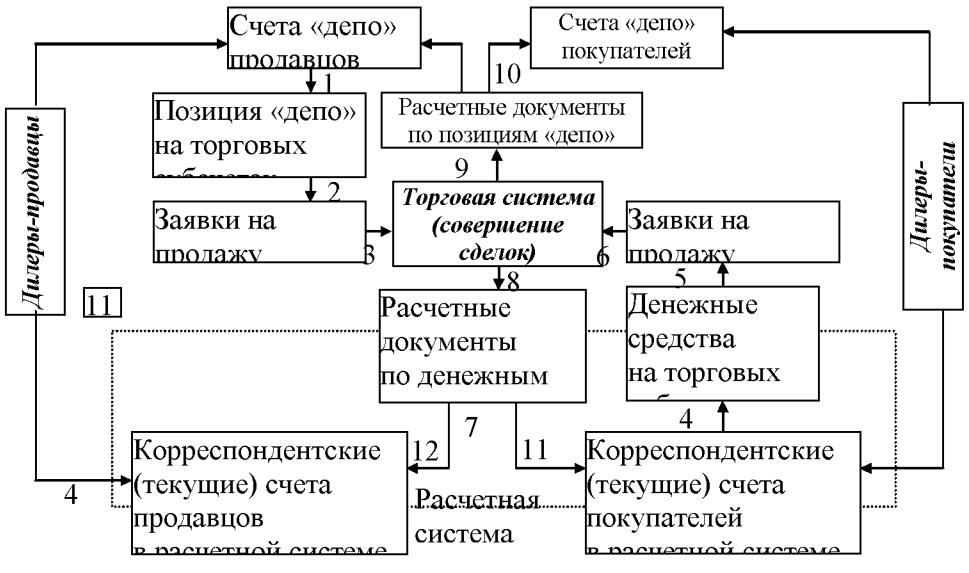


Рис. 2. Схема организации вторичных торгов по ГКО:

1 – резервирование дилером-продавцом ГКО на торговых субсчетах (позиция «депо»);
2 – составление заявок на продажу ГКО; 3 – ввод заявок на продажу ГКО в торговую систему;
4 – резервирование денежных средств дилером-покупателем на торговых субсчетах (денежная позиция); 5 – составление заявок на покупку ГКО;
6 – ввод заявок на покупку ГКО в торговую систему;
7– составление расчетных документов по позициям «депо» по результатам совершения сделок;
8 – составление расчетных документов по денежным позициям;
9 – списание ГКО со счетов «депо» продавцов ГКО;
10 – зачисление ГКО на счета «депо» покупателей ГКО;
11 – списание денежных средств с корреспондентских (текущих) счетов покупателей ГКО;
12 – зачисление денежных средств на корреспондентские (текущие) счета продавцов ГКО

Инвесторы получают доход по ГКО за счет разницы цен погашения (номинальная стоимость облигации) и приобретения. Проводя операции на рынке ГКО, инвесторы различают следующие виды доходностей:

доходность к погашению, в том числе доходность первичного аукциона по цене отсечения и по средневзвешенной цене; текущая доходность по результатам вторичных торгов по цене закрытия и средневзвешенной цене;

доходность покупки;

доходность вложений;

эффективная доходность.

Основными показателями на рынке ГКО являются показатели доходности к погашению, при расчете которых предполагается, что инвестор продержит облигацию до окончания срока ее действия и при погашении получит номинальную стоимость облигации. Общая формула расчета показателей доходности к погашению имеет следующий вид:

$$Д_n = \frac{(H - P)}{P} \times \frac{365}{t} \times 100,$$

где $Д_n$ – доходность к погашению, %;
H – номинальная стоимость облигации, манат;
P – цена продажи облигации, манат;
t – количество дней от даты покупки до даты погашения облигации.

В зависимости от того, какое значение цены P берется в качестве расчетной величины, получаем различные показатели доходности.

Если в качестве цены P берется цена отсечения, то получаем доходность к погашению первичного аукциона по цене отсечения;

если берется средневзвешенная цена первичного аукциона, то получаем доходность к погашению первичного аукциона по средневзвешенной цене;

если берется цена закрытия на вторичных торгах, то получаем текущую доходность к погашению по результатам торговой сессии по средневзвешенной цене;

если берется средневзвешенная цена на вторичных торгах, то получаем текущую доходность к погашению по результатам торговой сессии по средневзвешенной цене;

если берется цена конкретной покупки облигаций инвестором, то получаем доходность покупки к погашению.

В связи с тем, что многие инвесторы проводят краткосрочные спекулятивные операции с ГКО, они продают облигации до срока погашения, пытаясь извлечь дополнительную прибыль (табл. 1, 2). При этом расчет доходности осуществляется по вышеприведенной формуле, в которой вместо показателя номинальной стоимости берется цена продажи облигации.

Таблица 1

Государственные краткосрочные облигации, находящиеся в обращении в Азербайджане

Серия выпуска	Дата выпуска	Дата погашения	Срок обращения, дней	Объем эмиссии, млрд ман.	Объем размещения, млрд ман.	Доходность, %	
						Max	Средневзвешенные
10301704S	01.08.2002	03.02.2003	186	40,00	40,00	13,95	13,77
10301804S	13.08.2002	13.02.2003	184	35,00	35,00	13,22	13,20
10301904S	03.09.2002	03.03.2003	185	50,00	50,00	12,39	11,96
10202004S	19.09.2002	19.12.2002	91	15,00	10,56	11,89	11,89

Доходность государственных краткосрочных облигаций выросла на 2,06%.

Таблица 2

Основные показатели предложений и аукционов участников государственных краткосрочных облигаций Азербайджана

Дата аукциона	Срок обращения, дней	Доходность по предложению, %		Доходность аукционов		Количество ГКО, млрд ман.		
		Min	Max	Средне-взвешенная	Максимальная	Объявленные	Заявленные	Размещенные
11.01.2002	90	15,46	17,29	16,72	17,07	10,00	10,00	10,00
21.01.2002	91	15,41	17,01	15,62	15,75	25,00	20,21	10,77
01.02.2002	89	15,43	16,46	15,66	15,88	40,00	31,01	30,65
11.02.2002	90	14,33	15,80	15,80	15,80	25,00	26,53	25,00
01.03.2002	94	14,50	15,84	15,75	15,84	40,00	39,16	39,16
19.03.2002	92	15,54	16,18	15,80	16,18	30,00	23,90	23,90
01.04.2002	91	16,10	15,62	15,80	15,80	30,00	16,75	16,49
11.04.2002	91	16,19	15,41	15,74	16,19	15,00	10,63	10,63
22.04.2002	91	14,97	15,84	15,19	15,84	15,00	14,34	14,34
01.05.2002	92	14,98	16,01	15,32	15,62	35,00	37,26	35,00
13.05.2002	92	15,32	15,80	15,58	15,58	30,00	30,15	29,69
03.06.2002	92	15,20	15,62	15,41	15,62	45,00	44,32	44,32
19.06.2002	92	14,81	15,84	14,94	14,98	30,00	29,53	9,63
01.07.2002	92	14,43	14,94	14,77	14,94	20,00	20,19	20,00
11.07.2002	92	14,51	15,02	14,64	14,64	15,00	17,75	15,00
22.07.2002	92	14,00	14,51	14,17	14,51	20,00	21,94	20,00
01.08.2002	186	13,59	14,99	13,77	13,95	40,00	48,92	40,00
13.08.2002	184	13,15	13,99	13,20	13,22	35,00	40,56	35,00
03.09.2002	185	11,84	12,39	11,96	12,39	50,00	51,62	50,00
19.09.2002	91	11,55	12,02	11,89	11,89	15,00	10,58	10,56

Размещение ценных бумаг на первичном рынке может происходить в форме распределения, подписки либо конвертации. Рыночное размещение выпущенных ценных бумаг происходит в основном по подписке; два других способа практически не дают возможности изменить состав держателей ценных бумаг.

Если интерес к выпуску начинает ослабевать, то, как правило, практикуется уменьшение количества предлагаемых ГКО или снижение их цены по сравнению с данными, которые указаны в регистрационных документах (рис. 3).

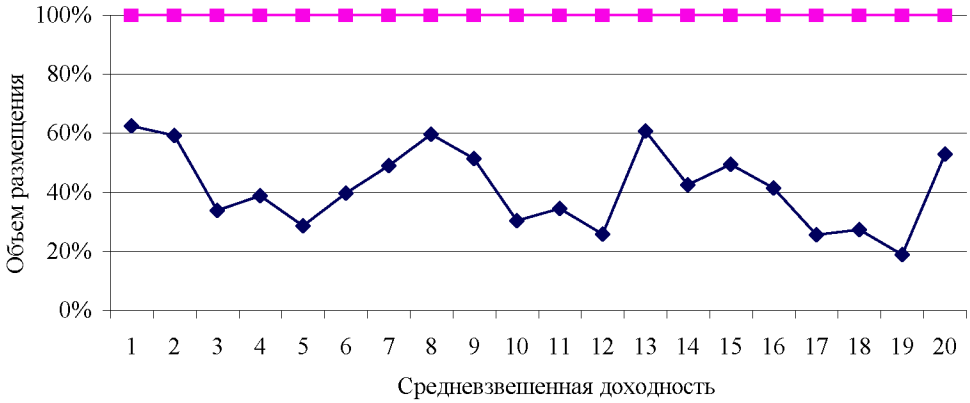


Рис. 3. Размещение государственных краткосрочных облигаций и динамика средневзвешенной доходности в Азербайджане (данные 2002 г.)

В зависимости от способа расчета различают доходность простую и эффективную. В первом случае расчет доходности ведется по простому проценту, во втором – по сложному, с учетом реинвестирования полученного дохода.

Конкретные методы доходностей связаны с хеджированными фондами. Хедж-фонды изначально, с момента появления, стали предметом мифотворчества, что легко объяснимо. В основном это – красочность названия, усиленного притягательностью действий, которые подразумеваются под этим. Под хеджем в практике финансового менеджмента понимается совершение действий, обеспечивающих покрытие рисков финансового характера, что, как правило, приводит к мысли о том, что хедж-фонд именно этим и занимается. Создается мнение о высокой прибыльности операций хеджа; это подтверждается отчетами, которые публиковались хедж-фондами. В действительности хедж-фонды создаются и действуют на рынке исключительно с целью выполнения заказов своих клиентов в области покрытия рисков финансового характера: ценовых, процентных, валютообменных и пр., что при высокой степени риска в Азербайджане, а в целом при решении таких глобальных проектов, как «Баку – Джейхан», делает хедж одним из инструментов снижения риска. При этом многие другие сферы фондов, помимо риска, практически не анализируются. Нами рассмотрено понятие хедж-фондов и даны их расчеты.

В американской литературе хедж-фонд обычно понимается как частное инвестиционное партнерство, инвестирующее, главным образом, в публично торгуемые бумаги или производные финансовые инструменты. Однако некоторые фонды не ограничивают свою деятельность данным направлением, а работают на других рынках, например товарных. В принципе сегмент рынка, вокруг которого сконцентрированы интересы этих финансовых институтов, целиком определяется целями, преследуемыми ими.

Отличие хедж-фонда от иных форм финансовых институтов заключается в основном в том, что он более свободен в выборе инвестиционного стиля. Кроме того, инвестиционные стратегии, которые хедж-фонд может практиковать, не ограничиваются покупкой ценных бумаг. Широкие возможности рынка производных финансовых инструментов (в отличие от других форм инвестиционных организаций) могут быть со значительно более высокой степенью свободы использованы менеджерами хедж-фондов.

Преимущество хедж-фондов – возможность полноценно применять полный спектр торговых стратегий. Это становится очевидным, когда рынок испытывает лишь колебания в каком-либо диапазоне цен, что и происходит в настоящее время на наших рынках. Именно в такой ситуации хедж-фонд, с легкостью применяющий весь спектр своих стратегий, продолжает продуцировать доходы, которые доступны иным участникам рынка в значительно меньшей степени. Помимо прочего, хедж-фонд более свободен в выборе стратегий, которые дают наилучший эффект. В условиях же изменчивости конъюнктуры рынок предоставляет их постоянно в большом количестве. Объединяя свои средства, инвесторы смогут получить возможность совладения портфелем, который, представляя собой совокупность активов, заметно уменьшит риск на фондовом рынке.

Зачастую самые привлекательные инвестиции являются недоступными для рядовых инвесторов в силу того, что акции чересчур дороги, а рынок слишком «рисковый». Объединенные

же в общий пул, или портфель, денежные ресурсы хедж-фонда позволяют осуществлять операции со значительно меньшим риском, извлекая значительную выгоду из этого. Нельзя забывать, что каждому активу свойственны определенные показатели средней доходности, отклонения от нее, способность реагировать на определенные события внешнего характера и т.д. По отдельности эти активы способны нести достаточно высокие ценовые риски, но в совокупности они в большой степени взаимно погашаются. Каждая альтернатива хедж-фонда имеет недостатки, которые зачастую являются трудно устранимыми, если вообще это возможно. Очевидно, хеджирование станет выходом для Азербайджана, будет способствовать снижению рисков и развитию фондового и инвестиционного рынков.

Хедж-фонды обеспечивают лучшую защиту инвестиций на падающих или нестабильных рынках, например, таких, как Азербайджан. Публикуемые данные говорят о том, что за девять с половиной лет средняя чистая отдача хедж-фондов составила 17,6%, в то время как американских взаимных фондов – 14,5%.

Прекрасная отдача хедж-фондов достигается при хороших характеристиках по риску, который значительно меньше в сравнении с аналогичными показателями. Это достигается как за счет доступности широкого спектра стратегий, так и за счет лучшей диверсификации. Многие прозорливые менеджеры рассматривают инвестиции в хедж-фонды как достаточно перспективные и интересные, потому что они позволяют значительно повысить отдачу на капитал без существенного увеличения риска. Так, традиционные портфели, состоящие из акций и облигаций, могут значительно улучшиться как по отдаче, так и по риску при включении в них хедж-фондов как отдельной статьи инвестирования. Можно рассмотреть гипотезу о том, что если бы у проекта века «Баку – Джейхан» появился хедж-фонд, т.е. был образован из его акционеров, то все риски, в том числе политические и экологические, решились бы путем покрытия их из основной суммы фонда.

Считается, что одним из наилучших способов организации инвестирования на иностранных рынках капитала является вступление в хедж-фонд на правах партнера. Объединяя денежные ресурсы для инвестиционных целей, вступившие в хедж-фонд лица получают значительную экономию на издержках, существенно снижают риски и имеют полную открытость информации о состоянии своих активов. Все эти моменты являются крайне важными и привлекательными для инвесторов в нефтяной сфере, так как дают чистый выигрыш по сравнению с иными вариантами размещения денежных средств на рынках капитала – вложений во взаимные фонды, открытия собственных инвестиционных счетов в инвестиционных компаниях, полагаясь при этом на их менеджмент. Учитывая тот факт, что спектр причем доступных услуг при любом варианте инвестирования практически один и тот же, мы можем констатировать, что именно хедж-фонд является наилучшим выбором для проницательного инвестора. Более того, хедж-фонд способен предложить зачастую более разнообразный сервис, чем иные организации, профессионально работающие на рынке с ценными бумагами.

Такой тип финансовых институтов должен быть особенно интересен предприятиям, действующим в области предоставления финансовых услуг, и в первую очередь банкам. Имея в своем распоряжении реально действующий хедж-фонд как полноценный инвестиционный институт, обеспеченный квалифицированными кадрами, любое банковское учреждение, любая инвестиционная компания способны предложить значительно больше услуг не только по количеству, но и по качеству, чем это наблюдается в настоящее время. Отдельные банковские учреждения за границей, насколько это известно автору, именно так и поступают.

Без сомнения, создание хедж-фонда при условии формирования его структуры как полноценного предприятия – очень перспективное направление, особенно когда оно вписывается в общий контекст бизнеса. С учетом того, что современное многообразие финансовых инструментов, обращающихся на рынке, требует значительных усилий при синхронном проведении операций, это – просто необходимый элемент современной практики финансового менеджмента. Кроме того, именно хедж-фонд как организация, имеющая большую свободу выбора принципов управления, способен наилучшим образом решать задачи финансового строительства, которое является в современных условиях движущей силой на рынке предложения услуг в области управления активами и обязательствами.

* * * * *

Катрин Мерсье-Сюисса

Доктор экономических наук, профессор, директор Франко-Итальянского Центра международного менеджмента при Институте управления предприятиями Университета Жан Мулен Лион 3 (Франция)

РАСШИРЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА НА ВОСТОК: АГРАРНЫЙ АСПЕКТ[1]

Принцип расширения Европейского Союза за счет стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) был утвержден на Совете Европы, прошедшем в июне 1993 г. в Копенгагене. Это расширение, в отличие от предыдущих, несет огромное символическое значение, так как оно является политическим последствием падения Берлинской стены и связано с появлением новой Европы, консолидированной и солидарной внутри Европейского Союза. Это расширение также бросает вызов Европейскому Сообществу как своим масштабом (двенадцать стран являются кандидатами), так и своей природой (страны-кандидаты в прошлом представляли централизованную экономику), неоднородностью ситуаций в этих странах и отставанием их развития по отношению к другим странам ЕС.

Осознавая сложности, возникающие при расширении ЕС, Совет Европы предложил ряд критериев, по которым будут выбираться страны-канди-даты на вступление:

стабильность институтов государственной власти и их функционирование на основе принципов демократии;

существование жизнеспособной рыночной экономики и возможность противостоять конкурентному давлению;

способность взять на себя ответственность по обязательствам, возникающим при присоединении, и разделить цели политического, экономического и валютного союзов.

Подход, используемый Европейской Комиссией, прагматичен. Существует зависимость между ритмом проведения приготовлений и прогрессом в переговорах. Окончательное завершение переговоров о присоединении к ЕС обусловлено для каждой из стран реализацией определенных достижений в рамках стратегии «предвступления», направленной на скорейшую акклиматизацию [1].

