

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

В.И. Вернадский



---

---

# ИЗВЕСТИЯ

Уральского  
государственного экономического  
университета

---

---

№ 8

Екатеринбург  
2004

## СОДЕРЖАНИЕ

## ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

- Ильяшенко В.В. Особенности инфляции в трансформируемой экономике России ..... 3  
 Дубровский В.Ж. Экономическая природа корпорации ..... 10

- Сергеев А.М. Взаимосвязь основных категорий неоинституционализма ..... 24  
 Бочко В.С. Валовой региональный продукт: оценка ..... 24  
 развития территории ..... 31

## ТЕОРИЯ ФИНАНСОВ

- Веретенникова О.Б. Эволюция теории финансов предприятий в рыночной экономике ..... 45

## ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

- Дрошин В.В. Финансовые итоги развития обязательного медицинского страхования в России и Оренбургской области ..... 52

- Филиппов Н.Н., Селиванова Г.П. Агролизинг как фактор поддержки сельхозтоваропроизводителей ..... 60

- Бороненкова С.А. Концептуальная модель системы аналитического обеспечения управления предприятием ..... 66

- Кандоба И.Н. Численный алгоритм решения одной векторной задачи оптимизации ценообразования ..... 75

## ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

- Айнабек К.С. Планирование межотраслевого соотношения в структуре национальной экономики ..... 82

## ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА

- Вагенер Х.-Ю. Спрос и предложение экономических знаний в странах с переходной экономикой  
 Татьянников В.А. Реформа высшего экономического образования: состояние, проблемы и перспективы ..... 91

## ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ МАСТЕРСТВО УЧЕНОГО

- Боярский М.Д. Общее математическое образование в экономическом вузе: интуитивно-дедуктивный подход ..... 104

## ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

- Шиловцев А.В. Из истории организации системы оплаты труда на промышленных предприятиях Урала в годы Гражданской войны (июль 1919–1920 гг.) ..... 110

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор

**В.М. Камышов**

д-р хим. наук

Зам. гл. редактора

**В.П. Иваницкий**

д-р экон. наук

Отв. секретарь

**Н.М. Сурнина**

д-р экон. наук

Члены редколлегии:

**Е.Г. Анимица**

д-р геогр. наук;

**Х.З. Брайнина**

д-р хим. наук;

**А.В. Зырянов**

д-р экон. наук;

**А.Ю. Казак**

д-р экон. наук;

**Н.Р. Ковалев**

д-р экон. наук;

**А.А. Мальцев**

д-р экон. наук;

**Л.А. Минухин**

д-р техн. наук;

**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 Мерье-Сюисса

(Франция)

профессор;

Кнут Рихтер (Германия)

профессор;

Думагийн Цэрэнпил

(Монголия)

профессор

**Куликов В.М., Шайхиев В.В.** Перевод предприятий жилищно-коммунального хозяйства с военно-коммунистических методов управления на принципы нэпа (1920–1928 гг.)

..... 116

**ФИЛОСОФИЯ И СОЦИОЛОГИЯ**

**Лазарева Н.М., Сарапульцева А.В.** Философия – живая душа культуры

..... 124

**ПАМЯТИ УЧЕНОГО**

Слово о человеке с большой буквы .....

..... 131

Аннотации ..... 134

экономический университет,  
2004

**ISBN 5-9656-0001-1**

---

---

**The chief editor Professor V.M. Kamyshov**

---

**CONTENTS**

***THEORY OF ECONOMY***

<b>Ilyashenko V.V.</b> Particular features of inflation in the transforming Russian economy	3
<b>Dybrovsky V.Zh.</b> The economic nature of corporation	10
<b>Sergeev A.M.</b> Interrelation of neoinstitution basic categories	24
<b>Bochko V.S.</b> Gross regional product: estimation of the territory development	31

***FINANCE THEORY***

<b>Veretennikova O.B.</b> The evolution of the corporate finance theory in market economy	45
---	----

***APPLIED ECONOMY***

<b>Droshnev V.V.</b> Financial results of obligatory medical insurance development in Russia and the Orenburg region	52
<b>Filippov N.N., Selivanova G.P.</b> Agrarian leasing as the supporting factor of the agricultural manufacturers	60
<b>Boronenkova S.A.</b> Conceptional model of the analytical feasibility for the company's management	66
<b>Kandoba I.N.</b> A numerical algorhythm for solving a problem of vector optimization of pricing	75

***NEWS FROM RESEARCH SCHOOL***

<b>Ainabek K.S.</b> The planning of the interindustrial correlations in the national economy structure	82
--	----

***DISCUSSION***

<b>Wagener H.-J.</b> Supply and demand for economic knowledge in transition economies	91
<b>Tatiannikov V.A.</b> Reform of the high economic education: condition, problems, prospects	99

***A RESEARCHER TRAINING ART***

<b>Boyarsky M.D.</b> The general mathematical education for economic universities: intuitive-deductive approach	104
---	-----

## **ИЗВЕСТИЯ УрГЭУ, 1/99**

---

### ***HISTORY & CONTEMPORARY***

- Shilovtsev A.V.** Some facts from labour payment system organization at the Ural enterprises during the Civil War (July 1919–1920) ..... 110

- Kulikov V.M., Shaikhiev V.V.** The housing economy change from the military communist administration to the new economic policy (NEP) (1920–1928) ..... 116

### ***PHILOSOPHY & SOCIOLOGY***

- Lazareva N.M., Sarapultzeva A.V.** Philosophy as a core of culture ..... 124

### ***COMMEMORATION***

- The word about the «Capital letter» man ..... 131

- Summaries ..... 134



Владимир Владимирович  
Ильяшенко

Кандидат экономических наук, профессор  
кафедры экономической теории Уральского  
государственного  
экономического

## ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В ТРАНСФОРМИРУЕМОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Одной из наиболее актуальных проблем развития трансформируемой экономики России является инфляция. Анализ инфляционных процессов в отечественной экономической литературе основан на кейнсианской и монетаристской теориях инфляции. Следует отметить, что с начала 1990-х годов более популярным стал монетаристский подход к исследованию инфляции. Известно, что монетаристская теория рассматривает инфляцию как чисто денежное явление, обусловленное увеличением предложения денег. Монетаристской точки зрения придерживаются многие российские экономисты (Е. Гайдар, Б. Гранвиль, Б. Икес, А. Илларионов, В. May, Б. Федоров, Е. Ясин и др.). Данный подход нашел отражение в жесткой денежной политике Правительства России в 1990-е годы. Для подтверждения решающей монетарных факторов в развитии инфляции в России сторонники данной позиции исследуют корреляционную зависимость между изменениями денежной массы и индекса цен с учетом лага между этими показателями. Так, по мнению А. Илларионова, с 1992 по 1995 г. временной лаг между темпами прироста денежной массы (агрегата M2) и инфляции увеличился с трех до восьми месяцев [4. С. 18].

Существует и другая точка зрения на природу российской инфляции, которая может быть представлена как затратная теория инфляции, связывающая ее с действием немонетарных факторов (С. Жуков, Д. Львов, В. Пугачев, Ю. Пешехонов, А. Пителин и др.). Так, С. Жуков отмечает, что повышение цен в отраслях, производящих промежуточную продукцию, ведет к росту цен на предприятиях, которые выпускают конечные товары. В дальнейшем, через механизм хозяйственных связей, это дает импульс для нового ценового витка [1. С. 5].

Некоторые авторы при анализе инфляции отмечают действие как монетарных, так и затратных факторов. Степень их влияния изменяется в различные периоды времени трансформации российской экономики (А. Амосов, А. Белоусов, Д. Белоусов, Р. Белоусов, А. Ивантер, А. Клепач, Я. Сергиенко, Н. Райская, А. Френкель и др.).