Однако проблема расширения ЕС за счет стран Восточной Европы вызывает многочисленные вопросы. Во время проведения Совета Европы в Эссене (декабрь 1994 г.), на котором впервые была рассмотрена стратегия, направленная на подготовку к вступлению в ЕС стран ЦВЕ, главы государств и правительств ЕС подчеркнули, что сельское хозяйство является «ключевым» элементом данной стратегии, как для Запада, так и для Востока.

Дебаты, начавшиеся в странах-кандидатах, объясняют значимость сельского хозяйства и посвящены положительным и отрицательным сторонам вступления в ЕС. Очевидно, что именно аграрный сектор выглядит наименее оптимистично в свете грядущего вступления в ЕС. Особенно спорными являются вопросы, касающиеся сальдо обмена продуктами с ЕС, применения огромного количества законодательных распоряжений Сообщества в области сельского хозяйства и в связанных с ним отраслях, финансовых затрат по реструктуризации отрасли. Но и страны-члены ЕС также обсуждают последствия грядущего присоединения в области сельского хозяйства. Были разработаны многочисленные документы, позволяющие оценить влияние расширения на политику Сообщества, особенно на *общую аграрную политику (ОАП)*. Представляются возможными *три основных сценария* будущего развития ОАП, расширенного для стран ЦВЕ: статус-кво, радикальная реформа или углубление реформ, начатых в 1992 и 1999 гг. Два первых сценария были отброшены, так как они привели бы к чрезвычайно высоким издержкам, не имеющим прецедента в Европейском Союзе [4] и имели бы слишком высокую социальную цену для

[1] Перевод доцента УрГЭУ, канд. пед. наук Л.В. Скоповой.

аграриев. Остается третье мнение – углубление реформ ОАП, настоятельно рекомендуемое Европейской Комиссией, которая предлагает в основном движение по пути снижения внутренних цен на сельскохозяйственных рынках, чтобы сблизить внутренние цены с мировыми, в то же время обеспечивая, в случае необходимости, прямую финансовую помощь производителям сельскохозяйственной продукции.

Применение в ЕС реформы ОАП, предусмотренной регулирующими документами ЕС (Agenda 2000), должно способствовать сближению цен с будущими странами-членами. Вне зависимости от углубленного взаимодействия в рамках ОАП Европейская Комиссия выдвигает на первый план другое предварительное условие присоединения стран ЦВЕ в контексте сельского хозяйства: качественное повышение уровня сельского хозяйства в этих странах, для того чтобы оно отвечало требованиям Сообщества (единые нормы производства, сбыта, санитарного контроля и т.д.). Эти цели не могут быть достигнуты без увеличения объемов предоставляемой помощи. Предусматривается три типа мер: поддержка модернизации производства с помощью программ структурных преобразований, таких как программа SAPARD (специальная программа присоединения к ЕС для сельского хозяйства и для развития сельскохозяйственных регионов), техническая помощь, обеспечиваемая через программу PHARE, и улучшение доступа к единому европейскому рынку для продуктов, производимых в странах ЦВЕ.

Вначале определим место сельского хозяйства в экономике стран-кан-дидатов. На основе этого анализа станут очевидными глубокие различия в природе ведения сельского хозяйства в странах Сообщества и странах-кандидатах. Это позволит нам поставить следующие проблемы: перемещение взаимопомощи внутри Сообщества, товарооборот Восток–Запад, воздействие расширения на либерализацию сельскохозяйственного товарообмена с точки зрения переговоров по двусторонним торговым соглашениям и его воздействие на глобальные соглашения, заключенные в рамках ВТО.

Характерные особенности сельского хозяйства стран ЦВЕ. Следует напомнить о важности позиции стран ЦВЕ в том, что касается сельского хо-зяйства, и о необходимости обеспечения адаптации их сельскохозяйственных структур и рынка.

В основном сельское хозяйство занимает более важное место в странах ЦВЕ по масштабам занимаемых площадей, вкладу в ВВП и особенно по показателю общей занятости (рис. 1), чем в ЕС. Только в Чехии, Словакии и Словении относительный вес сельского хозяйства сравним со средними европейскими значениями (табл. 1).

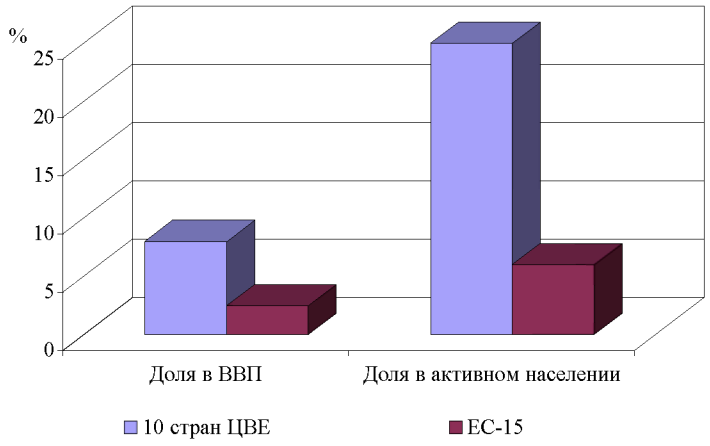


Рис. 1.

Таблица 1

Значимость сельского хозяйства в экономиках стран-кандидатов (данные за 1999 г.)

Страна	Площадь сельскохозяйственных земель, тыс. га	Доля сельского хозяйства в ВВП, %	Занятые в сельском хозяйстве, % общего числа занятых
Болгария	5 696	21,1	26,2
Эстония	1 043	5,7	9,5
Венгрия	6 186	5,5	7,5
Латвия	2 488	4,0	18,8
Литва	3 496	8,8	21,0
Польша	18 222	3,9	19,1

Чехия	4 285	3,7	5,5
Румыния	14 784	15,5	40,0
Словакия	2 444	4,5	8,2
Словения	491	3,6	11,4

Источник: OCEDE, Eurostat.

В странах ЦВЕ в среднем 25% активного населения задействовано в аграрном секторе, что в сумме составляет 9,5 млн чел., против 6%, или 8,2 млн чел. в ЕС. Сельское хозяйство стран ЦВЕ представляет также 8% ВВП против 2,5% в ЕС.

В настоящий момент страны-кандидаты на вступление насчитывают практически столько же занятых в сельском хозяйстве, что и все страны ЕС, но при этом производят эквивалент только 10% сельскохозяйственной продукции сообщества. Данный феномен показывает реальность проблем конкурентоспособности сельского хозяйства этих стран. Производительность сельского хозяйства, рассчитанная как добавленная стоимость на одного работника, составляет только около 11% от среднего уровня Сообщества [6]. Для того чтобы привести производительность труда к половине соответствующего уровня в ЕС, было бы необходимо, чтобы вместо 6,5 млн чел., создающих в настоящий момент валовое аграрное производство (рассчитанное в сопоставимых с ЕС ценах), в нем было занято только 3 млн, т.е. необходимо «сокращение» 3,5 млн чел. Эти цифры демонстрируют существенный переизбыток рабочей силы и указывают на проблему, с которой столкнутся страны ЦВЕ в ближайшие годы. Действительно, в течение переходного периода сельское хозяйство сыграло роль амортизатора, позволив населению жить, используя ресурсы своего земельного участка, и пополнять свои источники дохода (такие как, например, пенсии). Безработица, включая также скрытую безработицу, создает значительные сложности для уравновешенного развития экономики аграрных регионов.

Начиная с 1989-1990 гг. сельское хозяйство столкнулось с кризисом адаптации. Аграрные реформы и приватизация подходят к своему завершению в большинстве стран, но окончательное определение вопроса прав собственности, организация эффективного рынка земли, реструктуризация земельных угодий далеки от своего завершения. Последствия таких трансформаций требуют сегодня пристального внимания.

Переход к рыночной экономике явился причиной значительных издержек. Вначале можно было отметить снижение производства. Начиная с 1989 г. исчезновение государственных аграрных субсидий и либерализация цен вызвали в этом регионе резкое падение сельскохозяйственного производства. Программы приватизации земли и аграрных угодий привели к раздроблению сельскохозяйственных площадей. Значительная часть производимой продукции потребляется теми, кто ее производит: Две эти причины, усиливая друг друга, значительно снизили экспортируемые избытки. В последующем производство было переналажено, но уровень производства так и не достиг величины показателя 1989 г.

Напомним, что для пяти стран ЦВЕ, переговоры которых о вступлении в ЕС являются наиболее продвинутыми, уровень аграрного производства представляет менее 10% аграрного производства ЕС: Польша – 5,39% аграрного производства Сообщества, Венгрия – 1,97; Чехия – 1,89; Словения – 0,56; Эстония – 0,13%.

Польша, Болгария и Словакия достигли 80–90% их предыдущего (дореформенного) уровня производства, в то время как Венгрия и Чехия стагнируют на уровне от 70 до 80%. Что касается стран Балтии, они испытали наиболее сильное снижение, но уровень производства в Литве и Латвии постепенно повышается. Несмотря на недавний подъем производства, прогнозы нельзя назвать оптимистичными: производство стабилизируется на уровне ниже 1989 г. Однако такой уровень будет близок к потребностям и возможностям этих стран [1].

В данных условиях большая часть стран ЦВЕ (за исключением Венгрии) останется нетто-импортерами продовольственных товаров. Проникновение сельскохозяйственной и продовольственной продукции в Сообщество должно сопровождаться подъемом уровня жизни.

Основной торговый партнер большей части стран ЦВЕ – Европейский Союз, особенно по уровню импорта, по которому доля ЕС варьируется от 40 до 55%. ЕС также является основным направлением экспорта стран ЦВЕ, особенно для Венгрии, Польши, Чехии и Болгарии, которые продают от 30 до 40% своих продовольственных товаров в ЕС. Отметим, что начиная с 1995 г. произошла некоторая диверсификация, вызванная увеличением обмена внутри стран ЦВЕ.

Страны ЦВЕ испытывают серьезные проблемы: ветхость и износ оборудования, а также техническое отставание в множестве областей, что показывает слабость инвестиций,

осуществленных ранее. Многочисленные пробелы наблюдаются в санитарии и фитосанитарии: слабое законодательство и ветеринарный контроль, которые зачастую отсутствуют, несоответствие нормам в пищевой и пищеперерабатывающей промышленности (например, отсутствие гигиены на скотобойнях, проблемы сохранности продуктов и т.д.) отражают наследие прошлого.

Цикл сбыта, технологии пищепереработки нуждаются в модернизации. Иногда цены продукции, производимой на экспорт, могут увеличиваться в два раза между производством и местом пересечения границы. Аграрный и продовольственный сектора работают над установлением институтов рыночного управления, над внедрением цепочек сбыта и каналов товародвижения, контроля за административными ресурсами, которые необходимы для сопровождения этого процесса [6].

В целом население аграрных регионов сталкивается с возрастающими трудностями: многие сельскохозяйственные зоны имеют стареющее население, недостаточную техническую и социальную инфраструктуру, ограниченные транспортные и коммуникационные сети. Исчезновение государственных или коллективных хозяйств, которые предоставляли также социальные услуги местному населению, усложнило вышеперечисленные проблемы [6].

Экологические проблемы, связанные с сельским хозяйством, – это эрозия, загрязнение воды агрохимическими продуктами, уплотнение почвы.
В большинстве стран ЦВЕ ухудшилось качество подземных и наземных вод вследствие чрезмерного использования химических удобрений, а также в связи с высокой концентрацией животноводства в соответствующих регионах. Во время переходного периода значительно снизилось использование удобрений и агрохимической продукции, сократилось производство продукции животноводства, таким образом, нагрузка на окружающую среду несколько уменьшилась [6]. Совсем недавно применение нитратов возобновилось вследствие увеличения производства в растениеводстве, но уровень использования удобрений остается ниже среднего в ЕС. На будущее необходимо согласовать требования производительности со сложившейся сельскохозяйственной практикой.

Наконец, в течение переходного периода поддержка сельскому хозяйству усилилась. В первое время либерализация цен и торговли повлекла значительное снижение государственной поддержки. Затем, после первого шока либерализации, интенсивность государственной поддержки возросла. Основные инструменты поддержки рыночных цен:

таможенные меры, такие как использование таможенного тарифа, применение импортных и экспортных сертификатов и субвенции на экспорт;

интервенции на рынок, направленные на поддержку минимального или нижнего уровня цен.

Цены на продукцию выросли, особенно на продукцию растениевод-ства. Разница в ценах между странами ЦВЕ и ЕС на зерновые, свинину и птицу значительно сократилась. Разница цен на сахар, молочные продукты и говядину остается значительной; для продукции животноводства она объясняется отчасти разницей в качестве (табл. 2, 3).

Таблица 2

Цены на некоторые виды продукции растениеводства стран ЦВЕ и ЕС (данные 1997 г.)

Страна	Пшеница		Кукуруза		Ячмень		Рапс		Подсолнечник		Сахарная свекла	
	Экю/т	ЕС, %	Экю/т	ЕС, %	Экю/т	ЕС, %	Экю/т	ЕС, %	Экю/т	ЕС, %	Экю/т	ЕС, %
Польша	137	109	117	88	113	95	234	111	–	–	26	52
Венгрия	98	78	73	55	95	80	–	–	197	97	27	54
Чехия	116	92	120	90	90	76	174	83	–	–	25	50
Словения	184	146	106	79	124	104	–	–	–	–	48	97
Эстония	123	98	131	98	106	89	–	–	–	–	–	–
Румыния	130	104	103	77	91	77	–	–	–	–	–	–
Болгария	108	86	87	65	–	–	–		152	75	–	–
Словакия	111	89	103	77	108	91	178	84	203	100	25	50
Литва	146	116	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Латвия	120	95	–	–	93	78	192	91	–	–	35	71
ЕС 15	126		134		119		211		202		50	

Таблица 3

Цены на некоторые виды продукции животноводства стран ЦВЕ и ЕС (данные 1997 г.)

Страна	Молоко		Масло (сливочное)		Говядина		Свинина		Птица	
	экю/т	ЕС, %	экю/т	ЕС, %	экю/т	ЕС, %	экю/т	ЕС, %	экю/т	ЕС, %
Польша	150	50	2367	64	1447	54	1242	74	1215	94
Венгрия	214	72	–	–	1427	54	1383	83	1042	81
Чехия	193	65	2312	63	1884	71	1393	83	996	77
Словения	267	90	–	–	2643	99	1883	113	1206	94
Эстония	166	56	–	–	1145	43	1605	96	1561	121
Румыния	275	93	–	–	–	–	1850	111	1155	90
Болгария	177	59	1681	46	1680	63	1354	81	1276	99
Словакия	191	64	2524	68	1843	69	1323	79	751	58
Литва	119	40	–	–	1145	43	1304	78	735	57
Латвия	141	48	–	–	942	35	1444	86	1605	124
ЕС 15	297		3693		2662		1672			

Практически все страны окольными путями поддерживают сельскохозяйственное производство с помощью субсидированных кредитов, субсидий на покупку удобрений и налоговых льгот. Некоторые страны ввели прямую помощь, для того чтобы поддержать свое растениеводство и животноводство, например в форме дополнительной платы за используемые площади и/или за поголовье скота.

Причиной роста цен на продукцию явились изменения в вопросе поддержки цен, эволюция международного рынка и восстановление внутреннего спроса. Разница в ценах в зависимости от степени переработки по сравнению с ЕС имеет тенденцию снижаться с течением времени. Подчеркнем также, что данными наблюдениями можно руководствоваться только с определенными оговорками, сравнение ограничивают следующие факторы: изменчивый обменный курс, определение продуктов и их качества, различные периоды повышения цен, перевод живого веса в убойный.

Исследования, проведенные в странах Запада за 10 последних лет и посвященные аграрной политике, показывают, что усилия по объединению в рамках ОАП были реализованы. Параллельно ЕС, стараясь усилить конкурентоспособность своего сельского хозяйства, тяготело к снижению цен. Таким образом, некоторые страны могли бы вновь почувствовать уменьшение поддержки, оказываемой ценам на их продукцию. Соответствие цен должно через определенный промежуток времени позволить странам ЦВЕ удовлетворять требованиям, связанным с единым рынком.

Однако существуют многочисленные вопросы, среди которых два вряд ли найдут простое решение. Принимая во внимание недостаток бюджетных средств, смогут ли страны ЦВЕ обеспечить соблюдение норм по охране окружающей среды, ветеринарных и санитарных норм в соответствии с требованиями Европейского Союза? Каким образом экономики смогут абсорбировать излишек рабочей силы аграрных регионов?

Как в краткосрочном, так и в среднесрочном периоде расширение ОАП на будущие страны-члены ЕС кажется нереалистичным, так как это слишком затратно для бюджета Сообщества и даже непродуктивно в части, касающейся реструктуризации рассматриваемых цепочек. Грубое установление существующих цен Сообщества в области сельского хозяйства в десяти странах ЦВЕ спровоцирует рост, который увеличит производство, но который может затормозить внутренний спрос в странах, где значительная часть семейного бюджета тратится на питание. С другой стороны, пищеперерабатывающая промышленность этих стран, находящаяся в состоянии конкуренции с продукцией сообщества, пострадает от удорожания стоимости своего сырья, снижая, таким образом, конкурентоспособность своей продукции. В настоящий момент сельское хозяйство стран ЦВЕ должно противостоять структурным и социальным проблемам, которые будут иметь последствия на Востоке, а также в сельском хозяйстве стран ЕС.

Саммит в Берлине: «Повестка дня 2000» и новая реформа ОАП. Совет Европы заключил в Берлине новое глобальное соглашение, касающееся политических и финансовых ориентаций, предложенных Комиссией в «Повестке дня 2000» (бюджет сообщества до 2006 г.). Это соглашение предусматривает общую дотацию в 213 млрд евро. Финансовые рамки интеграции, определенные Европейским Союзом в «Повестке дня 2000», свидетельствуют о желании сохранить статус-кво. Потолок собственных ресурсов ЕС должен быть обеспечен на существующем уровне, т.е. 1,27% ВВП стран-членов ЕС, что предполагает рост на уровне как минимум 2,5% в ЕС и 4% в странах, чье присоединение ожидается. Предусматривается обязательное проведение реформ в целях изменения основ бюджетной политики в ЕС. Три

основных документа, согласно которым 15 членов ЕС придут к конкретному соглашению, касаются: ОАП, региональной помощи и распределения бюджетных расходов. Европейский Совет подтверждает, что расходы на ОАП в период с 2000 по 2006 г. достигнут суммы в 40,5 млрд евро в год, к которой добавятся 14 млрд евро на развитие сельскохозяйственных областей и на финансирование ветеринарных и фитосанитарных мер.

Реформа ОАП должна позволить европейскому сельскому хозяйству стать многофункциональным и конкурентоспособным, уделяя особое внимание зонам, имеющим специфические проблемы. Сельское хозяйство также должно играть важную роль в защите природы, должно вносить свой вклад в улучшение жизни аграрных районов и отвечать запросам потребителей. Если взглянуть дальше декларации «о намерениях», принятой 15 странами ЕС, то мы увидим, что эти принципы сложно применить к сельскому хозяйству восточных стран. Цена будет слишком высока. Действительно, расширение ОАП и структурная политика, используемая в таком виде, как она функционирует сейчас, повлекут дополнительные расходы (порядка 130%), так как все страны Востока будут иметь право доступа к структурным фондам с учетом отставания в их развитии [5].

В настоящий момент страны-кандидаты имеют ВВП на душу населения, равный только трети среднего уровня Сообщества. Среди этих стран разница еще более значительна: она составляет 1 к 3,2 между Латвией и Словенией (между Грецией и Люксембургом отношение 1 к 2,6). Таким образом, принцип объединения требует сокращения разницы между странами-членами. В «Повестке дня 2000» Комиссия подчеркивает, что «ни в рамках централизованного планирования, ни в начале экономических преобразований страны-кандидаты не могли мобилизовать крупные административные и бюджетные ресурсы, чтобы смягчить эти диспропорции. Перед лицом увеличения безработицы и принимая во внимание социальную и региональную цену экономических преобразований, они недавно получили некоторые дотации, которые остаются все еще недостаточными» [1]. Являясь слабой поддержкой для бюджета Сообщества, страны ЦВЕ в процессе интеграции в Союз будут к тому же крупными потребителями кредитов. Данная структурная политика обусловливает успех интеграции этих стран. Однако увеличение поддержки в ближайшее время не предусматривается.

В 1995 г. Комиссия представила «документ о сельскохозяйственной стратегии». Такой документ был составлен впервые и рассматривал аграрные реформы с ограничительной точки зрения, в нем были рассчитаны возможные последствия расширения ЕС за счет стран ЦВЕ без реформы ОАП. Оценка теоретической стоимости такого расширения для FEOGA–GARANTIE находится на уровне около 12 млрд экю в год. Эта сумма включает поддержку рынка, а также прямую помощь сельхозпроизводителям, премии за поголовье скота и меры содействия (программы защиты окружающей среды, восстановления лесов, пособий для преждевременного выхода на пенсию и пенсионного обеспечения). Такие оценки, представленные Комиссией незадолго до своих предложений, опубликованных в «Повестке дня 2000», касающиеся снижения цен для входа на рынок, частично оправдывали реформы, идущие от ОАП.

В действительности, рассмотрев принятие некоторых решений в рамках реформы ОАП, можно отметить, что в основном приняты меры для снижения цен входа на рынок вместе с частичными компенсациями, связанными с этим снижением:

1) для молочной продукции реформа, планируемая в 2005–2006 гг., предусматривает снижение цен входа на рынок на 15% в три этапа;

2) для зерновых снижение цены входа на рынок будет составлять 15% в 2 этапа; предусматривается компенсация около 50% от этого снижения;

3) для говядины предусмотрена компенсация в 20%.

Снижение цен позволит одновременно усилить конкурентоспособность европейского сельского хозяйства и спланировать выравнивание цен на сельскохозяйственную продукцию Восточной Европы (зачастую более низких) с уровнем цен в Сообществе.

Данное исследование заставляет задуматься о цене ОАП, которая поглощает половину бюджета Сообщества, и о стоимости расширения, которое ляжет на бюджет Сообщества.

По случаю презентации «Повестки дня 2000» Комиссия вновь представила анализ влияния последствий расширения ЕС на рынки Сообщества вплоть до 2005 г. при условии, что интеграция десяти стран ЦВЕ произойдет в 2002 г. [6]. Принимая во внимание прогрессирующий рост цен в Восточной Европе до уровня цен в Сообществе, введение квот на молоко и сахар,

налогообложение неиспользуемых сельскохозяйственных земель, негативное воздействие на различные рынки ожидается следующим:

зерновые – 10 стран ЦВЕ станут нетто-импортерами зерновых, импортируя около 1 млн т в 2005 г., страны ЕС будут иметь избыток в 40 млн т;

масличные – возможности экспорта стран ЦВЕ в период после 2000 г. будут составлять 900 тыс. т, в то время как потребность в импорте со стороны ЕС увеличится до 15 млн т;

сахар – к 2005 г. производство станет избыточным;

молоко – кроме излишка в 9,4 млн т производящегося в ЕС, в 2005 г. появится дополнительный излишек в 2 млн т;

говядина – выравнивание цен в странах ЦВЕ с ценами Сообщества стимулирует производство, но также имеет негативный эффект для внутреннего потребления. Может появиться излишек 435 тыс. т в период до 2005 г. против 500 тыс. т излишка в ЕС;

свинина – тот же феномен роста производства и снижения внутреннего потребления, связанный с эффектом выравнивания цен, приведет к излишку в 252 тыс. т для стран ЦВЕ против 700 тыс. т для ЕС;

птица – излишек в странах ЦВЕ будет составлять от 170 тыс. до 194 тыс. т в период после 2000 г. против 400 тыс. т для стран ЕС;

столовое вино, фрукты, овощи – Комиссия считает, что «неравновесия» могут полностью дестабилизировать рынок[2].

Негативное воздействие расширения на цены и производство, также как и на ОАП в целом, составляет основной элемент для определения мандата Комиссии в течение будущих многосторонних переговоров в рамках ВТО. Соглашения были заключены, и переговоры продолжаются, учитывая прогрессирующий рост либерализации обмена продуктами сельского хозяйства с каждой из стран-кандидатов. Основной подход – предупреждение негативных последствий слишком резкого открытия рынков. Страны-кандидаты хотели бы получить более широкий доступ на рынки стран-членов ЕС; эта перспектива, стимулируя производство, направленное на удовлетворение требований рынка Сообщества, должна улучшить конкурентоспособность их аграрного сектора. Страны-кандидаты заявили ЕС о необходимости прекратить субсидии на экспорт в их страны. Тем не менее переговоры будут удовлетворительными, только если обмен дополнительными торговыми уступками будет уравновешен. Но что могут ожидать в обмен страны ЕС?

В марте 1999 г. Совет Европы дал Европейской Комиссии полномочия начать переговоры с каждой из стран-кандидатов по поводу расширения сферы применения тарифных преференций, применимых к сельскохозяйственной продукции и включенных в европейские соглашения (или в ассоциацию, образованную в 1991 г.). Последние, в свою очередь, представляют собой фундамент торговых отношений между ЕС и странами-кандидатами. Но они касаются только части обмена сельскохозяйственной и продовольственной продукцией [8]. Экспортные возможности этих стран значительно сократились в течение переходного периода. Баланс обмена сельскохозяйственной продукцией между странами ЦВЕ и Европейским Союзом, который ранее был профицитным, с 1993 г. является дефицитным (табл. 4).

Таблица 4

Нетто-товарооборот сельскохозяйственных и продовольственных товаров в странах ЦВЕ, млн экю

Страна	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Польша	972	312	–34	–481	–293	–365	–970	–418
Венгрия	1285	1621	1536	1004	1048	1470	1423	1553
Чехия	–	–	–	23	–336	–347	–648	–577
Словения	–	–	–90	–217	–230	–293	–285	–362
Эстония	–	–	–	49	21	46	–132	–225
Румыния	–816	–423	–528	–524	–196	–253	–108	–
Болгария	356	365	351	261	359	541	404	232
Словакия	–	–	–	–189	–189	–183	–337	–347
Литва	–	–	–	–	–	5	–18	–10
Латвия	–	–	22	5	5	21	–52	119

[2] Повестка дня 2000 / Европейская Комиссия. 1997. Июль.

В зависимости от рассматриваемых продуктов ситуация может меняться кардинальным образом. В трех областях: живой скот, мясо, овощи и фрукты, которые представляют 60% экспорта стран ЦВЕ в ЕС, отмечается улучшение. Что касается таких продуктов как вина, масличные, табак, грибы, то экспортные возможности стран ЦВЕ оцениваются как значительные [2].

Если принимать во внимание лишь результирующее сальдо торгового оборота, то складывается впечатление, что скорейшая либерализация обмена аграрной продукцией принесет больше прибыли Европейскому Союзу, чем странам ЦВЕ.

Пока еще рано оценивать последствия этой либерализации двухстороннего обмена, но может показаться, что будет сложно поглотить дефицит торгового баланса, отмеченный в торговле с Евросоюзом. И действительно, цели сближения с Европой в области финансов налагают на страны-кандидаты требования поддержания сильной валюты и снижения уровня инфляции, что лишает их такого средства поддержки экспорта, как обменный курс.

Последние двухсторонние торговые переговоры (первое соглашение вступило в силу 1 июля 2000 г.) имели целью установить точное равновесие между интересами Европейского Сообщества и стран-членов, с одной стороны, и странами-партнерами – с другой. Применяемый подход, идентичный для каждой из стран, состоит в том, чтобы предложить 3 списка продуктов, являющихся объектами двусторонних тарифных преференций.

Список 1 – для наименее чувствительных продуктов (400 видов продукции, происходящей из стран ЦВЕ, облагаемой пошлиной до 10%, и продукция, не производимая в странах ЦВЕ: цитрусовые, оливки, оливковое масло, конина). Соглашения предполагают полную и взаимную либерализацию обмена.

Список 2 – так называемый подход «двойной ноль» – предусматривает взаимное упразднение поддержки экспорта и отмену таможенных пошлин в рамках тарифных норм. Начальный уровень тарифных норм зафиксирован по средней ставки за последние три года. Значительное годовое повышение тарифных норм в зависимости от чувствительности продуктов и от возможного развития товарообмена рассматривается на двусторонней основе.

Список 3 – речь идет об ограниченном обмене уступки «ad hoc», выработанной на основе специфических запросов, сформулированных странами ЦВЕ. Этот список позволяет компенсировать количество продуктов из списка 2, так как товарообмен между ЕС и отдельно взятой страной не может значительно повлиять на общий объем товарообмена.

В данной ситуации возникает вопрос, каковы будут последствия процесса расширения, касающиеся позиции ЕС в отношении обязательств перед ВТО и особенно поддержки экспорта. Очевидно, что ЕС и страны-канди-даты должны координировать свою позицию с ВТО.

Влияние расширения Европейского Союза на соглашения в рамках ВТО. После расширения ЕС должен будет установить общий гармонизированный внешний тариф, что потребует снижения таможенных пошлин в одних странах и их повышения в других. Фундаментальный принцип, который поддерживает нормы ВТО внутри таможенного союза (статья XXIV ГАТТ 94), настаивает, чтобы этот процесс не создавал дополнительных препятствий в торговле с третьими странами.

Польша и Румыния установили таможенный тариф, превосходящий уровень европейских стран, в том числе и на сельскохозяйственную продукцию. С другой стороны, эти страны, так же как и Европейский Союз, пользуются поддержкой импорта. Чтобы сделать расширение совместимым с обязательствами, принятыми перед ВТО, может быть использована техника «netting out» так, как это было во время расширения Евросоюза за счет Австрии, Швеции и Финляндии. Ее суть заключается в прибавлении сумм (по видам продукции), идущих на

поддержку импорта в странах ЕС и странах, претендующих на вступление, к цене продукта, и в последующем вычитании этих сумм. Таким образом, часть бюджета, идущего на поддержку импорта в ЕС, наполняется кандидатами, и соответственно часть этого бюджета в странах-кандидатах наполняется за счет ЕС [2].

С помощью описанной техники часть экспорта, направляемая ЕС в страны-кандидаты, увеличивается, а поддержка «остаточного» импорта за пределами Европы становится менее значительной. В настоящий момент, в то время как экспорт ЕС в страны ЦВЕ находится в состоянии роста и Польша представляет собой привилегированный рынок сбыта для ЕС, присоединение стран ЦВЕ выражается в усилении протекционистских мер для ЕС.

В то же время следует подчеркнуть, что в странах ЦВЕ уровень использования поддержки импорта ниже, чем в странах ЕС. Например, в 1996 г. 91% поддержки импорта «мяса» был обеспечен ЕС против 60% для Польши. Это объясняется одновременно важностью удовлетворения потребностей стран Восточной Европы за счет внутреннего предложения и тем, что условия поддержки импорта для обеспечения санитарных и технических норм являются более ограниченными, и, в конце концов, тем, что преференциальная поддержка импорта представляет мало интереса для посредников. Это ставит новую проблему для расширенного Европейского Союза – знать реальный рост импорта. Если часть средств, выделяемых на поддержку импорта, не использованных в странах ЦВЕ, будут таковыми в расширенном Европейском Союзе, то эти объемы нарушат равновесие на рынке Сообщества.

Таким образом, возникает вопрос о лимите субсидированного экспорта и о возможности применения техники «netting out», добавив лимиты субсидируемого экспорта ЕС и стран-кандидатов на вступление и уменьшив на сумму доли субсидируемого экспорта стран ЕС в страны-кандидаты и на сумму доли субсидируемого экспорта стран-кандидатов в ЕС[3]. Реальный результат будет зависеть от развития ОАП и особенно от торговой политики каждого из партнеров.

В любом случае возможность «двойного нуля», предлагаемая Европейской Комиссией по инициативе Франции, которая означает упразднение поддержки экспорта в страны ЦВЕ в обмен на отмену их таможенного тарифа, позволила бы сохранить лимит субсидируемого экспорта для расширенной Европы более значительным, чем он есть на сегодняшний день.

В настоящий момент расхождение в политических направлениях остается еще слишком значительным, чтобы позволить либерализовать товарооборот без риска нарушить функционирование ОАП. Что касается качества и безопасности сельскохозяйственных продуктов, возобновление «опыта сообщества» остается основной проблемой в области ветеринарных и фитосанитарных ограничений. В «Белой книге продовольственной безопасности» подняты два вопроса. С одной стороны, санитарные и фитосанитарные нормы продукции, происходящей из стран ЦВЕ, находятся ниже уровня требований Сообщества. С другой стороны, импорт стран ЦВЕ, пребывающий из стран СНГ, не предоставляет всех санитарных гарантий, ожидаемых Европейским Союзом. Контроль на восточных границах стран ЦВЕ должен быть усилен.

По этим причинам переговоры продолжаются. Все вышеизложенные заявления имеют целью рост благосостояния как для вновь вступающих, так и для состоящих в ЕС государств.

Сложности, которые возникают в связи с расширением, уникальны в своем роде. С одной стороны, потому, что разница в развитии между двумя зонами более чем значительна, намного больше, чем у предыдущих стран-кандидатов. С другой стороны, страны ЦВЕ далеки от того, чтобы быть объединенными единым подходом Сообщества в области сельского хозяйства. В этих условиях не ясно, произойдет ли быстрое расширение на Восток и основа ОАП будет изменена или же оно задержится и будет проходить поэтапно с условием того, что страны ЕС будут выбирать кандидатов в зависимости от достигнутого прогресса в вопросе выравнивания с уровнем Сообщества. «Частичное применение» и «переходный период», возможно, будут являться ключевыми словами первых лет интеграции. Также возможно, что Европейская Комиссия определит новые правила распределения помощи: в пользу новых членов и в ущерб странам Южной Европы.

Несмотря на все сложности, с которыми должен будет столкнуться Европейский Союз, расширение ЕС осуществляется в интересах различных государств-членов. Объединяя новые

[3] Лимит для расширенного ЕС = (лимит для ЕС 15 + лимит для 10 ЦВЕ) – (субсидируемый экспорт ЕС в 10 ЦВЕ + субсидируемый экспорт 10 ЦВЕ в ЕС + субсидируемый экспорт внутри 10 ЦВЕ).

рынки, страны ЕС получат выгоды, которые компенсируют рост бюджетных расходов, вызванных присоединением стран ЦВЕ.

Процесс интеграции получил значительное ускорение за последние десять лет. Расширение может быть рассмотрено как одно из наиболее значительных событий, которые формируют основу европейской политики в ближайшие годы. Это основной политический и экономический шанс для ЕС.

Литература

1. *Francois P., Deneux M., Emorine M.* Quelles réformes pour la P.A.C.?: Rapport d'informations 466(97–98) 2 partie / Commission des affaires économiques – Sénat, Paris.

2. *Buhagiar D., Brule G., Bigou D., Et Pouch T.* (2000) Les enjeux agricoles de l'adhésion des PECO Chambres d'agriculture, n887, Avril 2000 in Problèmes économiques n2673, 12 juillet 2000. P. 16–20.

3. *Etudes* sur les différents stratégies pouvant être suivies pour développer les relations entre l'Union européennnes et les pays associés dans le domaine de l'agriculture, dans la perspective de l'adhésion future de ces pays (Document de stratégie agricole) CSE (95) 607.

4. *Interview* d'Henri Nallet, Ancien Ministre français de l'agriculture? Expert international sur l'agriculture des PECO, in 7 jours en EUROPE n219, 19 fev.1996. P. 5.

5. *Bolkonski P.* A qui profite l'élargissement? Alternatives économiques, hors série n44, 2 trim. 2000. P. 70–71.

6. *U.E.,* direction generale de l'agriculture (DG VI), Situation de l'agriculture et perspectives dans les PECO", rapport de synthèse, Bruxelles, juin 1998. 45 p.

7. *U.E.,* Direction generale de l'agriculture (DG VI), Etudes sur les différentes stratégies pouvant être suivie pour développer les relations entre l'UE et les pays associés dans le domaine de l'agriculture, dans les perspectives le l'adhésion de ces futurs pays, communication, CSE (1995) du 29/11/95, Bruxelles. 43 p.

8. *Mercier-Suissa C.* Espace européen: problématiques et enjeux de l'élargissement // Revue de Géoéconomie. 1997 (automne). P. 73–86.