За последние десятилетия в развитии инфляции в России можно выделить различные этапы в зависимости от определяющих ее причин. Конец 1980-х – начало 1990-х годов характеризовались ярко выраженной инфляцией спроса, связанной с избыточной денежной массой в обращении и перерастающей из подавленной формы в открытую по мере расширения использования договорных цен. В 1991 г. в соответствии с правительственной программой была проведена реформа цен, которая предполагала постепенное повышение цен под контролем государства. Рост цен при сокращении объема производства в 1991 г. на 11% вызвал значительное увеличение товарного дефицита и усиление инфляционных ожиданий.

В сложившейся ситуации Правительство РФ вынуждено было использовать соответствующие методы борьбы с инфляцией, отдавая предпочтение жесткой монетаристской политике ограничения денежной массы в обращении. К сожалению, предпринятые меры в сочетании с обвальной либерализацией цен и внешнеэкономической деятельности в 1992 г. были недостаточно продуманными и отличались излишним радикализмом, что привело к высоким темпам инфляции, значительному спаду производства и падению уровня жизни трудящихся.

Реализация мер правительства не создала условий для автоматического действия рыночного механизма, так как не была подготовлена соответствующая экономическая основа в виде многообразия форм собственности и конкурентной среды. Цены не стали свободными – вместо государственных органов их стали диктовать предприятия-монополисты. Поэтому снижение

темпов прироста цен на потребительские товары и услуги и средства производства происходило значительно более медленными темпами, чем предполагало правительство. Тем не менее после резкого повышения цен в 1992–1993 гг. в сочетании с жесткой денежной политикой, фактическим изъятием личных сбережений и значительным сокращением реальных доходов населения инфляция спроса во многом была преодолена.

Однако, несмотря на явно выраженную рестриктивную денежную политику, инфляционные процессы в стране, хотя и замедлились, но продолжали развиваться. Инфляция спроса, доминировавшая в начале 1990-х годов, трансформировалась в инфляцию издержек, так как цены продолжали расти в сочетании со спадом производства и ростом безработицы. Изменилась роль факторов инфляции – на первый план выдвинулись немонетарные компоненты инфляционных процессов.

Одним из факторов инфляции издержек стал опережающий рост цен на ресурсы, потребляемые в промышленности, по сравнению с ценами на готовую продукцию. Так, за три года (1992–1994 гг.) цены производителей промышленной продукции увеличились в 1 115 раз. При этом цены на продукцию электроэнергетики возросли в 2 461 раз; нефтеперерабатывающей промышленности – в 2 178 раз; угольной – в 1 965 раз; нефтедобывающей – в 1 632 раза; нефтехимической – в 1 483 раза; черной металлургии – в 1 471 раз. Общий уровень тарифов на перевозки грузов повысился в 2 872 раза [6. С. 111]. Росту издержек производства и развитию инфляции способствовали также высокие ставки налогов.

Как было отмечено, теоретической базой либеральных преобразований в российской экономике стала монетаристская политика. Реальная денежная масса в России за 1991–1998 гг. снизилась примерно в 10 раз [2. С. 279]. Коэффициент монетизации в России существенно сократился: с 61,2% в 1991 г. до 12,3% в 1995 г., что значительно ниже, чем в развитых странах, а также в государствах с переходной экономикой.

Вместе с тем монетарные методы, эффективные для преодоления инфляции спроса, в условиях инфляции издержек являются факторами ее саморазвития, так как ведут к дальнейшему спаду производства и увеличению средних издержек. При этом сокращаются инвестиции, растет безработица, усиливается неплатежеспособность предприятий.

Сторонники монетаристской теории полагают, что рост денежной массы М2 создает предпосылки для усиления инфляционных процессов в России. Однако, во-первых, российская инфляция имеет в своей основе преимущественно немонетарную природу; во-вторых, необходимо учитывать изменения структуры денежной массы, которые произошли в России в 1990-е годы. Жесткое ограничение эмиссии денег при существенном росте цен не могло не привести к тому, что в качестве платежных средств в российской экономике стали преобладать инструменты нефинансового сектора экономики: бартер, взаимозачеты, векселя коммерческих организаций.

Политика жесткого ограничения прироста денежного предложения в российской экономике дополнялась соответствующей кредитной политикой. Центральным банком РФ была установлена на высоком уровне ставка рефинансирования, что также ограничивало денежную массу, вело к сокращению инвестиций и производства, развитию инфляции издержек.

Таким образом, монетаристские методы регулирования экономики, обострившие многие проблемы российской экономики, полностью не устранили инфляцию, а только изменили ее экономическую природу.

Сравнение темпов инфляции и изменения денежной массы в 1990-е годы в России свидетельствует о неоднозначной зависимости темпов инфляции от темпов прироста денежной массы (см. таблицу).

**Динамика темпов инфляции и денежной массы М2 в России в 1994–2001 гг. (на конец периода)<sup>1</sup>**

Год	Темп инфляции за период, определяемый по ИПЦ, %	Денежная масса (агрегат М2), млрд деном. р.	Изменение денежной массы, % за период
1994	215,0	93,5	194,5
1995	131,0	220,4	135,7
1996	21,8	288,3	30,8
1997	11,0	374,1	29,8
I квартал	5,4	305,8	6,1
II квартал	3,0	352,0	15,1
III квартал	0,5	363,0	3,1
IV квартал	1,7	374,1	3,1
1998	84,4	448,3	19,8

I квартал	3,1	360,4	-3,7
II квартал	1,0	368,6	2,3
III квартал	43,7	365,8	-0,8
IV квартал	23,3	448,3	22,6
1999	36,5	704,7	57,2
I квартал	16,0	473,8	5,7
II квартал	7,3	567,7	19,8
III квартал	5,5	597,4	5,2
IV квартал	2,5	704,7	18,0

Окончание табл.

2000	20,2	1 144,3	62,4
I квартал	4,1	751,4	6,6
II квартал	5,2	892,2	18,7
III квартал	4,2	992,4	11,2
IV квартал	3,2	1 144,3	15,3
2001	18,6	1 602,6	40,1
I квартал	7,1	1 149,5	0,5
II квартал	5,2	1 294,3	12,6
III квартал	1,1	1 414,4	9,3
IV квартал	4,1	1 602,6	13,3

*Примечание.* Составлено автором по данным Центрального банка РФ.

В 1994–1997 гг. снижались темпы прироста денежной массы М2 в обращении. При этом уменьшались и темпы инфляции. Однако в последующий период ситуация изменилась. Так, с 01.07. 97 г. по 01.07.98 г. агрегат М2 увеличился всего на 4,7%. С позиции монетаристской теории с учетом временного лага никаких предпосылок для последующего резкого увеличения темпов инфляции не было. Однако именно в III и IV кварталах 1998 г. наблюдалось существенное ускорение инфляционных процессов. Естественной реакцией ЦБ РФ стало увеличение прироста денежной массы в обращении после повышения темпов инфляции. В 1999–2000 гг. прирост агрегата М2 существенно увеличился (в 1999 г. он составил 57,2%; в 2000 г. – 62,4%). Однако уровень инфляции в этот период снижался. Высокие темпы прироста денежной массы наблюдались и в 2001–2002 гг. при дальнейшем замедлении инфляционных процессов.

Очевидно, что в трансформируемой экономике России определяющее значение в развитии инфляции играют немонетарные факторы, прежде всего повышение цен и тарифов на продукцию естественных монополий. Логическая цепочка взаимосвязи факторов развития инфляционного механизма выстраивается следующим образом: увеличение цен на материальные ресурсы – повышение уровня инфляции – рост номинального ВВП – увеличение общей кредиторской задолженности – рост денежной массы. По нашему мнению, увеличение предложения денег служит в большей степени не причиной инфляции в современной России, а ее неизбежным следствием.

Так, в 1994, 1995 и 1997 гг. наиболее высокий индекс потребительских цен устанавливался в те месяцы, когда достигался максимальный рост цен в промышленности на приобретенные ресурсы. Через два месяца после этого происходило наиболее значительное в течение года увеличение общей кредиторской задолженности, а через три месяца максимального значения достигал прирост денежной массы. Похожая зависимость наблюдалась и в 1996 г.