9. *Доклады* Европейской Комиссии. Положение в сельском хозяйстве и его перспективы в странах ЦВЕ: 1999–2006.

Ирина Семеновна
Кац

Ведущий экономист Института экономики УрО РАН

Евгений Васильевич
Попов

Доктор экономических наук, доктор физико-математических наук, заместитель директора по научным вопросам Института экономики УрО РАН, заведующий отделом политэкономии

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА ПРЕДПРИЯТИЯ

Высокая динамика развития современных технологий и экономических процессов предопределила возрастающую роль информации. Будучи тем явлением, без которого невозможно осознание окружающей действительности, информация приобрела роль ведущего ресурса для любого экономического агента. Принятие решений любого субъекта экономических отношений основывается на информации. Информация выступает как средство снижения неопределенности, а значит, издержек принятия неправильных решений.

Однако с ростом неопределенности, многообразия экономической действительности адекватное отражение реальности стало практически невозможным, а полнота информации – недостижимой. Поэтому любой экономический агент сталкивается с ситуацией необходимости максимального удовлетворения своих информационных потребностей, действуя в жестко заданных пределах имеющихся финансовых ресурсов. В связи с этим интерес экономической науки к проблеме информации значительно возрастает. Анализу информации, ее влияния на экономическое поведение, поиску оптимальных затрат на ее приобретение посвящены работы многих зарубежных экономистов (А. Харта, К. Эрроу, Дж. Стиглера и др.), а также труды российских ученых. Однако следует отметить, что проблема оценки информации как важнейшего ресурса не находит должного отражения. Целью данной работы является анализ возможностей экономической оценки информации как на уровне рынка, так и на уровне отдельного предприятия (потребителя информации).

Начнем анализ с выделения особенностей информации, которые определяют специфику ее исследования.

Экономические характеристики информации

Главная особенность информации – то, что она является неотъемлемым компонентом мыслительного процесса, сопровождающего любую интеллектуальную деятельность, компонентом, встроенным в эту деятельность и активизирующим ее. Отсюда проистекают многие

уникальные характеристики информации, выделяющие ее в ходе экономического анализа и требующие особого внимания.

Первым фундаментальным свойством информации является ее неисчерпаемость. У информационного ресурса отсутствует свойство «расходование», которое присуще всем материальным продуктам. В процессе передачи информации из одной системы в другую количество в передающей системе не уменьшается. Но в принимающей системе количество информации увеличивается, что не свойственно прочим материальным ресурсам [9]. Классическим примером, иллюстрирующим это свойство информации, является высказывание Б. Шоу, смысл которого заключается в следующем. Если у каждого из нас (двоих) будет по яблоку, и мы ими обменяемся, то у каждого так и останется по одному яблоку. Если же у каждого из нас будет по идее, и мы ими обменяемся, то их станет у каждого по две. Поэтому одни и те же данные можно использовать сколько угодно раз для решения любого числа задач. Единственное ограничение – время, в течение которого они сохраняют свою актуальность [8]. Некоторые исследователи рассматривают информацию как привязанную к своему носителю, делая из этого вывод о конечности информации ввиду конечности ее материального носителя (так, мы можем размножить документ лишь в том количестве, в котором нам позволит имеющаяся бумага и картридж в принтере). Такой подход лишь ставит неверный акцент. Сама информация может быть размножена сколь угодно много раз, и от этого ее не станет меньше – вот в чем сущность данного тезиса.

Второе фундаментальное качество информации – ее неоднородность. Каждая новая производимая единица информации непохожа на предыдущую, поскольку производство информации не носит массового характера. Информационное производство – это процесс индивидуального интеллектуального творчества мыслящего субъекта, и творческий характер ее производства накладывает отпечаток индивидуальности на каждую новую производимую единицу.

Эти два фундаментальных свойства, по нашему мнению, являются ключевыми и определяющими для рынка информации, и специфика их влияния будет показана ниже. Далее следует отметить еще ряд свойств, имеющих второстепенную важность для рыночной оценки информации, однако существенных для осознания всех особенностей того объекта исследования, которому посвящена данная статья.

Информация обладает способностью к самовоспроизводству. Один раз родившись, она может перетекать в знание, а затем опять в конкретную информацию, и так до бесконечности. Этот процесс происходит следующим образом. Информация, будучи произведенной, может иметь два способа использования: текущее потребление в ходе хозяйственной деятельности (прагматическая информация) и накопление в виде знаний, которые служат основой для производства новой информации (научная информация) (рис. 1). Научная информация вновь перерабатывается и вновь превращается в прагматическую и/или научную.

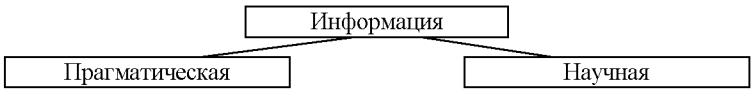


Рис. 1. Виды информации по направлениям применения

Спецификой является изменение стоимости информации во времени. Как видно из рис. 1, информация используется в двух направлениях, и увеличение использования ее в одном из направлений не уменьшает возможностей применения ее в другом. Однако стоимостная оценка информации для каждого из направлений различна. Будучи используемой как ресурс в процессе хозяйственной деятельности, информация имеет свойство старения, т.е. потери своей стоимости во времени.

Научная информация не теряет свою ценность во времени столь быстро. В некоторых случаях она обладает свойством накопления ценности с течением времени. Например, многие исторические документы имеют тем большую ценность, чем более отдален исторический период, в который они были созданы. Большая часть информации, вошедшей в научное знание, обладает свойством сохранения ценности во времени. Ценность научной информации изменяется в зависимости от вклада данной информации в развитие знания. Чем больше вклад информации в развитие научного знания и воспроизводство новой информации, тем большей устойчивостью к изменениям во времени обладает данная научная информация. Как справедливо заметил Д.И.

Блюменау, старит информацию не время, а появление новой информации, отрицающей или уточняющей данную [1].

Особенностью информации является ее объективно-субъективный характер. Информация, с одной стороны, выступает как адекватное отражение объективной реальности, а с другой – отражает субъективные (пусть и преобладающие) мнения и оценки, которые вполне могут оказаться ошибочными [2]. С этими явлениями связано понятие качества информации, под которым понимается способность информации удовлетворять информационные потребности. Качество информации тем выше, чем объективнее и полнее она отражает действительность.

Таким образом, информация обладает совершенно уникальными характеристиками и существенно отличается от тех объектов анализа, которые привыкла исследовать экономическая наука. И эти особенности существенным образом проявляют себя на рынке информации как со стороны производителя, так и со стороны потребителя.

Производственная оценка информации

Как уже отмечалось, производство информации – процесс, носящий творческий характер. В ходе производства информации автор преобразует имеющиеся у него знания и сведения в новую, ранее не существовавшую информацию.

Стоимость информации складывается из расходов на авторскую деятельность (C_a) и расходов, связанных с записью информации на материальный носитель, размножение ее с учетом стоимости израсходованных материалов ($C_з$). При этом расходы на авторскую деятельность носят единовременный характер, с увеличением количества копий данной информации эти расходы на единицу снижаются. Расходы же на запись и размножение увеличиваются с увеличением числа копий и имеют характер постоянных расходов на единицу.

Затраты на авторскую деятельность включают в себя расходы на получение исходной информации (поиск информации, преобразование в форму, удобную для использования, хранение и т.д.), переработку информации в новый документ (генерация новых идей, творческий процесс) и обеспечение нормального протекания творческого процесса (создание необходимых условий труда). Как видно, эти расходы достаточно трудно оценить ввиду невозможности объективной оценки творческой составляющей.

Основная часть производственных затрат приходится на производство первой единицы информации. Производство же каждой последующей копии данной информации обходится производителю лишь в объеме затрат на размножение, которые составляют относительно небольшую долю общих издержек. Проиллюстрируем это примером производства базы данных. Допустим, производитель намеревается создать базу данных по адресам и сферам деятельности предприятий конкретной области. Затраты на авторскую деятельность, по оценке производителя, включая расходы на поиск информации, проверку ее достоверности, переработку и представление в удобной для потребителя форме составят 50 000 р. Затраты на копирование данной базы и доставку до потребителя (при помощи электронной почты) составят 1 р. на копию.

Поскольку издержки на копирование и доставку, как правило, мизерны по сравнению с затратами на производство информации, кривая *MC* принимает следующий вид (рис. 2).

В данных условиях микроэкономический закон $P = MC$ неприменим, потому что первый покупатель будет вынужден платить несоизмеримо больше, чем все последующие. Подобная ситуация характерна для общественных благ, а теория общественных благ рекомендует в подобном случае устанавливать «цены Линдаля». Цена Линдаля – это такая цена, которая устанавливается для каждого конкретного покупателя в соответствии с выгодами, которые он получает от потребления этого блага, и призвана распределить расходы на производство блага между потребителями в соответствии с полезностью потребления.

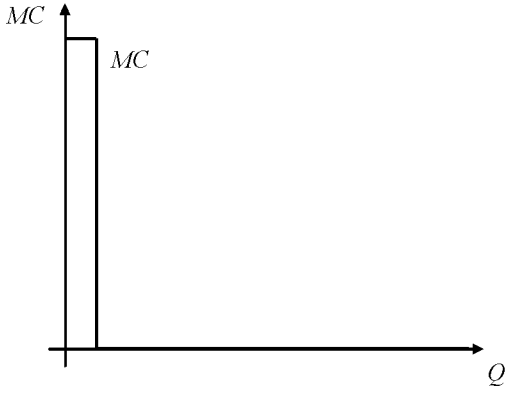


Рис. 2. Предельные издержки производства информации

Однако каждый потребитель в таком случае склонен занижать оценку получаемой им полезности, чтобы снизить долю расходов, приходящуюся на него. Поэтому на практике установление цен Линдаля для информации является достаточно сложным. Чаще производители определяют цену, поровну распределяя расходы между предполагаемым количеством покупателей.

Потребительская оценка информации

Процесс потребления информации еще более сложен для оценки, нежели ее производство, так как субъективность характера потребления более высока. Ценность информации в потреблении различна для различных потребителей, ее практическая значимость зависит от целей и задач, стоящих перед потребителем. Поскольку информация необходима для принятия решений, ее ценность «пропорциональна той роли, которую она играет в принятии решения, и тому, что поставлено на карту этим решением» [4].

Кажется, что чем большей информацией обладает потребитель, тем более объективно он способен оценивать действительность и тем более правильно может принимать решения. Потребности в информации безграничны. Однако если предположить, что потребитель знает достоверность и «нужность» для него информации на рынке, количество необходимой ему информации приобретает обозримые очертания.

Потребность в информации возрастает, но снижающимися темпами. И эту тенденцию подтверждает математическая теория информации. Предположим, что единица информации снижает неопределенность в 2 раза. Тогда I единиц информации снижают область выбора в 2^I раз. Количество информации равно степени, в которую нужно возвести двойку, чтобы получить число равноправных вариантов выбора [11]. Каждая новая единица информации обладает снижающейся предельной полезностью, поскольку область неопределенности с каждой новой единицей информации сокращается вдвое.

Покупка информации при обозначенных допущениях целесообразна до тех пор, пока предельная полезность каждой новой единицы информации не уравняется с предельными издержками на ее приобретение. Если перефразировать Дж. Стиглера, начиная с какого-то момента дальнейшая покупка информации, с точки зрения потребителя, принесет больше издержек, чем выбор, основанный на некоторой степени неопределенности, часть которой эта информация могла бы устранить [10]. Таким образом, полное устранение неопределенности нецелесообразно для экономического агента, и он будет выбирать оптимальный уровень неопределенности в соответствии с предельной полезностью дополнительной единицы информации и предельными издержками на ее получение.

Однако если достоверность информации возможно оценить некоторыми объективными и субъективными методами (доверие официальным источникам, репутация продавца информации, рекомендации и т.д.), то полезность, или «нужность», информации для экономического агента оценить достаточно трудно. Во-первых, покупатель информации зачастую сам не знает, какая именно информация ему нужна и на решение каких проблем она должна быть направлена, поскольку чтобы определить это, нужно уже обладать определенной информацией о ситуации, в которой находится потребитель (прежде всего, мы говорим о фирме), проблемах, стоящих перед ним, и возможных путях их решения. Эта информация не является априорной, ее приобретение в той же мере сопряжено с определенными издержками и также опирается на определенные знания и сведения, которые необходимы для ее отбора и осознания. Поэтому на некотором начальном этапе приобретение информации обладает характером спонтанного хаотического накопления знаний и сведений, где каждая новая единица, расширяя кругозор и помогая осознать предыдущую, обладает возрастающей предельной полезностью.

Во-вторых, ввиду неоднородности информации достаточно сложно определить ту ценность, которую она может принести потребителю. Ценность информации также различна для различных потребителей. Поэтому ценность информации в лучшем случае может стать известной только после ее использования [12].

Поиск равновесия производителя и потребителя

Поскольку информация – товар неоднородный, каждая единица которого характеризуется своими особенностями производства и потребления, целесообразно рассматривать рыночное взаимодействие продавца и покупателя и поиск равновесия для данной конкретной единицы информации (под единицей информации будем понимать единожды произведенную информацию, которая может быть распространена неограниченным числом копий).

Особенности производства и ценообразования единицы информации были рассмотрены выше. Следует отметить, что рыночное производство данной единицы информации имеет смысл только для одного производителя, поскольку издержки производства являются разовыми и повторять их вновь экономически бессмысленно, более того, невозможно ввиду индивидуальности процесса производства. Поэтому каждый новый продавец предлагает новую единицу информации, по тем или иным параметрам отличную от предыдущих. В случае высокостандартизированной информации такое повторение возможно лишь для рынков, жестко разграниченных между собой, когда перелив информации с одного рынка на другой невозможен. Однако подобная ситуация является редким исключением.

Потребление данной единицы информации имеет смысл только однажды, поскольку именно первая единица снимает часть неопределенности, каждая же последующая, по сравнению с первой, новой информации для потребителя не несет. Полезность одной единицы данной информации будет равна полезности нескольких ее единиц. Поэтому рыночный спрос на информацию будет складываться из индивидуальных, каждый из которых будет равен единице (каждый покупатель будет готов приобрести только одну копию).

$$\begin{aligned} D_{рын} &= D_1 + \ldots + D_n, \\ D_1 &= \ldots = D_n = 1. \end{aligned} \qquad (1)$$

Таким образом, спрос определяется количеством потребителей, для которых информация по данной цене представляет интерес.

Поскольку издержки на производство информации в большей степени носят разовый характер, а издержки на ее копирование и доставку до потребителя относительно малы, продавец имеет возможность продавать неограниченное количество информации, и чем больше покупателей у него будет, тем ниже он сможет установить цену на информацию, покрывающую издержки.

$$P_n \geq \frac{TC_n}{n}, \qquad (2)$$

где P_n – цена, устанавливаемая на рынке при n покупателях;
TC_n – издержки производства, копирования и доставки информации n покупателям.

Поскольку с ростом числа покупателей цена на единицу падает, возрастает возможность реализовать данную информацию и получить доход, превышающий издержки. Кривая предложения будет выглядеть следующим образом (рис. 3).

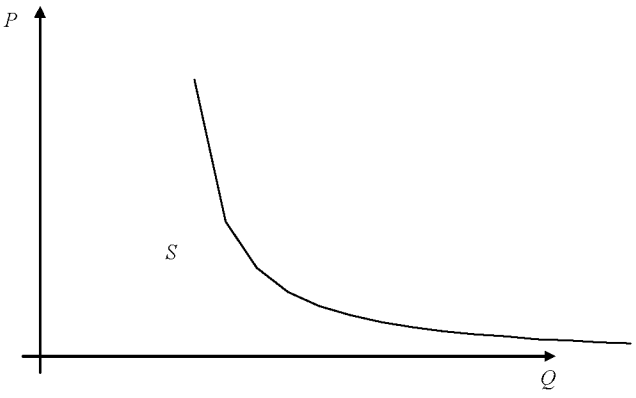


Рис. 3. Кривая предложения информации

Если опираться на рассмотренный выше пример с производством базы данных, то одну копию ее производитель сможет продать лишь по цене не менее 50 001 р., две копии – уже по цене 25 001 р., три – по цене 16 667 р., сто копий – по цене 501 р. и т.д.

Поскольку покупатель заинтересован в снижении цены, при отсутствии границ рынка и ограничений со стороны покупателей оптимальное соотношение спроса и предложения достигается при $n \to \infty$ и $P_n \to MC_з$.

Однако зачастую ценность информации для покупателя определяется тем, какому количеству потребителей будет доступна данная информация. Рассматривая фирму, можно утверждать, что информация о состоянии рынка ей будет тем полезнее, чем меньше конкурентов обладает этой же информацией. Обладание эксклюзивной информацией дает рыночные преимущества. Поэтому достаточно часто покупатель заинтересован в ограничении распространения информации. Так, если ценность единоличного обладания информацией больше либо равна стоимости одной копии, покупателю будет выгоднее приобрести информацию по наиболее высокой цене при условии ограничения дальнейшего распространения ее продавцом. Поэтому массовость продажи информации определяет не только цену, но и ценность ее для каждого конкретного покупателя. Как правило, ценность информации находится в обратной зависимости от количества людей, ею обладающих, так как информация позволяет действовать на рынке более осознанно и использовать незнание прочих (рис. 4).

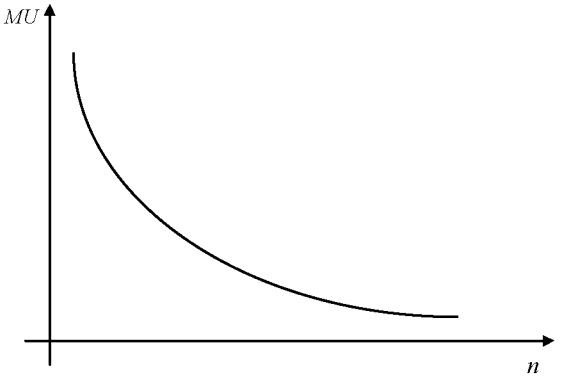


Рис. 4. Зависимость полезности информации для потребителя от количества потребителей

Чем более специализирована область применения информации, тем круче кривая *MU*.

В этой ситуации количество потребителей будет расти до тех пор, пока сумма их предельных полезностей от потребления данной информации, зависящих от количества потребителей, не сравняется с общими издержками производства данного количества.

$$\sum_{i=1}^{n} MU_i = TC_n; \qquad MU_i = f(n). \tag{3}$$

Такая ситуация характерна для случая, когда возможно установление дифференцированных цен для каждого из потребителей. Тогда каждый покупатель внесет именно тот вклад в покрытие издержек производства, который соответствует его полезности. Подобная ситуация демонстрирует возможность установления цен Линдаля: покупатели проявляют свой интерес к информации для ограничения ее распространения.

Если же установление дифференцированных цен затруднено, равновесие объемов производства и потребления установится на таком уровне цены, который будет соответствовать полезности потребителя из множества *n*, являющейся минимальной.

$$MU_{\min} = P_n. \tag{4}$$

Действительно, если цена будет одинаковой для всех потребителей, то потребитель с наименьшей предельной полезностью, входящий в число *n*,

т.е. в число наиболее заинтересованных в данной информации потребителей, согласится приобретать информацию по данной цене лишь в случае, когда она не превышает полезности от ее потребления. Таким образом, равновесие на рынке конкретной информации при равных ценах для всех потребителей достигается при цене, равной предельной полезности наименее заинтересованного в ней покупателя из числа наиболее заинтересованных.

Возможна ли подобная оценка для рынка информации в целом? Для получения подобной оценки необходимо иметь методику универсального измерения информации.

Методы измерения информации

Существует достаточно методов измерения информации. Самый простейший подход основан на посимвольном измерении информации, единицей которого является 1 символ (1 байт) информации. Подобный подход широко применяется в электронных информационных системах для оценки объемов баз данных, скорости вычислений и других действий с информационными массивами. Основные достоинства посимвольного измерения – простота и однозначность оценки количества информации. Однако при таком подходе невозможно оценить качество информации, так как количество символов не определяет ценности информации для ее пользователя.

Классическим подходом является вероятностный, разработанный К.Э. Шенноном [13] и применяемый в математической теории информации. Информация понимается как мера снижения неопределенности, мера новизны сообщения и определяется как величина, обратная энтропии [3]. Подход был разработан для измерения сообщений, сведений, передаваемых по техническим каналам связи. Его несомненным достоинством является четкий математический аппарат. Однако вероятностная теория информации формализовала лишь часть содержания понятия информации, именно ту часть, которая характеризуется вероятностной мерой. В теории также не учитываются качественные параметры информации.

Наиболее близким к оценке содержания информации является тезаурусный метод, основанный на суммировании дескрипторов как информационных единиц. Под дескрипторами понимаются лексические единицы, включающие синонимы и слова, близкие по значению [5]. В данном случае тезаурус – это «глоссарий» понятий какого-либо информационного документа. Поскольку большинство массивов информации может быть выражено в словесной форме, например в виде текста статьи, то тезаурусный метод дает возможность оценки содержания документа. Существенным недостатком данного метода является сложность измерения тезауруса.

Экономическая теория выделила как наиболее важный критерий оптимальный объем затрат на информацию, на чем основан экономический подход к измерению информации. Основоположником экономического подхода явился Дж.Дж. Стиглер, разработавший в 1961 г. теорию поиска [10]. Данная теория предлагает методику нахождения оптимальных затрат на информацию исходя из выгод от ее получения. Допущением теории является однородность товаров, поиск информации о которых осуществляет экономический агент. Недостаток в отношении измерения информации этой теории и родственной ей теории принятия решений, разработанной Ф. Найтом [14] и демонстрирующей оптимальный объем информации на уровне равенства предельных затрат на ее получение и предельных выгод от ее использования, видится нам в отходе от самого понятия информации, в отсутствии методики его количественной и качественной оценки. По-видимому, эти методы оценки информации применимы лишь для выбора альтернатив принятия управленческих решений.

Таким образом, ни один из названных методов не учитывает одновременно количественные характеристики информации и ее полезность для потребителя, что необходимо для поиска совокупного объема спроса. Это связано с тем, что информация различна по своим видам и ценностному содержанию, а характеристики ее полезности для потребителя высокоиндивидуальны. Несколько иной подход к изучению информации в целом представляется в ее типологизации. Этот подход позволяет если не с точки зрения рынка, то с точки зрения потребителя выявить полезность информации и оптимизировать ее потоки на предприятии.

Типологии информации

Поскольку информация нас интересует прежде всего с точки зрения предприятия, два наиболее важных ее вида, которые получает фирма, это информация о внутреннем состоянии

предприятия и о состоянии рынка. Источники получения информации о внутреннем состоянии предприятия: работники данной фирмы и внешние консалтинговые, аудиторские и другие фирмы. При этом информация как продукт, покупаемый предприятием, предстает в виде аудиторского отчета, отчета оценщика, отчета консультанта и т.д.

Информация о рынке, представляющая интерес для предприятия, складывается из информации о макросреде (экономические, технологические, политические, социально-культурные, демографические факторы) и о микросреде (потребители, конкуренты, поставщики, профсоюзы). Информацию о макросреде предприятие получает из СМИ, от налоговых консультантов, юридических служб, государственных информационных служб (например, Госкомстата). Информацию о микросреде предприятие получает также из СМИ (только в меньшей степени), от консалтинговых фирм, из информационных баз.

Каждый из видов информации имеет различную ценность для потребителя в зависимости от задач, стоящих перед ним. Однако определенные закономерности поведения фирм на рынке, регулярная самоориентация в макро-, микро- и минисреде позволяют нам предположить унифицированную систему источников информации и ее видов. Анализ этой системы в соответствии с нижеуказанными критериями позволит комплексно оценить различные виды информации с точки зрения конкретного потребителя.

Для анализа качественной стороны информации можно выделить три основных классификационных признака: вид носителя (электронная информация, бумажная, устная), содержание (информация, общая для всех фирм, информация, характеризующая отдельную отрасль, или информация о конкретном предприятии) и доступность информации (информация, находящаяся в свободном доступе, информация с ограниченным кругом пользователей и индивидуальная информация). Причем все указанные признаки могут характеризовать любой информационный объект одновременно, следовательно, они являются независимыми переменными. С учетом детализации видов информации по отдельным признакам вся экономическая информация может быть представлена в виде куба в трехмерном векторном пространстве классификационных признаков (рис. 5).

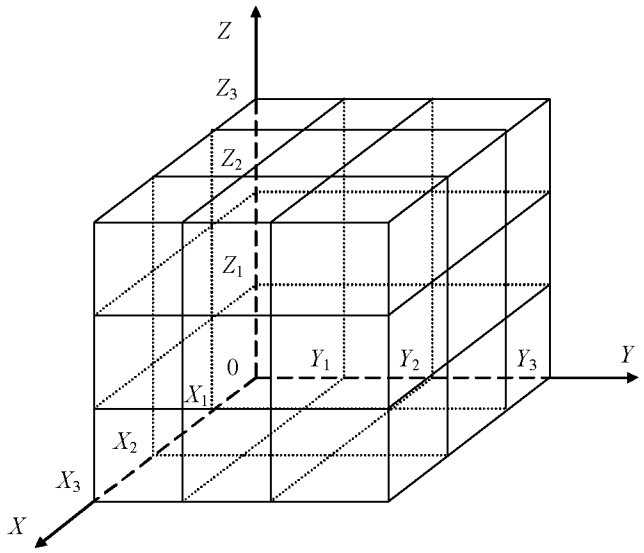


Рис. 5. Трехмерное представление массива экономической информации:
X – содержание информации: X_1 – общая информация;
X_2 – специализированная информация; X_3 – индивидуальная информация;
Y – носитель информации: Y_1 – устная информация; Y_2 – бумажный носитель;
Y_3 – электронный носитель; Z – доступность информации: Z_1 – свободный доступ;
Z_2 – коллективный доступ; Z_3 – индивидуальный доступ

Оценка информации по координатам с учетом коэффициента важности каждого из видов позволит выявить роль информации и отдельных ее видов в деятельности предприятия, а использование этих данных в производственной функции позволит оценить эффективность использования и ценность ее для потребителя.

Производственная функция с учетом информации

Классической и наиболее часто используемой производственной функцией является функция Кобба-Дугласа, которая демонстрирует взаимосвязь между конечным объемом готовой продукции и факторами, используемыми для производства. В качестве ключевых выделяются трудовой фактор и капитал. Производственная функция Кобба-Дугласа выглядит следующим образом:

$$Q = A\,L^{\alpha}K^{\beta}, \qquad (5)$$

где A – коэффициент пропорциональности;
α, β – коэффициенты эластичности использования трудовых и финансовых ресурсов соответственно.

Являясь эмпирическим для каждого конкретного предприятия, уравнение (5) дает возможность определить, как изменится объем производства при изменении количества используемого труда или капитала. Однако при столь высокой важности информации в производстве необходима модификация данной функции с учетом информационного ресурса. На направление данной модификации указывает нам А. Маршалл: «применение информации приводит к возрастанию отдачи прочих факторов производства» [7]. Информация позволяет при прежнем количестве прочих ресурсов производить большее количество продукции за счет более эффективной организации их использования. Будучи неспособным самостоятельно производить какую-либо продукцию, информационный ресурс воздействует на труд и капитал, раскрывая ранее не задействованные их внутренние резервы. Ускоряя и совершенствуя процесс производства, информация приводит к увеличению общего продукта каждого фактора и росту эффективности производственных резервов [6].

Такой эффект может быть представлен математически в виде следующего уравнения:

$$Q^* = A\,(L + L')^{\alpha}\,(K + K')^{\beta}, \qquad (6)$$

где L', K' – дополнительные труд и капитал, созданные на основе L и K под воздействием информационного ресурса, который обозначим как I.

$L'=aI$, $K'=bI$ – труд и капитал, созданные из информации, определяются коэффициентами a и b, демонстрирующими влияние информации на труд и капитал соответственно.

Информация, оказывающая влияние на труд и капитал, одна и та же, но воздействие на ресурсы имеет разное, и степень этого воздействия определяется видом информации и теми классификационными признаками, которые были выделены выше.

Исходя из этого модифицированное по информационному ресурсу (I) уравнение Кобба-Дугласа принимает вид

$$Q^* = A\,(L + a\,I)^{\alpha}\,(K + b\,I)^{\beta}. \qquad (7)$$

Функция имеет смысл при $L, K > 0$, так как информация не способна к самостоятельному производству.

Экономическая ценность информации определяется прибылью, которая была упущена при отсутствии этой информации [10]. Выгоду от использования информации можно вычислить, определив разницу между объемом производства с учетом полученной информации (Q^*) и объемом производства без ее учета (Q). Как правило, экономическая ценность информации значительно превышает ее рыночную стоимость, что демонстрирует высокую специфичность данного вида ресурса.

Следует отметить, что полученная зависимость (7) для выпуска продукции представляет собой выпуклую кривую.

Действительно, в простейшем случае при $\alpha = \beta = 0{,}5$ и $A = 1$ первая производная от функции Q^* по I будет больше нуля, что свидетельствует о возрастающем характере функции:

$$\frac{\partial Q^*}{\partial I} = \frac{1}{2}a(L + a\,I)^{-\frac{1}{2}} \times (K + b\,I)^{\frac{1}{2}} + (L + a\,I)^{\frac{1}{2}} \times \frac{1}{2}b(K + b\,I)^{-\frac{1}{2}} =$$
$$= \frac{1}{2}a \times \left(\frac{K + b\,I}{L + a\,I}\right)^{\frac{1}{2}} + \frac{1}{2}b \times \left(\frac{L + a\,I}{K + b\,I}\right)^{\frac{1}{2}} > 0. \quad (8)$$

Вторая производная изменяет свой знак, что характеризует неоднозначность воздействия информации на конечный продукт. Однако в большинстве случаев информация обладает снижающейся предельной полезностью (что доказывает нам математическая теория информации), которая имеет место на интервале от $\frac{b}{a}$ до $\frac{a}{b}$, если $a > b$, и на интервале от $\frac{a}{b}$ до $\frac{b}{a}$, если $b > a$. При этом первая и вторая производные функции Q^* по труду и капиталу сохраняют свои прежние тенденции.

В общем случае весовые коэффициенты a и b использования информационного ресурса в соотношении (7) должны определяться как векторные суммы координат данного информационного ресурса:

$$a = \left(X_K^{\,2} + Y_K^{\,2} + Z_K^{\,2}\right)^{\frac{1}{2}}; \quad (9)$$

$$b = \left(X_L^{\,2} + Y_L^{\,2} + Z_L^{\,2}\right)^{\frac{1}{2}}. \quad (10)$$

Следовательно, исходя из оценки максимального влияния информации на производственный выпуск, возможно установление предельных значений для весовых коэффициентов использования информационного ресурса. Так, при допущении двойного увеличения выпуска продукции в случае дополнения использования какого-либо ресурса (трудового или финансового) применением информационного ресурса получим ограничение коэффициентов a и b значениями меньше единицы.

Отсюда в случае равного вклада каждого из параметров оценки возможно ограничение значений слагаемых коэффициентов:

$$X_{K,L},\ Y_{K,L},\ Z_{K,L} \le (0{,}33)^{\frac{1}{2}} = 0{,}57. \quad (11)$$

Таким образом, при тезаурусном методе возможна достаточно точная оценка использования информационного ресурса в производственной деятельности.

Однако обсуждаемая модификация уравнения Кобба-Дугласа порождает больше вопросов, чем однозначных ответов. К таким вопросам следует отнести необходимость четкой дифференциации информации, определение возможностей оценки коэффициентов эластичности производственной функции, выявление максимальных приращений производства при полном использовании информационного ресурса и многие другие. Постановка таких вопросов означает интенсивное развитие информационной теории предприятия, связанной с возможностями идентификации и оценки экономической информации.

В каких же направлениях возможно развитие теории информации предприятия в свете вышеприведенных рассуждений об оценке информационного ресурса?

Во-первых, необходимо уточнение дифференциации информации по различным направлениям экономической деятельности. Формирование научно обоснованной классификации информационных ресурсов с выделением минимально возможной единицы измерения информации позволит говорить о «квантованности» информации в векторном пространстве ее измерения
(см. рис. 5).

Во-вторых, представляются актуальными исследования диапазонов значений коэффициентов эластичности α и β в соотношении (7) при совместном использовании трудовых, финансовых и информационных ресурсов для выпуска продукции. По-видимому, возможно введение неких матриц коэффициентов эластичности по признакам размеров предприятия и отраслевой принадлежности.

В-третьих, требует теоретической и экспериментальной проверки гипотеза о зависимости кривой выпуска продукции от применения информационного ресурса. Выявление теоретических и экспериментальных зависимостей $Q^* = f(I)$ позволит качественно оценить влияние информации на производственный процесс, а также получить пороговые значения весовых коэффициентов a и b влияния информационного ресурса на использование финансовых и трудовых ресурсов предприятия.

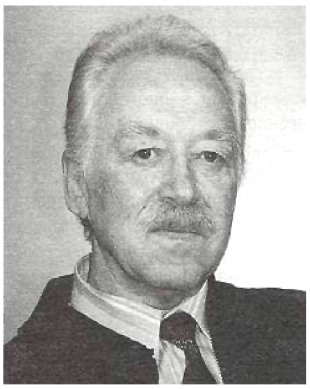
В-четвертых, необходимо обоснование (возможно, экспертными оценками) оценки долей различных способов применения и кодирования информации в многомерном информационном пространстве для определения значений весовых коэффициентов векторного разложения информационного ресурса. Следует подчеркнуть, что «квантование» векторов разложения информационного ресурса возможно после решения проблемы насыщенности кривой выпуска продукции в зависимости от использованной информации.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что формирование экономических методов оценки влияния информации на производственную деятельность предприятий, например с использованием формализма модификации уравнения Кобба-Дугласа по информационному параметру, резко увеличивает прогнозную силу всей экономической науки в целом. Решение проблем по отмеченным выше направлениям обеспечит значительное развитие научно обоснованной теории информации предприятия.

Литература

1. *Блюменау Д.И.* Информация и информационный сервис. Л.: Наука, 1989.
2. *Долгов С.* Экономическая психология и экономическая информация // Российский экономический журнал. 1999. № 1.
3. *Заличев Н.Н.* Энтропия информации и сущность жизни. М.: Радиоэлектроника, 1995.
4. *Зурковски П.* Информационный бизнес: взгляд изнутри // МЭ и МО. 1990. № 8.
5. *Информация* и управление. М.: Наука, 1985.
6. *Кац И.С.* Информационная модификация производственной функции // Тезисы докладов и сообщений Третьего всероссийского симпозиума / Под ред. Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2002.
7. *Маршалл А.* Принципы политической экономии. М.: Экономика, 1983.
8. *Математика* и кибернетика в экономике: Слов.-справ. М.: Экономика, 1975.
9. *Прокушева А.П.* Экономика информатики: Учеб. пособие. М.: Даш-ков и К°, 2001.
10. *Стиглер Дж.Дж.* Экономическая теория информации // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995.
11. *Тростников В.Н.* Человек и информация. М.: Наука, 1970.
12. *Шаститко А.* Неполные контракты: проблемы определения и моделирования // Вопросы экономики. 2001. № 6.
13. *Шеннон К.* Работы по теории информации и кибернетике. М., 1963.
14. *Экономика* информации, неопределенности и риска // Вопросы экономики. 1996. № 4.

* * * * *



ВАДИМ АРКАДЬЕВИЧ ЛАЗАРЕВ

Родился 11 июля 1933 г. в Уфе в семье инженера-строителя Аркадия Ивановича Лазарева. Мать, Валентина Ивановна, работала секретарем-машинисткой на промышленном предприятии, выступала в хоровой капелле.

В силу профессии отца семья переезжала с одной стройки на другую и наконец обосновалась в Свердловске. Здесь Вадим Аркадьевич в 1952 г. окончил одну из лучших средних школ города – № 9 и в том же году поступил в Пермское авиационно-техническое училище. После его окончания служил в рядах Советской Армии. В 1957–1962 гг. – курсант Высшего авиационно-инженерного военного училища. Закончив его, служил в ракетном комплексе под Читой. В 1963 г. по состоянию здоровья был уволен в запас из рядов Советской Армии и до 1974 г. работал на различных промышленных предприятиях ВПК и среднего машиностроения.