Развитие России в последующие годы также не свидетельствовало о монетарной природе российской инфляции. Так, в 1998–2000 гг. прирост денежного предложения ежегодно увеличивался. В 1998 г. денежная масса М2 увеличилась на 19,8%; в 1999 г. – на 57,2%; в 2000 г. – на 62,4% (см. таблицу). Коэффициент монетизации возрос по сравнению с серединой 1990-х годов и достиг в 2000 г. 20%. ЦБ РФ в последние годы наращивал валютные резервы, увеличивая рублевую массу в обращении. Значительно снизилась ставка рефинансирования ЦБ РФ, что расширило возможности коммерческих банков в создании новых денег путем кредитования. Тем не менее темп инфляции по индексу потребительских цен в этот период снижался: в 1998 г. составил 84,4%; в 1999 г. – 36,5%, а в 2000 г. – 20,2%. Следовательно, прямой зависимости между предложением денег и темпами инфляции в данном периоде не наблюдалось.

Определяющую роль затратных факторов в развитии инфляции признал в 2002 г. и ЦБ РФ: «...влияние политики Правительства РФ в области регулируемых цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий на общую динамику цен в настоящее время значительно усилилось» [5. С. 2].

Прежде всего речь идет о неоднократном повышении тарифов на электроэнергию. Предполагается, что этот рост позволит увеличить доходы производителей электроэнергии и получить дополнительные финансовые ресурсы для инвестиций. Однако электроэнергия – ресурс, который используют все предприятия и организации. Поэтому повышение тарифов в данной отрасли автоматически означает рост издержек во всех сферах деятельности, что сказывается на снижении налогооблагаемой базы и последующем относительном уменьшении поступлений в

бюджет и неизбежно ведет к всеобщему повышению цен в экономике. В перспективе это может вызвать удорожание техники и материальных ресурсов, используемых в электроэнергетике, рост издержек и снижение прибыли в данной отрасли и соответствующее сокращение возможностей инвестирования. Вопрос о повышении тарифов на электроэнергию в данной ситуации никогда не утратит своей актуальности.

Конечно, все сказанное не означает, что тарифы на электроэнергию не должны пересматриваться вообще. Но это следует осуществлять в определенные периоды и не чаще одного раза в год. Причем максимальное увеличение тарифов для предприятий и организаций не должно превышать прирост оптовых цен в промышленности. Оптимальный прирост тарифов для населения следует связывать, по нашему мнению, не с динамикой цен в промышленности, а с изменением реальных доходов населения, поскольку оно является одним из важных потребителей электроэнергии и в конечном счете оплачивает возрастание издержек во всех отраслях, приобретая потребительские товары. Важными немонетарными факторами инфляции служат также рост тарифов на перевозки и услуги жилищно-коммунального хозяйства, повышение цен на газ.

Темпы развития инфляционных процессов в середине 1990-х годов в определенной мере сдерживались ростом задолженности по заработной плате, введением валютного коридора и другими причинами. В то же время появилось новое явление в развитии инфляционных процессов – скрытый, или отсроченный, характер инфляции. В значительной степени этому содействовала экономическая политика не только в сфере заработной платы и других денежных доходов населения, но и в формировании источников покрытия дефицита бюджета за счет международных заемов и выпуска высокодоходных ГКО.

Крах пирамиды ГКО в августе 1998 г. стал логическим завершением проводимой в стране экономической политики, направленной на борьбу с инфляцией спроса. Вместе с тем он показал существенную зависимость российской экономики от конъюнктуры мировых цен и состояния внешней торговли.

Последовавшее в результате августовского кризиса значительное повышение курса доллара обусловило существенный скачок цен в России. В первую очередь этот процесс охватил импортные товары, цены на которые повысились в 2–4 раза, и национальные продукты, использующие импортное сырье. Этому способствовали и инфляционные ожидания, связанные с резким падением курса рубля, глубоким кризисом банковской системы и сокращением импорта. С некоторой задержкой и в несколько меньшей степени повысились цены и на многие отечественные товары и услуги. Только в сентябре 1998 г. уровень инфляции составил 38,4%, т.е. больше, чем за 1996–1997 гг. вместе взятые.

Глубокий экономический кризис показал, что либеральный вариант реформирования России, основанный на приоритете монетарных методов, несостоятелен и бесперспективен. В современных условиях не следует рассчитывать на выход из кризиса без усиления производственной и инвестиционной активности в стране. В противном случае может быть только иллюзия подъема, когда более полно будут использоваться созданные десятилетия назад и незагруженные в настоящее время производственные мощности, устаревшая техника и технология. Это позволит обеспечить количественный рост основных макроэкономических показателей, но на прежней технической базе, без существенных качественных изменений в экономике при снижении качества жизни населения. Будет происходить экономический рост без экономического развития.

Современное состояние экономики России требует использования в экономической политике кейнсианской теории и теории экономики предложения. Хотя первая ориентирует на изменения в совокупном спросе, а вторая – в совокупном предложении, в сложившейся экономической ситуации в нашей стране их методы применимы и действуют в одном направлении.

В соответствии с кейнсианской теорией при высоком уровне безработицы государство должно увеличить совокупный спрос за счет роста расходов и прежде всего осуществления первоначальных государственных инвестиций и стимулирования частных инвестиций. При этом увеличиваются потребительские, инвестиционные и государственные расходы, развивается производство и повышается уровень занятости населения. Сторонники монетаристской теории, традиционно отстаивающие необходимость жесткого ограничения денежной массы в обращении, считают, что при этом резко возрастут темпы инфляции. Однако такая ситуация в рамках модели AD–AS возможна на классическом отрезке кривой совокупного предложения, но маловероятна на кейнсианском участке, на котором находится в настоящее время российская экономика с ее

значительными неиспользуемыми производственными мощностями и высоким уровнем безработицы. В этих условиях возможен рост инвестиционных и потребительских расходов при низком темпе инфляции в результате снижения средних издержек производства.

С точки зрения сторонников теории экономики предложения сокращение налогов является эффективным средством борьбы с инфляцией издержек и стимулирования развития производства, инвестиционной активности в стране. Снижение высоких налоговых ставок до оптимального уровня приведет к увеличению налоговых поступлений в государственный бюджет, так как увеличивается налогооблагаемая база в результате развития производства. При этом необходимо осуществить меры по развитию предпринимательства, льготному налогообложению и кредитованию малых предприятий.

В последние годы произошли некоторые позитивные изменения в экономической политике: были снижены ставки налогов на доходы физических лиц и на прибыль, приняты меры по развитию малого предпринимательства. В 2002 г. несколько сокращена ставка рефинансирования, повысились темпы прироста денежной массы в обращении и коэффициент монетизации. Определенную роль в развитии производства сыграло и увеличение потребительского спроса в результате повышения заработной платы работникам. Меры по стимулированию спроса позитивно сказались на развитии экономики в 2001–2002 гг. В то же время нельзя не отметить некоторое ослабление мер антимонопольного регулирования.

Превращение тенденции экономического роста, наметившейся в российской экономике в 1999–2002 гг., в тенденцию устойчивого экономического развития при замедлении инфляционных процессов в значительной степени будет зависеть от ориентации курса экономической политики на стимулирование внутренних источников повышения технического уровня и конкурентоспособности национального производства.

### Литература

1. Жуков С. Монетарные аспекты российской реформы // Мировая экономика и международные отношения. 1993. № 8.
2. Ериков М.В. Валютно-финансовые механизмы в современном мире: кризисный опыт 90-х. М., 2000.
3. Ильяшенко В.В. Инфляция: проблемы теории и практики. Екатеринбург. 2002.
4. Илларионов А. Природа российской инфляции // Вопросы экономики. 1995. № 3.
5. Кузин А. Джордж Буш – отец русской инфляции // Финансовая Россия. 2002. № 38.
6. Райская Н.Н., Сергиенко Я.В., Френкель А.А. Инфляционные процессы в России (1992–1999 гг.): тенденции, факторы. М., 2001.



Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия, декан факультета сокращенной подготовки Уральского государственного экономического университета

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА КОРПОРАЦИИ

Российская экономическая наука переживает период активного осмысления практических везде значительных концепций ведущих отечественных и зарубежных экономических школ. Причем ввиду количественного и качественного преобладания последних в большинстве современных подходов используется метод включения в аналитические и теоретические построения именно положений парадигм западной экономической мысли. И поскольку в основу мер по реформированию экономики были положены «их» версии, то в настоящем наблюдается противоречивый, но вместе с тем, по нашему мнению, плодотворный процесс соединения критики методов апробации в российской действительности западных рецептов и экономического знания, полученного из описания (объяснения) имеющихся «аномальных» экономических явлений, верификации теоретических моделей практическими исследованиями на российском же материале.

Одна из активно обсуждаемых в настоящее время проблем – оценка процессов корпоративного развития и факторов, их вызывающих и определяющих. Отвечают ли они, их характеристики тем ожиданиям, с которыми связана осуществляемая на протяжении более десятка лет реформа российских предприятий? Возникают ли при этом новые формы эффективной организации производства, хозяйственной жизни? Каковы движущие силы и механизмы интеграционных процессов в современных корпоративных структурах? Это и многое другое требует уяснения, чтобы ответить на главные вопросы в оценке процессов корпоративного развития: о характере управления ими и степени удовлетворения интересам экономического развития.

Вместе с тем реальные результаты структурной перестройки российской экономики демонстрируют, что активно происходящие процессы взаимоприспособления и сращивания микрохозяйственных систем в корпоративные структуры, по определению обладающие потенциалом саморегулирования и саморазвития, требуют формирования более четких подходов к своей оценке, и возможно, иной логики понимания. Ведь, безусловно, следует учитывать особенности условий движения России к рыночной экономике. Главным образом, глубину и масштаб изменений всех слагаемых реальной экономики, не имеющие аналогов в мировой истории – в способах аллокации ресурсов, отношениях собственности, моделях мотивации, институциональном порядке и др. В этих условиях объективные оценки роли корпорации в организации экономики на отраслевом, региональном и народнохозяйственном уровнях, помимо того, что способны стимулировать постановку новых проблем, поиск подходов к корпорации как объекту научных исследований, не могут не содержать интерпретацию существующего научного знания экономической сути данного явления.

Следует отметить, что *корпорация* – понятие неоднозначное. И не только в словарном определении (это общество, союз, группа лиц, объединяемая общностью профессиональных или сословных интересов<sup>1</sup>, либо предпринимательская организация в форме акционерного общества).

<sup>1</sup> В историческом контексте именно это определение корпорации появилось раньше других. В нем прослеживается не только аналогия со средневековой цеховой организацией, с характерными для нее внутренними уставами, правилами участия, монопольным положением на рынке. Если иметь в виду основной идентификационный признак современной корпорации (акционерное общество), то можно утверждать, что ее истоком является ведущая свое начало с XVI века практика создания акционерных обществ в Англии. Их участники – торговцы, авантюристы, военные, а с середины XVII века представители нарождающейся буржуазии, объединяли свои капиталы с целью удовлетворить интересы в освоении заморских территорий английской империи и в развитии торговли с доминионами. Риски такого

В экономической науке термин «корпорация» употребляется и как синоним понятия «компания», и в значении хозяйствующего субъекта, капитал которого образован долевым участием нескольких лиц (юридических и/или физических). Корпорация может быть представлена как интегрированная структура, особым образом упорядочивающая имущественные отношения участников при совместном ведении бизнеса, или как надфирменное образование (оформленное организационно как концерн, холдинг, группа компаний, бизнес-альянс и др.), концентрирующее права собственности и контроля над деятельностью многих предприятий, имеющих поэтому ограниченную самостоятельность. Такая многоаспектность понятия говорит как о сложности определяемого объекта, так и о его развивающемся содержании. Возможно, именно поэтому теряет смысл его (понятия) официальное (законодательное) оформление и признание за учеными-экономистами права на уточнение понятийных рамок термина «корпорация».

Вместе с тем у любой корпорации как хозяйствующего субъекта есть идентифицирующий признак, воспринимаемый во всем мире. Формальная корпорация всегда носит форму акционерного общества. Этот факт многими исследователями воспринимается буквально. Иначе говоря, характеризуя корпорацию, ей присваивают признаки, которые в равной степени определяют и любую иную организацию в форме акционерного общества. Например, юридический статус, разделение прав акционеров на имущественные и личные, отделение права собственности (владения) от хозяйственного распоряжения (управления), ограниченная ответственность индивидуальных инвесторов (акционеров), свободная передача акций, централизованное управление. Думается, что этими характеристиками можно выразить лишь формальную сторону существа корпорации. Даже если, ко всему прочему, называть ее совокупностью, объединением, просто организацией лиц, обладающей «как самостоятельный хозяйствующий субъект определенными правами, привилегиями и обязательствами, которые отличаются от прав, привилегий и обязательств, присущих ее членам» [1. С. 11]. Вместе с тем и такая позиция имеет рациональную основу. В конечном счете, все определяется конкретной задачей того или иного исследования.

В нашем случае методологически более предпочтительной представляется следующая интерпретация понятия «корпорация».

Корпорация (и в этом смысле термин употребляется в контексте последующего изложения) – это объединение юридических лиц (хозяйствующих субъектов) в организацию, представляющую собой структурированную группу членов-участников, вступающих в согласованные и скоординированные организационно-экономические и управленческие отношения по поводу формирования и использования акционерной собственности для достижения желаемого результата как синергетического эффекта интеграционного взаимодействия. Данное определение, во-первых, ни в коем случае не ставит знак равенства между тем, что называется акционерным обществом, и корпорацией. Во-вторых, обращает внимание на сложный состав участников отношений, включающий, уточним: наемный персонал (указание на присутствие в структуре членов-участников данной категории следует считать принципиальной позицией автора), менеджмент компании, крупных акционеров – владельцев контрольного пакета акций, миноритарных акционеров, владеющих незначительным их числом, владельцев других ценных бумаг компании, ее кредиторов. В-третьих, подчеркивает значение согласования и координации отношений членов-участников – условий совместной реализации их целей и интересов. В-четвертых, определяет подчинение частных интересов членов-участников общей стратегии поведения организации, условиям достижения целей корпоративной организации. Отметим, что здесь синергетический эффект надо понимать как само усиление (умножение) конечного результата функционирования организации – следствие односторонности действий участников, которое выступает важнейшим фактором ее (организации) эффективности.

В данном определении за рамки вынесен вопрос об истинной (главной) цели корпорации. Ответить на него важно потому, что тогда станет очевидным то, каким образом синергетический эффект становится порождением именно корпоративной организации.

---

рода предприятий компенсировала ограниченная ответственность. Но множественность случаев обмана вкладчиков привела к необходимости вначале ограничить свободу организации и сферу деятельности акционерных обществ (начало XVIII века), а затем законодательно formalизовать условия функционирования акционерных обществ, четко прописав процедуры эмиссии акций и защиты прав акционеров, ответственность членов совета директоров (1844 г.). В своем совершенном виде корпорация предстала лишь в 30-х годах XX столетия, когда в рамках антикризисных мер в США были принятые законы о ценных бумагах, биржах, публичных корпорациях, антимонопольном регулировании.

Если абстрагироваться от того, как это бывает в конкретных случаях, и опереться на накопленный в мире опыт решения проблем роста и эволюции корпоративного бизнеса, то можно говорить о трех современных подходах к определению цели корпорации. Два подхода из трех отчетливо нашли свое отражение в известной работе американского ученого-экономиста Р. Акоффа «Планирование будущей корпорации». Суть первого подхода раскрывает следующий тезис: «после второй мировой войны сформировалась новая концепция: корпорации как организма. В соответствии с ней корпорация наделялась собственными целями и жизнью... Ее главными целями, как и любого другого организма, являются *выживание и рост*. Прибыль корпорации... как кислород для живого организма: необходимость, но не смысл жизни» [2. С. 53]. Подчеркнем, что замечание Р. Акоффа о такой двойственности цели корпорации выглядит вполне справедливым, принимая доказанность того, что экономическая жизнь в самых разнообразных ее проявлениях имеет волнообразную динамику. Говоря конкретно, с позиции первого подхода усиление (синергетический эффект) – это условие способности корпорации выживать, когда экономика находится в состоянии спада, и расти, когда экономика на подъеме.