В декабре 1973 г. Ученый совет Свердловского института народного хозяйства избрал В.А. Лазарева ассистентом, а через два года – старшим преподавателем кафедры экономики и планирования материально-технического снабжения. В 1978 г. защитил диссертацию на соискание ученой степени кандидата экономических наук, а в 1982 г. Высшая аттестационная комиссия присвоила ему ученое звание доцента. На должности доцента В.А. Лазарев работал до сентября 1992 г. В 1991 г. защитил докторскую диссертацию и через год был избран на должность профессора кафедры.

В 1993 г. на экономическом факультете, в связи с постановлением Совета Министров РФ «О мерах по стабилизации деятельности предприятий бытового обслуживания населения», в составе специальности «Национальная экономика» была открыта новая специализация «Экономика социальной сферы» и набрана первая группа студентов в составе 20 человек. Это обусловило создание кафедры экономики сферы услуг. Исполняющим обязанности заведующего кафедрой в августе 1993 г. был назначен, а в декабре 1993 г. избран по конкурсу доктор экономических наук В.А. Лазарев. Одновременно Государственный комитет РФ по высшему образованию присвоил ему ученое звание профессора.

После избрания заведующим кафедрой экономики сферы услуг В.А. Лазарев возглавил работу коллектива по организации учебного процесса и его методическому обеспечению. Еще до открытия новой специализации под ру-

ководством профессора В.А. Лазарева было тщательно изучено, в каких конкретно специалистах-экономистах более всего нуждается сфера услуг населению. На основе анализа полученных материалов было определено направление учебно-методической подготовки специалистов – «Экономика жилищно-коммунального и гостиничного хозяйства». Подготовка экономистов по указанной специализации является уникальной как для Уральского региона, так и для районов Центральной России и Сибири.

С начала функционирования кафедры студенты обучались по разработанному В.А. Лазаревым и коллективом преподавателей 4-летнему учебному плану, в котором в рамках специализации были предусмотрены следующие учебные дисциплины: «Экономика сферы услуг», «Экономика жилищного хозяйства», «Экономика коммунального хозяйства» и др. С изменением статуса вуза разрабатывается 5-летний учебный план, в основу которого были включены дисциплины специализации прежнего плана и ряд новых. Заведующим кафедрой профессором В.А. Лазаревым определено основное направление научных исследований коллектива – «Экономика сферы услуг (социальной сферы)».

В.А. Лазарев является членом специализированных советов по защитам докторских диссертаций. На кафедре организован студенческий научный кружок. В нем изучается проблема «Новые формы организации и оплаты труда в условиях перехода к рынку». Студенты знакомятся с тем, как эта проблема решается в комитете по ЖКХ, в коммунальной энергосистеме Екатеринбурга. Полученные материалы используются для написания курсовых, дипломных работ и научных докладов.

В 1995–2000 гг. по инициативе профессора В.А. Лазарева установилось сотрудничество кафедры с американской фирмой «Падко» по проблемам рационального управления жилищным хозяйством Екатеринбурга, проводились совместные семинары, конференции. Накопленный в период совместной работы с американской фирмой опыт предоставил возможность ввести в процесс обучения новые компоненты, позволяющие строить лекционные и практические занятия при более активном участии слушателей.

Помимо научно-педагогической деятельности В.А. Лазарев активно участвует в общественной работе: избирался членом профкома университета, является инициатором создания общественного объединения «Профессорское собрание Свердловской области» – отделения общественного объединения «Российское профессорское собрание», его председателем. Объединение проводит большую работу по защите интересов студентов и преподавателей вузов, издает журнал «Регион Урала».

За плодотворную учебно-педагогическую, методическую, научно-исследовательскую и организаторскую работу по подготовке квалифицированных кадров Министерство общего и профессионального образования РФ в 1999 г. наградило профессора В.А. Лазарева нагрудным знаком «Почетный работник высшего профессионального образования России».

Свой юбилей Вадим Аркадьевич встречает полным творческих сил и интересных замыслов, успешного исполнения которых желает ему весь коллектив университета.

* * * * *

ЛЕОНИД АЛЕКСАНДРОВИЧ АЗИН
(1923–1995)

Родился 3 августа 1923 г. в Катав-Ивановском Челябинской области. Отец – Александр Иванович Азин, участник гражданской войны, адъютант легендарного комдива Азина, освобождавшего Екатеринбург в 1919 г. от колчаковских войск. В память о нем Александр Иванович и изменил свою фамилию. Мать – Мария Александровна, врач.

После окончания средней школы в июле 1941 г. Л.А. Азин был призван в ряды Красной Армии. Проходил службу курсантом Киевского военно-медицинского училища (эвакуированного вглубь страны), но в марте 1942 г. по состоянию здоровья был демобилизован. В 1942–1946 гг. учился в Свердловском сельскохозяйственном институте. После его окончания три года работал научным сотрудником Свердловской областной полеводческой станции, младшим научным сотрудником, исполняющим обязанности директора Ботанического сада Института биологии УФАН СССР.

В 1949–1952 гг. обучался в аспирантуре Института биологии УФАН СССР. В 1953 г. Леонид Александрович успешно защитил диссертацию на соискание ученой степени кандидата технических наук, а в 1954 г. Высшая аттестационная комиссия утвердила его в ученом звании старшего научного сотрудника.

В 1952–1963 гг. Леонид Александрович работал младшим научным сотрудником Института биологии УФАН СССР, агрономом колхоза «Ленинский завет» Арамильского района, заместителем директора по науке Свердловской областной полеводческой станции, которая в 1956 г. вошла в состав Уральского института сельского хозяйства. Здесь Л.А. Азин занимал должности старшего научного сотрудника лаборатории зерновых культур, ученого секретаря института и заведующего отделом зерновых культур.

В июле 1963 г. Леонид Александрович был избран по конкурсу доцентом Уральского государственного университета им. А.М. Горького, а в сентябре 1967 г. вместе с коллективом экономического факультета перешел работать в Свердловский институт народного хозяйства.

Это был сложный период становления молодого вуза. Леонид Александрович стоял у истоков создания кафедры товароведения продовольственных

товаров. Он проявил себя умелым организатором, способным творческим научным работником и высококвалифицированным педагогом высшей школы. Л.А. Азин приложил много усилий по подбору и подготовке педагогических кадров для кафедры, созданию ее материальной базы, организации учебного процесса. Уже в первые годы работы кафедры было создано и оборудовано 5 учебных кабинетов и лаборатория для проведения практических занятий со студентами. В учебный процесс стали внедряться технические средства обучения. С этой целью были приобретены проекторы ЛЭТИ, «Свет», «Горизонт» и «Протон». Приобретены диафильмы по отдельным разделам курса товароведения. Были созданы две методологические комиссии. Под руководством Л.А. Азина в 1969–1974 гг. было издано 3 учебно-методических пособия к лабораторным занятиям. Особое внимание Леонид Александрович уделял подбору и научному росту преподавательского состава кафедры. Так, если в 1967 г. здесь работало 6 преподавателей и из них лишь 2 имели ученую степень и звание, то уже в 1979 г. – соответственно 13 и 9.

Профессор Л.А. Азин разработал и читал курс лекций по товароведению зерномучных товаров, биохимии, физиологии и гигиене питания. Эти лекции отличались глубиной научного анализа, методическим мастерством, широким использованием современных отечественных и зарубежных достижений в товароведческой науке.

Плодотворную педагогическую деятельность Леонид Александрович успешно сочетал с научно-исследовательской. Основным направлением научных исследований, определенным Л.А. Азиным для коллектива кафедры, стала разработка теоретических положений и практических методов повышения урожайных качеств семян зерновых культур. Эта проблема определила содержание его докторской диссертации, защищенной в 1969 г.: «Улучшение качества семенного зерна на Среднем Урале». В 1970 г. он был утвержден в ученом звании профессора. Одновременно Л.А. Азин являлся старшим научным сотрудником на общественных началах Уральского научно-исследовательского института сельского хозяйства.

По материалам исследований Леонид Александрович опубликовал более 200 научных работ, 40 раз выступал с докладами и сообщениями на всесоюзных, республиканских и региональных научных конференциях. Л.А. Азин подготовил к успешной защите 2 докторов и 12 кандидатов наук. Под его руководством на кафедре выполнялась госбюджетная научно-исследовательская работа по теме «Улучшение качества сельскохозяйственного сырья (пищевых продуктов) на Среднем Урале путем совершенствования методов переработки и хранения». Эта тема относилась к важнейшей тематике и входила в комплексную программу Росминвуза «Продовольствие». Результаты исследования неоднократно внедрялись в производство. Только в 1988–1989 гг. при внедрении был получен экономический эффект на сумму 108 000 р.

Л.А. Азин четыре раза был утвержден участником ВДНХ. Комитетом совета Выставки награжден серебряной медалью. В 1986 г. он стал одним из соавторов свидетельства на краситель из калины.

С 1989 г. и до конца жизни Л.А. Азин работал профессором на своей кафедре. За большие достижения в педагогической и научной деятельности Леонид Александрович был награжден орденом «Знака Почета», нагрудным знаком «За отличные успехи в работе в области высшего образования», а в 1983 г. ему было присвоено почетное звание заслуженного деятеля науки РСФСР.

Любовь к профессии Леонид Александрович передал своему сыну Дмитрию Леонидовичу, кандидату технических наук, доценту, который в настоящее время возглавляет кафедру товароведения продовольственных товаров Уральского государственного экономического университета.

* * * * *

ИНФОРМАЦИЯ
О РАБОТЕ ДИССЕРТАЦИОННОГО СОВЕТА Д-212.287.01
В 2002–2003 гг.

Диссертационному совету Д-212.287.01 разрешено принимать к защите диссертации по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами в промышленности; региональная экономика; логистика)» по экономическим наукам.

Тематика рассмотренных работ

Рассмотренные в течение указанного периода работы были посвящены актуальным проблемам развития и функционирования народного хозяйства.

08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика)»

По данной специализации рассмотрено 2 диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук по следующей тематике:

«Стратегическое управление социально-экономическим развитием моноспециализированного города (на примере городов горного профиля Среднего Урала)» (Тургель И.Д.). Цель исследования состояла в разработке теоретико-методологических основ стратегического управления социально-эконо-мическим развитием моноспециализированных городов, обосновании подходов и методов использования стратегических технологий при формировании социально-экономической политики городов горного профиля и их реализации применительно к данному типу городов Среднего Урала. Объектом исследования являлись моноспециализированные города горного профиля Среднего Урала. Предметом исследования выступали процессы, тенденции, механизмы и приоритеты управления социально-экономическим развитием моноспециализированных городов горного профиля.

«Пространственная экономика: теоретико-методологическое и научно-практическое исследование» (Сурнина Н.М.). Целью исследования являлась разработка адекватных современному этапу теоретико-методологических основ формирования пространственной экономики, исследующей закономерности эволюции и функционирования пространственных социально-экономи-ческих объектов различного иерархического уровня, стратегий их развития и эффективного управления в цикле «самоидентификация – саморазвитие – самоуправление». Объектом исследования послужили территориальные социально-экономические системы (пространственные образования) различного масштаба, иерархического уровня и степени институционализации, в частности субъекты РФ, федеральные округа, межрегиональные ассоциации, крупнейшие города – муниципальные образования в системе единого экономического пространства России. Предметом исследования выступали отношения, процессы, тенденции, закономерности, циклы трансформаций, процессы идентификации и самоидентификации территориального социально-экономичес-кого объекта, преобразующие его пространственную функцию.

В совете по данной специализации защищено 6 диссертаций на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Тематика диссертаций следующая:

«Регулирование качества окружающей среды в крупнейших городах (организационно-экономический аспект)» (Власова Е.Я.). Данная работа защищена по двум специализациям. Вторая специализация – экономика природопользования. Цель исследования – развитие теоретико-методологических основ изучения процессов формирования, регулирования качества окружающей среды крупнейших городов и разработка конкретных рекомендаций с позиции их использования в практике управления природопользованием. Объект исследования – экологическая обстановка в крупных городах Уральского региона. Предметом исследования являлись процессы формирования, регулирования качества окружающей среды крупнейших городов Урала.

«Управление малым предпринимательством – важнейшим компонентом социально-экономического развития муниципальных образований (на примере крупнейших городов)» (Злоказов А.В.). Цель исследования – развитие теоретико-методологических основ формирования малого предпринимательства как одного из важнейших компонентов социально-экономического

развития муниципальных образований, выявление тенденций, взаимосвязей и особенностей его развития в крупнейших городах, обоснование необходимости проведения специальной городской политики в сфере управления малым предпринимательством. Объект исследования – сектор малого предпринимательства крупнейшего города как важнейший компонент его социально-экономического развития. Предметом исследования являлись экономические отношения и процессы формирования, становления и развития малого предпринимательства в крупнейших российских городах.

«Стратегия адаптации экономики закрытого административно-террито-риального образования к условиям рынка (на примере ЗАТО город Трехгорный)» (Коваль Л.В.). Цель исследования заключалась в определении сущности конверсии и выявлении ее роли в диверсификации объектов ядерно-оружейного комплекса и адаптации экономики закрытого административно-территориального образования к условиям рынка (на примере города Трехгорный). Объектом исследования являлась экономика ЗАТО город Трехгорный Челябинской области. Предметом исследования выступала совокупность взаимосвязанных факторов, средств, процессов и механизмов адаптации экономики ЗАТО к условиям рынка.

«Деятельность торгово-посреднических субъектов как фактор повышения конкурентоспособности крупнейшего города» (Николаева Н.А.). Цель исследования – теоретико-методологическое обоснование особенностей функционирования и развития субъектов торгово-посреднической деятельности на потребительском рынке крупнейшего города как фактора повышения его конкурентоспособности, разработка механизма формирования городской экономической политики, направленной на активизацию деятельности торгово-посреднических предприятий. Объект исследования – субъекты торгово-посреднической деятельности, функционирующие в экономическом пространстве крупнейшего российского города. Предметом исследования являлись процессы формирования и развития субъектов торгово-посреднической деятельности на потребительском рынке крупнейшего города, их влияние на его конкурентоспособность.

«Реформирование административно-территориального деления субъекта РФ как фактор социально-экономического развития местного самоуправления (на примере Курганской области)» (Редько А.А.). Цель исследования – разработка концептуальных положений переустройства административно-территориального деления субъекта РФ, предложение модели экономического районирования как территориальной основы системы местного самоуправления. Объект исследования – административно-территориальные единицы, территории муниципальных образований субъекта РФ как высшего государственно-территориального образования. Предметом исследования являлись процессы, методы преобразования административно-территориального устройства субъекта РФ с целью усиления роли и значимости местного самоуправления в решении локальных социально-экономических проблем.

«Закрытые атомные города России – полюсы инновационного развития» (Софронов В.Н.). Цель исследования – теоретико-методологическое обоснование особенностей функционирования, развития и размещения закрытых атомных городов, определение направлений их интеграции в национальную и региональные социально-экономические системы в качестве полюсов инновационного развития, выявление специфики территориального управления. Объект исследования – закрытые административно-территориальные образования Министерства РФ по атомной энергии. Предметом исследования являлась совокупность процессов формирования, функционирования и развития закрытых атомных городов Минатома РФ, а также методы, инструменты и другие элементы, используемые в территориальном управлении городами.

08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (логистика)»

По данной специализации защищена 1 диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук:

«Формирование логистической распределительной системы рынка хлеба и хлебобулочных изделий крупнейшего города (на примере Екатеринбурга)» (Узких С.А.). Цель работы состояла в уточнении теоретико-методологи-ческого подхода к управлению сбытовой деятельностью как интегрированной логистической системой, его апробация на примере рынка хлеба и хлебобулочных изделий Екатеринбурга, а также разработка практических рекомендаций по повышению эффективности функционирования распределительной системы. Объектом исследования являлись предприятия – производители хлеба и хлебобулочных изделий, торговые

предприятия, потребители, регулирующие государственные органы. Предметом исследования выступали товарные потоки в сфере распределения хлеба, а также экономические отношения, складывающиеся в данной логистической системе.

08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством
(экономика, организация и управление предприятиями, отраслями,
комплексами в промышленности)»

По данной специализации рассмотрено 2 диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук по следующей тематике:

«Теоретико-методологические основы развития и управления специализацией и кооперацией производства» (Головина А.Н.). Цель исследования заключалась в разработке методологии и теории системно-целостного познания развития и управления специализацией и кооперацией производства по уровням хозяйствования и на их основе определения концептуальных моделей и рекомендаций по повышению эффективности данного явления в условиях трансформационной экономики. Объектом исследования являлась деятельность субъектов хозяйствования – предприятий, отраслей, комплексов промышленности. Предметом исследования выступила совокупность социально-экономических, организационно-правовых и управленческих отношений в процессе специализации и кооперации участников общественного производства по уровням их жизнедеятельности.

«Формирование системы информационного обеспечения маркетинговой деятельности промышленных предприятий» (Ойнер О.К.). Данная работа защищена по двум специализациям; вторая специализация – «Маркетинг». Целью исследования являлась разработка теоретико-методологических основ информационного обеспечения маркетинговой деятельности промышленных предприятий. Объектом исследования была выбрана система информационного обеспечения маркетинговой деятельности промышленных предприятий. Предметом исследования являлись экономические и организационные отношения, определяющие закономерности развития систем информационного обеспечения маркетинговой деятельности, а также методологические, методические и прикладные основы внедрения маркетинговых информационных систем.

По данной специализации защищено 5 диссертаций на соискание ученой степени кандидата экономических наук:

«Разработка механизма прогнозирования и подготовки управленческих решений на промышленных предприятиях» (Акбердина В.В.). Целью исследования являлось формирование механизма прогнозирования и подготовки управленческих решений, включающего в себя прогнозную модель и управленческие методики, как инструмента управления устойчивым развитием промышленных предприятий. Объектом исследования являлись промышленные предприятия Свердловской области. Предметом исследования являлись экономические отношения в области прогнозирования и подготовки управленческих решений на промышленных предприятиях.