Другой подход основан на понимании корпорации как самоуправляемой и в значительной степени саморегулирующейся, несущей социальную ответственность организации с присущими ей свойствами целенаправленности, целостности, эмерджентности целого по отношению к его частям. Каждая корпоративная организация представляет собой обособленное и отличное от других явление, всегда имеет определенный набор частей-элементов и связей между ними, т.е. структуру. Но при этом она обязательно вырастает из старой оргформы (буквально из дезорганизованного целого, в котором частями-элементами являются непосредственно не связанные друг с другом капиталы физических и/или юридических лиц). В этом подходе важное место отведено признанию факта, что любая корпорация в определенной степени обслуживает интересы многих организованных групп людей (в западной научной литературе их называют stakeholders, т.е. людьми, имеющими в чем-то интерес). Эти группы включают в себя следующие категории лиц: акционеры компаний; потребители; поставщики; конкуренты; кредиторы; государственные органы, имеющие отношение к регулированию деятельности фирмы; профсоюзы работников фирмы; различные организованные группы, представляющие интересы потребителей продукции фирмы (общества защиты прав потребителей, защитники окружающей среды и прочие, деятельность которых создает предпосылки повышения/снижения рыночной котировки акций компании, лучшего/худшего коммерческого восприятия производимых ею продуктов). Взаимные обязательства возникают потому, что связи корпорации и stakeholders могут затрагивать разные стороны интересов в зависимости от выбора и использования конкретного способа достижения целей организации. При этом объем обязательств отражает всю глубину социальной ответственности корпорации.

Вместе с тем, Р. Акофф пишет «о цели корпорации, понимаемой как организация. Это не защита интересов какой-либо одной группы “акционеров” за счет какой бы то ни было из остальных. Ее цель – служить всем им путем увеличения их возможностей добиваться своих целей все более и более эффективно». И далее. «Это именно скорее цель, чем функция, поскольку корпорация может осуществлять выбор по отношению к ней – она может ее отвергнуть. Корпорация может избирать сама и цели и средства. Если корпорация не располагает подобным выбором, обсуждение этого вопроса теряет смысл» [2. С. 61]. Обращает на себя внимание, что и в данном случае целью выбора альтернативы, приносящей выгоды для корпорации, «считается увеличение их возможностей...». То есть, другими словами, опять же подчеркивается важность достигаемого корпорацией усиления (синергетического эффекта), но теперь уже как фактора приобретения потенциала для улучшений, являющихся условием осуществления желаний, например, участников-членов корпорации обеспечить себе высокое качество жизни. Отметим, что синонимом потенциала для улучшения является развитие.

Таким образом, как первый, так и второй подход в равной мере признает за усилением (синергетическим эффектом) особую роль в функционировании объекта-явления, который называется корпорацией. А ее реальной целью определяет выживание, рост и развитие организаций.

Наконец, третий подход – институциональный (а точнее, неоинституциональный, если иметь в виду, что методологическую основу объяснения сути корпорации составляют теории и концепции неоинституциональной экономики). В институциональной теории корпорация – результат роста трансакционных издержек, вызванный неэффективностью внешних (рыночных)

контрактов той или иной фирмы<sup>2</sup>. Источники неэффективности рынка могут быть различны. Это и неспецифицированность прав собственности, допускающая презрение законов и, соответственно, оппортунизм рыночных контрагентов (желание получить благо, не отдавая взамен своего), и асинхронность во времени выполнения участниками соглашений взятых на себя обязательств, и динамичный рынок с неопределенным спросом и непредсказуемым движением цен, и степень дифференциации реализуемого товара, и некоторые другие. По теории развитие внутренних контрактов, являющееся формальным следствием укрупнения организации, в частности за счет вертикальной, а в некоторых случаях и горизонтальной интеграции, снимает многие проблемы внешних соглашений и поэтому обеспечивает снижение трансакционных издержек. Однако возможность добиваться такой экономии ограничена потребностью увеличивать издержки организации на осуществление сложной схемы властных отношений, чтобы достигать единства интересов растущего числа членов-участников организации, с одной стороны, и издержки контроля над поведением, а также интенсивностью и результатами деятельности каждого производственного звена в рамках крупной организации – с другой. Получается, что для того, чтобы корпорация могла выживать, расти и развиваться, она должна постоянно преодолевать ограничения, накладываемые как трансакционными издержками, так и издержками контроля (верхнюю границу задает «пределная эффективность менеджмента», а нижнюю – «пределная эффективность рыночных трансакций»). Что же в таком случае считать целью корпоративной организации в смысле ее предназначения как института?

Из всего многообразия теорий и концепций неоинституциональной экономики (об этом можно получить представление, рассматривая структуру «дерева» институционализма [З. С. 27]) наиболее предпочтительны для объяснения интересующего вопроса, как нам представляется, позиции концепций теории трансакционных и возникшей на их основе теории институциональных изменений [4].

Точка зрения теории трансакционных издержек на цели организации исходит из особой роли в хозяйственной жизни *рынков и институтов* – условий, вне которых экономические организации не существуют.

Отношения экономической организации и *рынка* рассматриваются как отношения двух самостоятельных, противостоящих и соперничающих механизмов координации распределения ресурсов. При этом организацию (в теории – фирму) от рынка с его характерными отношениями по горизонтали отличают властный порядок и способность воспринимать и использовать информацию, делающие возможным в результате рыночных взаимодействий снижать трансакционные издержки. Этому препятствуют ограничивающие и искажающие информацию монополизация рынка и структурные диспропорции. Стремление преодолеть данные дисфункции рынка приводит к замене рыночного обмена развивающейся внутриорганизационной кооперацией, снижающей издержки на идентификацию продавцов и цен (буквально – информационные издержки). Поэтому корпорация, с характерной для нее институционализацией внутренних экономических отношений, жесткостью процедур принятия и реализации управлеченческих решений, при одновременно действующем механизме ограничения свободы действий

управляющих,

с точки зрения информационной специализации достаточно совершенная структура. Этим во многом обуславливается возможность целенаправленного и эффективного поведения корпорации. А также те организационные преимущества, которые могут усиливать ее способности пользоваться наиболее рациональным (определенным, последовательным) процессом принятия решений для реализации наиболее эффективных рыночных стратегий.

В отношениях с экономическими организациями *институты* – совокупность социально-экономических правил, предназначенных определять условия, в рамках которых осуществляется чей-то выбор размещения и использования ресурсов. В таком качестве институты – это прежде

---

<sup>2</sup> Весь контекст основных теоретических положений неоинституционализма заставляет думать, что большинство суждений и выводов правомерны применительно к условиям деятельности главным образом крупной, сложной по структуре организации. Об этом говорит, например, то обстоятельство, что фирма как предмет исследования трансакционной экономики представлена *соперничающим с рынком* механизмом координации, способным провоцировать изменения институтов. И в то же время она определяется чрезвычайно сложной проблематикой отношений, включающей конфликты интересов субъектов собственности (инсайдеров и аутсайдеров), собственника и управляющего, целей работников и управляющих, а также тенденций рыночных взаимоотношений производителей и продавцов, закономерно вырастающих в интеграционные структуры. Вряд ли поэтому является ошибкой, что в некоторых случаях анализируемый объект в одном контексте называется либо фирмой, либо корпорацией.

всего регуляторы экономических функций. Поэтому характеристиками институтов выступают в одних случаях отношения производства и обмена, порядок которых задается, в числе прочих, различными формами реализации власти, в других – отношения социумов, зависящие от эволюции противоборствующих интересов социальных групп и являющиеся результатом индивидуального либо коллективного выбора или переговоров.

В отношениях с *институтами* корпорация обладает потенциалом быть по-настоящему активной структурой экономики, способной не только приоравливаться к обстоятельствам конкретной институциональной среды, но и воздействовать на нее. В теории утверждается, что производство институтов как благ особого рода характеризуется асимметричностью распределения выигрышей. Поэтому всегда существует чей-либо интерес преодолеть дисфункцию института и тем самым добиться своеобразной компенсации. Сама возможность изменения институтов обусловлена, во-первых, ролью государства в экономике, а во-вторых, признаваемой во всем мире неэффективностью политического рынка как механизма, обеспечивающего взаимодействие между группами хозяйствующих субъектов по поводу формирования системы формальных ограничений. Поэтому, если ущемленными оказываются хозяйствующие субъекты, ими могут образовываться корпорации, экономическая сила которых может оказаться достаточной, чтобы спровоцировать нужные изменения институтов. Например, порядка регулирования налогообложения, уровня таможенных пошлин и квот, размера выделения государственных субсидий, принятия исключений из антимонопольных законов и др. Используемые для этого средства хорошо известны: оплата услуг законодателей, использование переговорной силы в целях реализации принципа «перед законом не все равны» и создания системы привилегий, барьеров для входа в те или иные области рынка, другие подобные методы институциональной трансформации. Таким образом, получается, что цель жизнедеятельности корпорации реализуется как в стратегиях, так и во влияниях на процесс производства институтов, что в совокупности позволяет усиливать (читай – умножать) контроль корпорации над рынком.

Многообразие подходов к определению цели корпорации требует их приведения к общему знаменателю, коим можно считать тот механизм, который инициирует упомянутое усиление (умножение) конечного результата деятельности корпоративной организации. И, очевидно, отличает корпорацию от прочих форм организации хозяйственной жизни. Возникает вопрос об идентификации этого механизма. Для ответа на него продолжим рассмотрение корпорации как организма, организации и особого института, пользуясь особенностями для каждой позиции категориями и определениями.

*Если корпорацию рассматривать как организм, обладающий протяженностью и материальным единством, то следует признать, что свое предназначение корпорация выполняет стихийно, подчиняясь императиву, заложенному в природе всех вещей и явлений. Проводя биологическую аналогию, можно сказать, что этот организм живет, питаясь капиталом, сырьем и рабочей силой, а в результате жизнедеятельности образует дополнительный капитал в форме прибыли, производит товары и удовлетворяет духовные потребности людей. Внутренние службы корпорации подобно системе кровообращения и эндокринных желез питают энергией отдельные части организма и обуславливают их работу. Связи, реализуемые внутри корпорации, которые представляют собой средства управления и объединения корпорации в целое, подобны нервной системе. Это общее внутреннее сходство корпорации с живым организмом дополняют ее «рефлексы», т.е. заложенные в нее реакции, определяемые системой управления, а также наличием мозга корпорации, которым является ее руководство. Корпорация обязательно функционирует в некой окружающей среде и способна воспринимать ее воздействия в виде конъюнктуры рынка, а также изменения социальной, политической или общеэкономической обстановки. Этот организм должен непрерывно реагировать на возмущения окружающей среды как единое целое в соответствии со своей структурой и свойствами и вместе с тем изменяться, развиваясь или разрушаясь, но все-таки приспосабливаясь к новым внутренним и внешним воздействиям путем преобразования своей структуры.*

Таким образом, корпорации как биологические виды сохраняют себя, претерпев процесс, называемый отбором. В природе механизм отбора действует самопроизвольно: правильные мутации отбираются естественным путем, ибо на неправильные накладывает свое «вето» смерть. В корпорации «вето» на неправильные шаги накладывает руководство. Эти шаги руководство предвидит и выбирает те из них, которые обладают свойством сохранять существование корпорации.

*Предвидение и выбор* являются категориями, характеризующими основные свойства разума. Предвидение сводится к построению бихевиористической модели системы, которая может обогащаться опытом, т.е. обучаться. Если представить, что такого рода опыт – это фиксированное множество оценок вероятностей различных исходов, то корпорация в лице своего руководства тем самым получает усилитель избирательности. С его помощью реализуется возможность достигать цели не только сохранения существования корпорации, но и усиления в ранее оговоренном смысле. Соображения по этому поводу весьма недвусмысленно выражены С. Уинтером: «Положение “Дженерал Моторс” во главе списка (имеется в виду список “Форчун 500” – 500 наиболее крупных фирм США по объему продаж – прим. авт.) отражает кумулятивный эффект уходящей в прошлое длинной цепи событий, среди которых были и случаи достижения относительно хороших решений различных технологических и организационных задач, и успехи компаний-предтечей, завоевавших сильные позиции на тогда еще молодом, но ставшем впоследствии крупном рынке, и конечно же формирование самой компании путем слияний. Короче говоря, положение во главе “высшей лиги” не есть результат одного удачного выступления. Оно может выражать кумулятивный эффект множества удачных выступлений, причем не исключено, что некоторые “выступления” были не слишком удачны» [5. С. 288].

Тем не менее представление корпорации как организма более всего исходит из того, что проблемы, с которыми она сталкивается, имеют сложность, выходящую за пределы человеческого разума. Поэтому удовлетворительными считаются те решения, которые лежат в саморегулировании. Но, как известно, саморегулирование преувеличивает (для реальной микроэкономики, во всяком случае) значение спонтанного порядка, основанного на коррекции и естественном согласовании разных целей и интересов.

*Если корпорация есть организация*, то за этим стоит, во-первых, социальная система, имеющая целый ряд функций по отношению как к составляющим ее элементам (членам-участникам, объединившимся в союз для достижения целей, которые разделяются каждым), так и к субъектам внешнего окружения, интересам которых подчинена ее деятельность (поставщики, заинтересованные группы, органы государственного управления и т.д.). А во-вторых, «экономическая единица координации, обладающая доступными определению границами ...» [6. С. 22].

В этом подходе корпорация идентифицируется как организация потому, что обращается внимание на:

- 1) совокупность добившихся между собой согласия членов-участников, объединяющихся как партнеры по бизнесу (чтобы обладать властью и управлять деятельностью других для достижения общих целей) на основе формального соглашения, содержанием которого являются координирующие их деятельность правила;
- 2) собственно согласие (несогласие) участников-членов, как правило, открыто выраженное, относительно конкретных целей и средств их достижения;
- 3) собственно формальную координацию деятельности членов-участников, обычно определяющую структуру связей, ее сложность (иерархию), формальное строение (правила и процедуры) и, наконец, степень централизации прав в принятии управленческих решений;
- 4) открытость и обусловленное взаимодействие с субъектами внешнего окружения, что обязывает повышать уровень организованности для лучшего выполнения целевой функции.

Данная характеристика хотя и не раскрывает природу усиления, порождаемого корпоративной организацией, содержит ряд оснований для его определения. Но чтобы эти основания себя проявили, следует принять во внимание ряд положений организационной науки, разработанных ее родоначальником, русским биологом и экономистом А.А. Богдановым [7]. Учитывая особенности объекта исследования, приведем эти положения в такой интерпретации, чтобы стало очевидно, что источником усиления организационный подход считает: а) действие организационных законов; б) проявление особых свойств организационных элементов; в) сознательную и целенаправленную деятельность важнейшей подсистемы социальной организации – органа управления.

Во-первых, состоявшаяся корпоративная организация – это другой уровень организованности. Здесь качественными изменениями управляют принципы и законы иные, чем это было, когда части корпорации существовали как изолированное целое. Например, установленные А. Богдановым *законы расхождения и схождения организационных форм*. Закон расхождения, помимо прочего, включает в себя тенденцию развития оргкомплекса на основе коньюгации в него новых элементов, усложняющих, но развивающих и укрепляющих его во

взаимодействиях с внешней средой. На основе закона схождения «новые», улучшенные оргформы получают новые возможности на более широком поле организационных структур. В этом смысле корпорацию

в сравнении с некорпоративной организацией следует рассматривать как более сложную по содержанию, многоуровневую иерархическую структуру, что, тем не менее, позволяет ей лучше учитывать особенности и динамизм внешней среды. А в результате обеспечивать достаточную тесноту связей с ней, чтобы, подпитываясь энергией, веществом и информацией, сокращать внутреннюю энтропию, одновременно увеличивая структурную организованность.