«Мониторинг задач корпоративного управления на предприятиях электроэнергетики» (Малкова С.А.). Цель работы заключалась в обосновании теоретических положений и методического инструментария мониторинга на электроэнергетических предприятиях. Объектом исследования выступали электроэнергетические предприятия Свердловской области. Предметом исследования являлись экономические отношения в процессе мониторинга задач корпоративного управления на электроэнергетических предприятиях.

«Экономическая интеграция промышленных структур (на примере алюминиевого комплекса Свердловской области)» (Потылицин В.А.). Цель работы заключалась в развитии теоретико-методологических основ изучения процессов экономической интеграции промышленных структур, в разработке методического инструментария формирования и экономического обоснования интеграционных решений в алюминиевом комплексе Свердловской области. Объектом исследования выступал комплекс алюминиевой промышленности Свердловской области. Предметом исследования являлись экономические интеграционные отношения промышленных корпоративных структур.

«Организационно-методический механизм предупреждения банкротства предприятий (на примере металлургического комплекса Свердловской области)» (Соловьева С.Н.). Цель работы состояла в развитии теоретических положений о причинах возникновения банкротства предприятия и в разработке методического инструментария диагностики экономического состояния предприятий, в разработке практических рекомендаций по предупреждению их банкротства. Объектом исследования был выбран металлургический комплекс Свердловской области. Предметом исследования являлись теоретические и организационно-методические аспекты предупреждения банкротства предприятий.

«Организационно-экономический механизм управления рекламной деятельностью промышленных предприятий» (Матягина Т.В.). Цель диссертационной работы заключалась в разработке организационно-экономических институтов управления рекламной деятельностью предприятия. Объектом исследования выступила система управления рекламной деятельностью промышленного предприятия, ее структура, методология и инструментарий. В качестве предмета исследования выступила совокупность организационно-экономических и управленческих отношений, возникающих в процессе формирования и развития рекламной деятельности предприятия.

Использование научных результатов рассмотренных работ

Уровень использования научных результатов рассмотренных работ достаточно высок, что подтверждается их применением региональными органами власти и управления в аналитической и законотворческой работе при подготовке областных законов и постановлений администраций городов, при разработке концепций, программ, планов социально-экономического развития регионов и городов России; при проведении социально-экономической региональной и городской политики.

Положения и выводы диссертационных исследований нашли применение в оперативно-аналитической работе Межрегионального территориального органа Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банк-ротству в Уральском федеральном округе.

Результаты и выводы использовались научно-исследовательскими и проектными организациями при разработке программ, выполнении научно-исследовательских работ, вошли в соответствующие разделы важнейших госбюджетных НИР. Положения ряда диссертаций были использованы при разработке экономической политики на уровне Уральского федерального округа.

Некоторые научные исследования по тематике защищаемых работ были поддержаны грантами российских и зарубежных научных фондов (РФФИ, РГНФ, Московский общественный научный фонд, фонд Дж. и К. Макартуров).

Выводы и положения рассмотренных работ применялись в практической деятельности хозяйствующих субъектов (ФГУП «Уралвагонзавод», МУП «Екатеринбургский хлебокомбинат», ООО «Корпорация Уральский хлеб», ОАО «Концерн «Калина», ОАО «Екатеринбургская фабрика «Одежда», АО «Свердловэнерго» и др.), а также ассоциаций производителей (Ассоциация производителей станкоинструментальной продукции «Станкоинструмент», Ассоциация независимых хлебных товаропроизводителей и др.).

Научные результаты исследований докладывались на международных, всероссийских, межрегиональных и региональных научно-практических симпозиумах, конференциях, семинарах в городах Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Рязани, Волгограде, Екатеринбурге, Перми, Челябинске, Красноярске, Вашингтоне (США), Саарбрюккене (Германия), Бирмингеме (Великобритания), Вене (Австрия), Лионе (Франция), Роттердаме (Нидерланды) и др.

Основные результаты рассмотренных работ используются в учебном процессе в высших и средних учебных заведениях (Уральском государственном экономическом университете, Уральском государственном университете, Уральской академии государственной службы, Курганском государственном университете, Озерском технологическом институте (филиале) Московского инженерно-физического института и ряде других) при подготовке специалистов экономического профиля.

Использование научных результатов рассмотренных диссертационных работ подтверждено актами о внедрении и официальными документами.

Теоретико-методологические положения, методические приемы и практические результаты диссертационных исследований, рассмотренных в отчетном году рекомендуются к использованию:

органам местного самоуправления при разработке планов и программ социально-экономического развития моноспециализированных городов; органам управления градообразующих предприятий по формированию политики взаимодействия с местными органами власти (Тургель И.Д.);

представительствам Президента РФ в федеральных округах; межрегиональным и межмуниципальным ассоциациям взаимодействия и экономического развития регионов России,

субъектов РФ, муниципальных образованиях при разработке пространственной политики в качестве основы всех других видов политик, формируемых как по вертикали (федеральной, региональной, муниципальной), так и по горизонтали (по секторам – инновационной, транспортной, жилищной, социальной; по отраслям – промышленной, сельскохозяйственной и т.п.), органам государственной власти и местного самоуправления, разрабатывающим целевые программы развития отраслей и территорий (Сурнина Н.М.);

региональным и муниципальным органам управления при обосновании механизма регулирования качества окружающей среды в городах с учетом сопредельных территорий, при организации и упорядочении деятельности по охране окружающей среды в городах (Власова Е.Я.);

органам государственной власти и органам местного самоуправления при разработке программ развития малого предпринимательства (Злоказов А.В.);

региональным и муниципальным органам власти для совершенствования практики адаптации закрытых административно-территориальных образований к условиям рыночной экономики (Коваль Л.В.);

органам городского самоуправления при разработке стратегии развития города и проведении городской политики по отношению к субъектам торгово-посреднической деятельности (Николаева Н.А.);

региональным органам власти при совершенствовании административно-территориального деления (Редько А.А.);

федеральным и региональным органам государственной власти и местного самоуправления для выработки экономической политики и разработки стратегических планов закрытых атомных городов и сопредельных с ними регионов и муниципальных образований (Софронов В.Н.);

предприятиям хлебопекарной отрасли при проведении работ по созданию и совершенствованию логистических систем; региональным органам управления товарным рынком при разработке программ развития хлебопекарной отрасли; научно-исследовательским организациям при проведении анализа товародвижения и логистических систем на рынке хлеба и хлебобулочных изделий (Узких С.А.);

органам управления субъектов РФ и органам местного самоуправления при разработке комплексных целевых программ развития отраслей и регионов; отраслевым союзам и промышленным ассоциациям при разработке стратегических направлений развития производства; промышленным предприятиям при разработке мероприятий по повышению эффективности специализации и кооперации производства (Головина А.Н.);

органам местного самоуправления при разработке планов развития территории, программ формирования территориальных систем информационного обеспечения рынков товаров и услуг; предприятиям при разработке планов реструктуризации, планировании маркетинговой деятельности, осуществлении информационно-аналитической функции маркетинга, внедрении интегрированных и функциональных систем управления (Ойнер О.К.);

отраслевым министерствам, управлениям и экономическим службам для разработки концептуальных программ развития отраслей и комплексов; региональным органам Федеральной службы по финансовому оздоровлению для анализа и прогнозирования состояния предприятий, мониторинга социально и экономически значимых объектов; экономическим, плановым и финансовым структурам на промышленных предприятиях для прогнозирования состояния предприятия, бизнес-планирования, разработки стратегии и принятия управленческих решений; кредитным организациям для оценки заемщиков и проведения мониторинга состояния клиентской базы (Акбердина В.В.);

региональным органам власти при разработке нормативной документации в процессе реформирования энергетики; корпоративным структурам региональных промышленных комплексов при формировании системы мониторинга задач корпоративного управления, внедрении интегрированных и функциональных автоматизированных систем управления (Малкова С.А.);

органам корпоративного управления промышленными структурами при разработке интеграционных решений в процессе обоснования миссии и корпоративных стратегий (Потылицин В.А.);

хозяйствующим субъектам металлургического комплекса для анализа экономического состояния и антикризисного управления (Соловьева С.Н.);

промышленным предприятиям при формировании и совершенствовании системы управления рекламной деятельностью, для обоснования принятия управленческих решений в процессе распределения рекламного бюджета для товаров на ранних стадиях жизненного цикла, при создании системы контроля и оценки рекламных мероприятий промышленного сектора (Матягина Т.В.).

Кроме того, выводы и результаты диссертационных исследований, рассмотренных в отчетном периоде, рекомендуются к использованию высшими и средними учебными заведениями экономического профиля при преподавании соответствующих учебных дисциплин.

* * * * *

ИНФОРМАЦИЯ
О РАБОТЕ ДИССЕРТАЦИОННОГО СОВЕТА Д 212.287.02
В 2002 г.

Диссертационному совету Д 212.287.02 разрешено принимать к защите диссертации по специальностям:

08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами сферы услуг)» по экономическим наукам;

08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)» по экономическим наукам;

08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» по экономическим наукам.

Тематика рассмотренных работ

08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами сферы услуг)»

По данной специальности в 2002 г. защищено 7 диссертаций на соискание ученой степени кандидата экономических наук:

«Развитие и совершенствование туристского бизнеса» (Дулесов Р.К.). Целью данного исследования является уточнение теоретических положений и разработка практических рекомендаций по совершенствованию и развитию туристского бизнеса, направленных на повышение его экономической эффективности. Объект – туристский бизнес и рынок туристских услуг Уральского региона и Свердловской области, деятельность туристских фирм. Предмет исследования – теоретические и практические вопросы развития и совершенствования туристского бизнеса в регионе и в туристских фирмах.

«Оценка предпринимательских рисков в сфере услуг» (Янгуразова Д.Р.). Целью диссертационной работы является теоретико-методологическое обоснование оценки предпринимательских рисков на основе моделирования рисковой ситуации в сфере услуг. Предмет исследования – совокупность процессов, способствующих возникновению и развитию рисковых ситуаций в сфере услуг. Объект – предпринимательская деятельность по оказанию услуг на территории Российской Федерации и Республики Башкортостан.

«Эффективность управления образовательным процессом в вузе по выполнению заказа на подготовку специалистов» (Куринский М.В.). Цель исследования состоит в дополнении методологии знания в области управления образовательным процессом, разработке методических аспектов оценки эффективности управления в вузах по результатам выполняемого и завершенного заказа на подготовку специалистов, выработке практических рекомендаций, направленных на достижение намеченного результата. Объектом исследования является образовательный процесс вузов, в том числе военных. Предмет исследования составляют закономерности и методы оценки эффективности управления образовательным процессом применительно к результатам заказа на подготовку специалистов.

«Интернет-обеспечение образовательных услуг (на примере вузов Свердловской области) (Малюк В.В.). Цель исследования – уточнение теоретических основ и положений функционирования информационного интернет-обеспечения образовательных услуг в современной экономике, с последующей разработкой практических рекомендаций для вузов по созданию эффективных систем обеспечения образовательного процесса на базе интернет-техно-логий. Объект исследования – вузы Свердловской области. Предметом исследования выступают механизмы интернет-обеспечения образовательных услуг.

«Услуги службы занятости на рынке труда» (Мельнова Е.В.). Цель исследования – разработка научно-методического обеспечения и практических рекомендаций по повышению эффективности оказания услуг службы занятости. Объектом исследования выступают службы занятости населения Свердловской области. Предметом исследования являются процессы формирования и развития услуг службы занятости населения, используемых для повышения эффективности деятельности службы занятости.

«Трансформация системы предоставления услуг по управлению жилищным фондом крупнейшего города» (Огурцова Ю.Н.). Цель – разработка рекомендаций научно-методического и практического характера по совершенствованию и повышению эффективности системы предоставления услуг по управлению жилищным фондом в условиях развития рыночных отношений в жилищной сфере. Объектом исследования послужила система управления жилищным фондом крупнейшего города. Предметом исследования является совокупность организационно-экономических отношений, формирующихся в сфере предоставления услуг по управлению жилищным фондом.

08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)»

По данной специальности в 2002 г. защищена 1 диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук:

«Культура управления в системе взаимоотношений персонала организации» (Митин А.Н.). Цель диссертационного исследования – создание системного научного представления – методологической концепции формирования современной модели отечественной культуры управления в организации, на основе которой возможно внедрение новой парадигмы развития системы взаимоотношений персонала, разработка методик, структурно-логических моделей совершенствования управленческого труда, определение критериев и показателей эффективности влияния культуры управления на социально-трудовую сферу. Объект исследования – процесс функционирования отечественной культуры управления в структуре человеческих ресурсов, обусловленный объективной необходимостью совершенствования системы управления персоналом в современных условиях. Предметом исследования выступают социокультурные отношения, возникающие при управлении человеческими ресурсами организаций, включая уровень управления персоналом, складывающиеся в условиях становления новой российской экономической реальности.

По данной специальности в 2002 г. защищено 2 диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук:

«Оценка эффективности управления персоналом предприятий розничной торговли» (Воробьев Е.С.). Цель диссертационного исследования состоит в совершенствовании механизма экономической оценки эффективности управления основным персоналом в организациях розничной торговли. Предмет исследования – система управления персоналом на предприятиях розничной торговли в современных условиях. Объектом исследования является система управления основным персоналом организаций розничной торговли крупного города, непосредственно участвующего в торговом процессе.

«Формирование механизма эффективной занятости населения в сельской местности» (Панченко А.Ю.). Цель исследования состоит в разработке научно-методического обеспечения эффективной политики занятости и использования трудовых ресурсов в сельской местности Уральского федерального округа. Объектом исследования является рынок труда в сельской местности Уральского федерального округа. Предметом – механизм занятости населения в сельской местности Уральского федерального округа.

08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит»

По данной специальности в 2002 г. защищено 2 диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук:

«Денежно-кредитная политика в системе государственного регулирования инвестиций» (Марамыгин М.С.). Целью исследования являются теоретические основы инвестиционной деятельности в экономической системе, определение уровня государственного вмешательства в инвестиционный процесс, обоснование путей повышения эффективности проводимой денежно-кредитной политики с позиций интенсификации инвестиционной деятельности в обществе. Предмет исследования – денежные отношения, возникающие в процессе подготовки и

осуществления инвестиционной деятельности с учетом государственного воздействия на интенсивность и направление данного процесса. Объект – финансово-кредитный механизм, обеспечивающий функционирование инвестиционной сферы, а также деятельность государства и иных участников на рынке инвестиций.

«Бюджетное регулирование социально ориентированных расходов региона» (Пешина Э.В.). Данная работа защищена на стыке специальностей 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» и 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика)». Цель исследования – разработка теоретических, методологических и прикладных основ механизма бюджетного регулирования социально ориентированных расходов региона. Объектом исследования послужили вертикальные и горизонтальные потоки финансовых ресурсов, формирующиеся в процессе распределения средств между уровнями бюджетной системы РФ. Предметом исследования выступил механизм бюджетного регулирования в системе межбюджетных отношений, призванный обеспечить реализацию государственных социальных гарантий на региональном и муниципальным уровне.

По данной специальности в 2002 г. защищено 9 диссертаций на соискание ученой степени кандидата экономических наук:

«Финансовая устойчивость страховых компаний: комплексная оценка» (Браун-Грачева Ю.В.). Цель исследования – развитие методологии оценки финансовой устойчивости страхового рынка и его субъектов, разработка направлений совершенствования страхового механизма. Объектом исследования выступают финансовые отношения страховых компаний и условия их финансовой устойчивости. Предмет – теоретические и практические вопросы оценки финансовой устойчивости страховых организаций и составления рейтингов.

«Микросреда финансовых институтов (на примере финансовой деятельности коммерческого банка)» (Парышев К.С.). Данная работа защищена на стыке специальностей 080010 «Финансы, денежное обращение и кредит» и 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики». Целью исследования является совершенствование финансового знания и разработка методических подходов к анализу функционирования микросреды коммерческого банка. Предмет исследования – микросреда российского коммерческого банка и отношения, возникающие в процессе его взаимодействия с элементами микросреды. Объект исследования – региональные коммерческие банки Свердловской области.

«Страхование экологических рисков в электроэнергетике» (Носов А.А.). Цель диссертационного исследования – оценка экологических рисков и разработка эффективного механизма их страхования применительно к конкретной отрасли. Предметом исследования выступили социально-эколого-эконо-мические отношения между предприятиями электроэнергетики и страховыми организациями в целях достижения и обеспечения экологической безопасности и сопряженных с ней последствий. Объектом исследования является энергосистема Свердловской области как комплексный субъект хозяйствования и ее отдельные элементы – предприятия-энергопроизводители.

«Финансово-кредитный механизм обеспечения деятельности финансово-промышленных групп» (Исакова Н.Ю.). Цель исследования – разработка способов оценки эффективности формирования и функционирования финансово-кредитного механизма обеспечения деятельности ФПГ на основе изучения теоретико-методологических принципов организации финансово-кредитных отношений. Объект – финансово-кредитный механизм обеспечения деятельности ФПГ. Предметом исследования выступают экономические отношения, отражающие особенности функционирования ФПГ.

«Финансирование реальных инвестиционных проектов» (Юзвович Л.И.). Цель исследования – анализ и разработка оптимальной оценки эффективности реальных инвестиционных проектов предприятий на основе изучения теоретико-методологических и практических аспектов осуществления инвестиционной деятельности в РФ и Свердловской области. Предметом выступают экономические (денежные) отношения, возникающие между участниками инвестиционного процесса при оценке эффективности инвестиционных проектов. Объектом исследования является инвестиционная деятельность предприятий РФ, реальные инвестиционные проекты предприятий трубной промышленности.

«Оценка предприятий (бизнеса), осваивающих ресурсы недр» (Подкорытов В.Н.). Цель исследования – разработка методического подхода к оценке стоимости предприятий (бизнеса), осваивающих ресурсы недр, на основе изучения теоретико-методологических и практических аспектов осуществления оценочной деятельности в РФ. Объектом исследования являются

предприятия, занимающиеся освоением ресурсов недр на территории Уральского федерального округа. Предметом выступают методические основы оценки предприятий.