В любой состоявшейся корпорации обязательно работает закон композиции, выражающий требование: цель деятельности каждой части (подсистемы) должна являться одной из подцелей деятельности организованной системы. Для корпорации, ввиду постоянно сопровождающего ее энтропийного процесса (следствие закономерной потери разнородными элементами некоторых своих свойств при входжении в крупный оргкомплекс), чрезвычайно важно иметь общую объединяющую цель, с которой согласуются цели подсистем по принципу дерева целей. Этим обеспечивается не только скоординированное использование всех ресурсов организации, но и ее целостность при известном уровне поликентризма – определенной самостоятельности отдельных подсистем корпорации в принятии решений.

Или другой закон – закон самосохранения. Его суть выражает настоятельная необходимость учитывать неопределенность и подвижность внешней среды как силу, которая многократно превосходит сложность и многомерность любой корпорации. Поэтому предвидение и действия на опережение являются необходимыми факторами повышения ее структурной организованности.

Во-вторых, корпоративную организацию образуют элементы – капиталы, принимающие форму инвестиционных ресурсов, и социальные группы, способные служить одной общей цели, одной функции. Для этого они потенциально обладают *схожестью, совместимостью, качествами актуализации и согласованного сосредоточения* функций в целях создания основы выполнения функций целого. В корпорации последнее свойство элементов обязательно дополняется *интеграцией функций* с другими элементами ради их усиления и лучшего выполнения функций целым. Свойства образующих корпорацию элементов являются необходимыми предпосылками активности элементов и тесноты их взаимосвязей. Благодаря этому организационные процессы в корпорации имеют особое свойство пластиности, которое объединяет такие понятия, как изменчивость в связях между элементами, легкость перегруппировок, лабильность (приспособленность элементов к исполнению функций, обычно выполняемых другими элементами), подвижность всей организации при сохранении ею своих главных свойств.

В-третьих, корпорация есть не только социальная и открытая, но еще и управляемая организация. Это означает, что состояние всей организации и способность выполнять определенные функции в основном предопределается не столько внутренними потенциями элементов, сколько специально встроенным в нее управляющим органом. В теории организации управляющий орган – основной фактор качественных изменений в организации. Именно он своими действиями обеспечивает такое внутреннее построение-структуру, когда все активности входящих в нее элементов используются лучше, чем в прежней, когда общий результат их взаимодействия превосходит сумму результатов отдельных ее частей и больше, чем в прежней организации. В теории управляющий орган организации есть, по сути, основной регулирующий механизм, буквально именуемый сознательным подбором. Его задачи:

1) повысить устойчивость структуры организации в условиях изменчивой внешней среды, используя приемы наращивания качественных свойств в рамках прежней организации (выполняется подбор как закрепление наиболее эффективных элементов, способов сочетания связей между ними и форм взаимодействия);

2) обеспечить организации приобретение новых качеств, структурное развитие (выполняется подбор как результат взаимодействий с внешней средой, которая является для организации не только источником ресурсов, но и своеобразным критерием пригодности объекта подбора – его необходимости и достаточности для организации в данных условиях).

Важное замечание. Результат подбора есть определенное количество организованности. Но при подборе происходит расточение энергии на возникновение и упрочение организационной системы. Это своеобразная цена подбора, которая локально должна компенсироваться усилением активности функционирующей организации. Понятно, что величина результата усиления (собственно синергетического эффекта) должна не только гарантированно покрывать цену

подбора, но и превосходить ее, чтобы мог создаваться потенциал развития организации. На этом основании может строиться оценка результативности действий управляющего органа корпорации.

*Корпорация как институт* представляется набором устанавливаемых обществом норм и правил ведения бизнеса, структурирующих экономические и социальные взаимодействия членов-участников организации. Рассмотрение корпорации как института также обязывает считаться с тем, что факторами организационного и социального развития выступают не только экономические силы, но прежде всего динамика социальных норм и правил. Тогда следует особо остановиться как на собственно корпоративных нормах и правилах, так и на условиях, определяющих их динамику, благодаря чему, с позиции институционализма, и возникают эффекты возрастания (усиления, умножения) потенциала самодвижения и развития корпоративной организации.

Корпоративные нормы и правила – результат сложного институционального процесса, в котором усилиями всех участников рыночных взаимодействий, включая государство и его граждан, выработаны детерминанты рационального поведения для тех из них, кто, с одной стороны, как работник, управляющий или собственник связан внутренними контрактами в организацию с четко очерченными административными границами, а с другой – как держатель интересов, связан внешними договорами-контрактами, регламентирующими рыночный обмен и использование прав собственности на привлекаемые корпорацией ресурсы.

Внутрикорпоративные нормы и правила изначально построены на том, что акционерный капитал выступает не как финансовый инструмент, а прежде всего как альтернативная структура управления. Альтернативная в том смысле, что для каждого собственника капитала его самостоятельное функционирование и управление посредством простых сделок на неопределенных рынках является достаточно дорогостоящим и опасным (другими словами, требует повышенных трансакционных издержек). В сравнении с этим акционерный капитал означает такой механизм управления инвестициями, который позволяет собственнику капитала осуществлять и контролировать отношения по поводу рыночных сделок так, чтобы добиваться минимизации своих издержек. Но для того, чтобы такая возможность могла быть реализована, необходимы следующие институциональные условия.

Во-первых, *специфицированы права собственности на акционерный капитал*. При этом, заметим, корпорация реально осуществима тогда, когда в экономике не только узаконены право частной собственности и система добровольного обмена между частными собственниками – рыночными агентами – принадлежащих им прав на имущество. Но, наряду с этим, работает механизм оперативного перераспределения легально специфицированных правомочий собственников всякий раз, когда с изменением ситуации на рынке по тем или иным причинам возникают предпосылки угроз функционированию корпорации, или, буквально, состояний, ведущих к ее банкротству. И поэтому, как условие профилактики рисков, требуется перераспределить либо права владения в пользу наиболее эффективных собственников (для перегруппировки активов, консолидации пассивов), либо также функции контроля за деятельностью компании (права пользования и распоряжения) между администрацией, внешними инвесторами, трудовым коллективом (для мобилизации ресурсов и эффективного выполнения обязательств), либо акценты в решении естественной для корпорации проблемы конфликта целей и интересов собственников и управляющих, т.е. в использовании специфических институтов корпоративного управления – правомочий совета директоров, общего собрания акционеров, статусных прав высших менеджеров, систем участия наемного персонала в капитале компании (для стимулирования положительного влияния экономических агентов, действующих в рамках корпорации, на эффективность ее деятельности, а также для снижения административных расходов).

Во-вторых, *формализованы* (договорами, соглашениями, уставами, законодательными актами) и поставлены под контроль государства *правила корпоративного поведения* в отношениях между держателями корпоративных интересов. Необходимость этого обусловлена следующим.

Ни один экономический агент не обладает полной информацией о планируемых и совершаемых на рынке сделках. При этом рынок предлагает множество равноценных объектов экономического выбора. Это естественным образом ограничивает возможности каждого совершать сделки в соответствии со своими интересами, формировать верные ожидания относительно намерений и действий контрагентов. Наличие единых, признаваемых всеми держателями корпоративных интересов норм и правил поведения снижает неопределенность их взаимоотношений, соответствует выстраиванию системы относительно верных предположений о

том, как в тех или иных ситуациях они (держатели корпоративных интересов) будут взаимодействовать. Тогда очевидным становится практическое значение институционализации отношений – возможность оценивать уровень эффективности взаимодействий по тому, насколько все безусловно следуют одним и тем же нормам и правилам. В институциональной экономике обосновывается положение о том, что чем в большей степени в достижении поставленных целей держатели корпоративных интересов руководствуются общими нормами и правилами, тем значительнее выигрыш для всех и для каждого из них.