«Ссудный капитал в реструктуризации промышленности» (Зобнин О.В.). Цель исследования состоит в разработке научно обоснованных подходов к проведению структурных преобразований субъектом экономической системы и оптимального механизма отбора проектов, претендующих на финансирование из внешних источников. Объектом исследования являются процессы формирования и эффективного использования ссудного капитала в ходе проведения мероприятий по реструктуризации. Предметом исследования выступили теоретические и практические аспекты формирования и использования ссудного капитала в ходе проведения реструктуризации хозяйственной единицы региона.

«Финансовый анализ и оценка инвестиционных процессов предприятия по параметрам фондового рынка» (Кожин С.В.). Цель исследования – разработка методов финансового анализа и принятия финансовых решений в области инвестиций на промышленных предприятиях во взаимосвязи с параметрами фондового рынка. Предметом исследования являются финансовые механизмы инвестиционных процессов на промышленном предприятии. В качестве объекта исследования выступают инвестиционные проекты и процессы в промышленности.

«Финансовая деятельность хозяйствующего субъекта в условиях системной реструктуризации» (Новопашина Е.А.). Цель – комплексное исследование финансовой деятельности хозяйствующего субъекта и разработка методических подходов к ее диагностике на основе адаптации современных тенденций финансового менеджмента к условиям системной реструктуризации. Объектом исследования является финансовая деятельность предприятий машиностроительного комплекса Тюменской области. Предметом исследования выступает система финансовых отношений, составляющая методологическую основу финансовой деятельности хозяйствующего субъекта.

Использование научных результатов рассмотренных работ

Перспективная направленность и возможность практического применения научных результатов рассмотренных диссертаций отражена в научно-ме-тодических пособиях и сборниках, статьях и тезисах (340 публикаций). Научные результаты исследований докладывались на международных, всероссийских, межрегиональных и региональных научно-практических конференциях и семинарах. Основные результаты рассмотренных работ используются в учебном процессе высших и средних специальных учебных заведений по подготовке высококвалифицированных специалистов экономического профиля.

Высокий уровень использования научных результатов рассмотренных работ подтвержден их применением в практической деятельности хозяйствующих субъектов (финансово-кредитных институтов (коммерческих банков, страховых организаций), предприятий электроэнергетики, финансово-про-мышленных групп, предприятий, осваивающих ресурсы недр, трубной промышленности, розничных торговых организаций, органов государственного и муниципального управления, службы занятости населения, вузов, средних специальных учебных заведений и их подразделений, организаций жилищно-коммунального хозяйства, медицинских учреждений, субъектов предпринимательства), сельскохозяйственных предприятий, туристских организаций, медицинских учреждений субъекта Федерации и Уральского федерального округа, в процессе корректировки и подготовки федеральных законодательных актов, нормативно-правовых документов субъектов Федерации, Банка России, целевых программ реконструкции, развития и государственной поддержки определенных секторов экономики, в процессе формирования комплексной целевой концепции стимулирования инвестиционной деятельности, в ходе решения методологических и практических задач по совершенствованию механизма бюджетного регулирования, аналитической и законотворческой работы органов государственной власти и управления Российской Федерации.

Использование научных результатов рассмотренных диссертационных работ подтверждено актами о внедрении и официальными документами.

Предложения по расширенному внедрению результатов рассмотренных работ состоят в возможности их использования в ходе бюджетного регулирования социально ориентированных расходов региона, инвестиционной деятельности при разработке стратегии инвестиционных

сделок корпоративным сектором экономики, планирования финансирования инвестиционных проектов на предприятии, анализа кредитных заявок предприятий на цели финансирования проектов реструктуризации, диагностики финансовой деятельности предприятий машиностроения, анализа и повышения эффективности работы банка на микроуровне, регулирования деятельности страховых организаций, функционирования финансово-промышленных групп, построения системы экологического страхования в ведущей отрасли национальной экономики, оценки финансовой устойчивости страхового рынка, оценки бизнеса предприятий, занимающихся освоением ресурсов недр, регулирования деятельности организаций, выполняющих функции управления жилищным фондом, комплексного исследования трудовых ресурсов и занятости населения, деятельности органов служб занятости, оценки социально-экономической эффективности влияния культуры управления и внедрения современных персонал-технологий, оценки эффективности управления образовательным процессом по результатам выполнения заказа на подготовку специалистов, развития и совершенствования туристского бизнеса в регионах, разработки конкретных рекомендаций по планированию государственного заказа для медицинских учреждений, повышения эффективности управленческих решений и интернет-обеспечения образовательных услуг в учреждениях образования.

Рекомендации по дальнейшему внедрению результатов исследований предусматривают их представление для изучения и практического использования в Министерство финансов РФ, Министерство финансов Свердловской области, Департамент по надзору за страховой деятельностью, Центральный банк России и его территориальные структуры, Министерство РФ по налогам и сборам, Министерства труда и социального развития РФ, РАО ЕС РФ, Межрегиональную инспекцию Министерства по налогам и сборам РФ по Уральскому федеральному округу, Уральский банк Сберегательного банка Российской Федерации, Екатеринбургскую фондовую биржу, Министерство экономического развития и торговли РФ, Федеральную государственную службу занятости, Министерство транспорта, связи и жилищно-коммуналь-ного хозяйства Свердловской области, Министерство торговли и общественного питания Свердловской области, Министерство образования России, Министерство здравоохранения России, Министерство здравоохранения Свердловской области, в Комитеты по экономико-финансовым направлениям Государственной Думы РФ и другие представительные и исполнительные органы федеральных округов, субъектов Федерации и муниципальных образований, ОАО «Сверловэнерго», коммерческие банки, страховые организации, финансовые подразделения ФПГ и предприятий машиностроения, экономические и кадровые службы розничных торговых предприятий.

* * * * *

АННОТАЦИИ (SUMMARIES)

О.Б. Веретенникова, А.Ю. Казак

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

В статье рассматривается актуальная для российских предприятий проблема организации системы планирования, в частности финансового планирования. Наряду с рассмотрением точек зрения зарубежных ученых по этому вопросу авторы обосновывают свою позицию в отношении сущности и структуры системы планирования, позволяющей эффективно управлять предприятием. Такая система для холдингов и крупных предприятий включает в себя три уровня: разработку политики, стратегическое и оперативное планирование. На предприятиях, где собственник является менеджером, она включает стратегическое и оперативное планирование. Авторами рассмотрено содержание каждого из уровней планирования, а также специфика финансового планирования и его роль в системе планирования.

O.B. Veretennikova, A.Yu. Kazak

THEORETICAL & METHODOLOGICAL APPROACHES TO ECONOMIC SUBJECTS PLANNING PROCEDURES

The article deals with rather an actual problem of planning system of Russian enterprises, namely financial planning. The authors give both foreign scholars views on the issue and their own positions concerning effective management. There are 3 levels of planning for holdings and large firms: policy development, strategic and operative.

* * * * *

С.А. Мительман

ЛОГИКА ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОМ БИЗНЕСЕ

Диверсифицированный капитал является более высокой ступенью организационной формы капитала. Финансовая наука должна обосновать внутреннюю организацию, формы и методы диверсификации.

S.A. Mitelman

FINANCIAL RELATIONS LOGICS IN A DIVERSIFIED BUSINESS

Diversified stock presents a more high level of its organization form. Finance as a science must serve as a basis for inner organization, diversification forms and methods.

* * * * *

Е.Г. Князева

ОСНОВНЫЕ ТЕОРИИ СТРАХОВАНИЯ И ИХ СОВРЕМЕННЫЕ ИНТЕРПРЕТАЦИИ

Общей мыслью представленных теоретических позиций является то, что многие теоретики признают страхование инструментом общественного прогресса. Страхование имеет большое значение в дальнейшем развитии мирового хозяйства.

El.G. Knyazeva

BASIC THEORIES OF INSURANSE AND THEIR CURRENT INTERPRETATIONS

The general idea of the article presented is that many scholars recognize an insurance process as a social progress tool. Insurance is of great value in the global economy further development.

* * * * *

Ф. Хелмедаг

СПРАВЕДЛИВАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА: НОРМЫ И ФАКТЫ

В данной статье устанавливаются точные критерии «справедливого» вознаграждения рабочей силы. Определяется точка отсчета, которая делает возможным оценить «справедливость» уровня заработной платы. Таким путем мы получаем ориентиры для идентификации фактических выплат как «слишком высоких» или «слишком низких». В заключение представлена оценка фактических данных, характеризующих факторные доли получателей доходов в Германии.

F. Helmedag

A FAIR WAGE: STANDARDS AND FACTS

In this paper exact criteria are defined in order to identify a «fair» remuneration of the labour power. Due to this principles a point of reference is provided which makes it possible to refer to a «just» level of wages. Thus we are entitled to judge the factual pay as «too high» or «too low». Finally an assessment of empirical evidence concerning the factor shares in Germany is given.

* * * * *

В.М. Пищулов

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ НА ОСНОВЕ СТРАХОВОГО ПРИНЦИПА

Представленная статья посвящена достаточно актуальной проблеме пенсионной реформы в России. В настоящее время не в полной мере разработаны методологические подходы к постановке основных целей данной ре-

формы, требуется дальнейшая разработка способов реализации намеченных преобразований в этой жизненно важной сфере экономических отношений. Автор предлагает к рассмотрению определенную модель экономических отношений между поколениями, на основе которой формулируются конкретные меры по реализации реформы.

V.M. Pishchulov

FINANCIAL SYSTEM FORMATION OF SOCIAL SPHERE BASED ON INSURANCE PRINCIPLE

The article deals with pension reform in Russia. So far there is no completely developed approach to the problem. The author suggests a definite model to settle the matter.

* * * * *

В. Жерар, А. Бортолан

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ФРАНЦУЗСКИХ ГОРОДОВ

Настоящая статья имеет целью рассмотреть эволюцию территориального маркетинга, его определение и его различные значения. Представлены связи между территориальным маркетингом и стратегическим планированием городов, проанализирован конкретный пример городского планирования.

V. Girard, A. Bortolan

TERRITORIAL MARKETING AND STRATEGIC PLANNING OF FRENCH CITIES

The article dwells upon the evolution of territorial marketing, its definition and different meanings. The relationships between territorial marketing and strategic planning of the cities are presented and a concrete example of urban planning is given.

* * * * *

А.Т. Тертышный

СОТРУДНИЧЕСТВО СОВЕТСКИХ ГРАЖДАН С ОККУПАНТАМИ В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ. К ИСТОРИОГРАФИИ ПРОБЛЕМЫ

Данная статья посвящена важной, но слабо изученной проблеме отечественной истории. В представленных материалах отражены взгляды исследователей разной политической ориентации на главные вопросы темы: насколько широко было распространено такое явление, как коллаборационизм, формы сотрудничества с оккупантами и мотивы, которыми руководствовались коллаборационисты в своих действиях.

A.T. Tertyshny

HOW SOVIET CITIZENS COOPERATED WITH THE OCCUPANTS DURING THE GREAT PATRIOTIC WAR. HISTORIOGRAPHIC ASPECT

The paper is devoted to an important but poorly examined problem of our domestic history. Various views of different political orientation are presented: colloborationism, forms of cooperation and motives.

* * * * *

В.В. Плещев

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ РАЗРАБОТКИ ПРИЛОЖЕНИЙ И БАЗ ДАННЫХ И ИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА ИХ ИЗУЧЕНИЯ

В статье приводится описание особенностей, достоинств и недостатков средств разработки приложений и баз данных: Visual Basic, Delphi, C#, C++, C++ Builder, Visual C++, Visual J++, Access, SQL Server, Oracle, Visual FoxPro. Описываются принципы и средства индивидуализации образования. Приводится классификация учебного материала по специализации, уровням изучения (начальный, основной и углубленный) и по тематическим модулям.

V.V. Pleshchev

COMPARATIVE ANALYSIS OF SOFTWARE AND DATA BASE DEVELOPMENT; THEIR STUDIES INDIVIDUALIZATION METHODS

The article describes characteristics, advantages and disadvantages of software and data base development: Visual Basic, Delphi, C#, C++, C++ Builder, Visual C++, Visual J++, Access, SQL Server, Oracle, Visual FoxPro. Principles and methods of individualization in training are given. Teaching materials classification is shown according to specializations, levels of studios (initial, basic and advanced) and subject modules.

* * * * *

А.В. Горшков, Ю.В. Петриченко

ТУРИЗМ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН: ОПЫТ ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В статье проводится исследование туризма как специфической сферы деятельности, рассматривается и доказывается специфичность туристской услуги. Проанализированы и уточнены основные понятия: «туризм», «туристская индустрия», «туристская отрасль», «туристский продукт». Сделана попытка выделить основные пути поступления дохода от деятельности туристской индустрии.

АННОТАЦИИ (SUMMARIES)

A.V. Gorshkov, Yu.V. Petrichenko

TOURISM AS AN ECONOMIC PHENOMENON: EXPERIENCE OF THE ECONOMIC ANALYSIS

In this article the research of tourism as a specific field of activity is carried out. Specificity of tourism service is considered and proved. The basic concepts such as «tourism», «tourism industry», «tourism branch», «tourist product» are analyzed and specified. An attempt to allocate the basic ways of income of tourism industry activity is made.

* * * * *

Э.М. Садыгов

СПОСОБЫ РАЗМЕЩЕНИЯ И ДОХОДНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

В статье рассматриваются проблемы рынка государственных краткосрочных бескупонных облигаций (ГКО) в Азербайджане. Эти ценные бумаги начали выпускаться в республике с 1996 г. как аналог казначейских векселей США. Они не могут быть использованы для реализации долгосрочных инвестиционных проектов. Их роль в финансовой системе состоит в покрытии дефицита государственного бюджета.

Наиболее привлекательные инвестиции оказываются недоступными для рядовых инвесторов в силу высокой стоимости акций или большой рисковости рынка. Будучи объединенными в единый пул или портфель, денежные ресурсы хедж-фонда позволяют осуществлять операции с меньшим риском, извлекая значительные выгоды. Хеджирование может стать выходом для Азербайджана, способствуя снижению рисков и развитию фондового и инвестиционного рынков.

E.M. Sadygov

THE INCOME OF STATE SECURITIES AND THEIR REGULATION

The state stock market is growing up very rapidly in Azerbaijan in these last years. The first bonds were issued in Azerbaijan in 1996. It looks like USA treasure bills. These bonds can not be used in long time investments. They only can be used to cover the cut of the state budget.

The attraction investments are very difficult and issue shares demands a great risk. Profitability of state securities first of all are connected with risk funds. There may be alternative funds. While issuing the securities, ministry of finance consider budget deficiency.

* * * * *

К. Мерсье-Сюисса

РАСШИРЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА НА ВОСТОК: АГРАРНЫЙ АСПЕКТ

В работе рассматриваются проблемы сельскохозяйственного сектора стран-кандидатов на вступление в Европейский Союз.

Исследуются положительные и отрицательные стороны данного процесса для фермерских хозяйств.

C. Mercier-Suissa

THE EUROPEAN UNION'S EXPANSION TO THE EAST: AGRARIAN SECTOR

The paper deals with the agricultural sector issues in the countries, would-be-members of the European Union. Positive and negative effects of the process on farming are being discussed.

* * * * *

И.С. Кац, Е.В. Попов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена анализу информации как экономического феномена. Выделяются характеристики информации, оказывающие влияние на поведение экономических агентов на данном рынке, демонстрируются особенности оценки спроса и предложения. Предлагается методика оценки информационного ресурса для предприятия.

I.S. Katz, E.V. Popov

ECONOMIC RATE OF INFORMATION RESOURCE OF FIRM

The article is devoted to the analysis of information as an economic phenomenon. In the article the characteristics of the information that influence behavior of the economic agents on the given market are presented, the features of rating of supply and demand are demonstrated. The technique of rating of information resource for the firm is offered.

* * * * *

ВАДИМ АРКАДЬЕВИЧ ЛАЗАРЕВ

Статья посвящена 70-летию со дня рождения и 30-летию работы в Уральском государственном экономическом университете – доктору экономических наук, профессору, создавшему кафедру экономики сферы услуг с направлением подготовки специалистов «Экономика жилищно-коммунального и гостиничного хозяйства». Подготовка экономистов по данной специ-

альности является уникальной как для Уральского региона, так и для районов Центральной России и Сибири.

VADIM ARKADIEVICH LAZAREV

The article commemorates the 70-th birthday and the 30 years of his work at the Ural State University of Economics – Dr. Sc. (Economics), Professor, who initiated the department of service economics training specialists for housing and communal sector.

* * * * *

ЛЕОНИД АЛЕКСАНДРОВИЧ АЗИН

Статья посвящена 80-летию со дня рождения Л.А. Азина, доктора сельскохозяйственных наук, профессора, его жизни и деятельности. Она также содержит краткий очерк наиболее фундаментальных работ этого ученого.

LEONID ALEXANDROVICH AZIN

The article is devoted to commemoration of the 80-th anniversary of Dr. Sc. (Farming), professor L.A. Azin birth, his life and activities. It also contains brief summary of the most fundamental works of the scientist.

* * * * *

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»
и другие

Наш адрес: 620219, г.Екатеринбург, ГСП 985, ул.8 Марта, 62
Тел. 51-96-35
Электронный адрес журнала «Известия УрГЭУ»:
http://www.usue.ru/publications

Научное издание

ИЗВЕСТИЯ

Уральского государственного экономического университета

№ 7

Редакторы издательства:
М.В. Баусова, Л.В. Матвеева, Р.Д. Мочалова
Компьютерная верстка **Н.И. Якимовой**
Информация на английском языке подготовлена **Е.Е. Шилло**

Поз. 181. Подписано в печать 08.09.2003.
Формат бумаги 70 × 108 $^{1}/_{16}$. Бумага для множительных аппаратов.
Гарнитура «Таймс». Печать плоская.
Уч.-изд. л. 11,4. Усл. печ. л. 12,95.
Заказ Тираж 500 экз.
Издательство
Уральского государственного экономического университета
Екатеринбург, ул. 8 Марта, 62

ОАО «Полиграфист», цех № 4
Екатеринбург, ул. Тургенева, 22