В-третьих, *сложилась и развивается* внутри корпоративной организации система идеалов, ценностей, духовных традиций, неформальных норм и правил поведения людей, обобщенно определяемая понятием *корпоративная культура*. И хотя в реальности чаще складывается так, что каждый индивид из числа участников в отдельности находится в состоянии постоянного движения к некому «идеальному» образу этой системы, но никогда не адекватен ей, *корпоративная культура* рассматривается как мощное средство внутриорганизационной интеграции, оказывающее влияние на реализацию корпорацией ее целей.

Признание роли корпоративной культуры исходит из факта присутствия на рынке такого рода экономических организаций (корпораций в том числе), в которых непременными составляющими являются: отношения собственности, власти, структурированная команда и иерархия. А это, в свою очередь, ведет к выделению разнообразных мотиваций непосредственных участников организации, которые нельзя игнорировать: стремления к занятию своего места в иерархии, продвижению по службе, обретению престижа, тяги к власти, стремления не оказаться уволенным, желания участия в принятии управленческих решений и др. При этом разнообразие мотиваций, которые используют сложные многоуровневые организации, создает проблему интеграции. Причем попытки применять, например, все более «совершенные» механизмы стимулирования решают ее весьма несовершенным образом. В этих условиях особое значение приобретают неформальные правила, традиции, общепринятые нормы поведения людей, которые во многом дополняют механизмы стимулирования и делают мотивации более однородными. Свойства корпоративной культуры таковы, что позволяют решать двуединую задачу: «1) обеспечить наилучший из возможных видов координации деятельности участников, причем с наименьшими затратами, т.е. подчиняя *a priori*, до принятия решения, их функции предпочтения целевой функции предприятия; 2) повысить общие результаты организации, развивая систему информации и связи, которая гарантировала по крайней мере относительную однородность решений» [6. С. 98–99].

В аспекте практического значения корпоративная культура чаще рассматривается, с одной стороны, как средство заставить отдельных участников корпоративной организации упорядочить свои мотивации так, чтобы приспособить их к задачам всей организации, а также передавать как можно более достоверную информацию в центры принятия решений. А с другой – как способ уменьшить поводы для конфликтов внутри организации, чтобы, в конечном счете, выбор действия самой корпорации, который носит в большинстве случаев коллективный характер, оказался *правильным*, т.е. обеспечил оптимальное использование ресурсов.

Обобщая содержащиеся в вышеуказанных подходах научные знания о сущностных сторонах такого объекта-явления как корпорация, можно заключить следующее.

Корпорация как особая форма организации бизнеса функционирует и развивается, следует определенным закономерностям развития не только по генетическому коду, присущему любой коммерческой структуре (как организм), и не только на основе сознательного подбора и использования накопленного опыта в управлении социальной структурой (как организация), но и благодаря освоению особых и вместе с тем рациональных стандартов и норм, создающих в противовес неопределенности рынка необходимые условия устойчивого управления большим числом взаимодействующих, иерархически выстроенных, хозяйственных структур (корпорация как институт).

Представление разнохарактерных позиций в определении корпорации (организм, организация, институт) не ставило задачей обнаружить в них противоречия. Хотя очевидно, что каждая во многом по-своему выделяет и объясняет особенности объекта. Но, по нашему мнению, именно единство этих трех дополняющих друг друга аспектов, позволяя связывать экономическую и организационную теории, социологию и институционализм, может оказаться наиболее плодотворным для оценки такого явления как корпоратизация современной российской экономики.

## **Литература**

1. *Корпоративное управление*: Учеб. пособие / Под ред. О.И. Дунаева. Екатеринбург: ИПК УГТУ, 1998.
2. *Акофф Р.* Планирование будущей корпорации. М.: Прогресс, 1985.
3. *Олейник А.Н.* Институциональная экономика: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2000.
4. *Норт Д.* Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. № 3.
5. *Уинтер С.* Теория Коуза и проблемы компетентности корпорации // Природа фирмы: Пер. с англ. М.: Дело, 2001.
6. *Менар К.* Экономика организаций: Пер. с фр. / Под ред. А.Г. Худокормова. М.: ИНФРА-М, 1996.
7. *Богданов А.А.* Тектология. Всеобщая организационная наука: В 3 т. М.: Экономика, 1989.



Кандидат экономических наук, доцент,  
заведующий кафедрой экономической теории  
Уральской государственной юридической  
академии

## ВЗАИМОСВЯЗЬ ОСНОВНЫХ КАТЕГОРИЙ НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА

Новая институциональная экономическая теория представляет собой «одно из наиболее перспективных и продуктивных направлений экономической науки, сформировавшееся во второй половине XX – начале XXI вв.»

[1. С. 24]. Изучение генезиса и логической взаимосвязи базовых понятий (концепций) неоинституционализма позволяет наиболее полно выявить особенности его предмета и методов, осуществить согласование структурных элементов теории, выяснить сравнительные преимущества и определенные методологические проблемы данной исследовательской программы.

Становление неоинституционализма проходило на основе неоклассической теории [2. С. 6], в фокусе анализа которой, как известно, находится определение экономическими субъектами наилучшего направления использования ограниченных ресурсов. В своей Нобелевской лекции (1986) Дж. Бьюкенен отмечал: «В экономической науке человек – это индивид, определяющий ценность благ, делающий выбор и участвующий в какой-либо деятельности. Поэтому отправным пунктом анализа всегда является выбор или решение избрать одну из имеющихся альтернатив. В центре внимания экономиста находится процесс индивидуального выбора, не зависящий от сложного институционального механизма его реализации» [3. С. 105].

Неоклассическая трактовка индивидуального выбора предполагает наличие у потребителя последовательного ряда относительно устойчивых эндогенных предпочтений, которые можно рассматривать как имеющую количественные значения функцию. Алгоритм действия потребителя в ситуации выбора состоит в однозначном определении из всех возможных вариантов экономического поведения того, который обеспечивает максимум критериальной функции. Аналогично модель поведения фирмы исходит из определения при заданных производственных возможностях целевой функции, т.е. того, что именно фирма стремится максимизировать (как правило, это прибыль). Любое ее действие трактуется как результат выбора по конечному множеству известных альтернатив максимизации прибыли при определенных внешних ограничениях, налагаемых структурой рынка. Тем самым поведение экономических субъектов объясняется при заданных ограничениях, потенциальных возможностях и целях в терминах рационального выбора, а критерием принятия решений выступает максимизация полезности (прибыли).

Максимизационные модели традиционной неоклассики, предполагающие возможность точного сопоставления всех заранее известных альтернативных вариантов использования ресурсов и однозначно определенных предпочтений экономических субъектов, не учитывают такую существенную характеристику экономической действительности как неопределенность, т.е. незнание полного набора возможных событий в будущем и вероятности их наступления.

Обычно считается, что вопрос о несоответствии реальности принятого в экономической теории положения о полном и всеобъемлющем знании, которым обладают экономические субъекты, был поставлен Ф. Найтом [4], что позволило выделить и исследовать специфическую роль предпринимателя и определить соответствующую форму его дохода. Вместе с тем независимое исследование проблемы неопределенности, ставящее под сомнение возможность использования неоклассических моделей принятия индивидуальных решений, основанных на принципе максимизации, было предпринято и Дж.М. Кейнсом. Подчеркивая то обстоятельство,

что результаты экономической деятельности достигаются в сравнительно отдаленный момент времени, он писал: «Я обвиняю классическую экономическую теорию в том, что она, являясь одной из прелестных, изящных концепций, пытается заниматься настоящим, абстрагируясь от того факта, что мы очень мало знаем о будущем» [5. С. 107].

Для снижения неопределенности экономической среды требуется информация. Анализируя роль последней в определении рыночной цены, Дж. Стиглер отмечал, что в экономической науке в значительной мере «ее игнорируют: наилучшая технология считается уже известной; соотношение между товарами и предпочтениями покупателей предполагается заданным» [6. С. 507]. Фактически же информация обладает свойством редкости, а ее получение всегда сопряжено с издержками. Чем сложнее экономическая система, тем больше информации требуется для принятия оптимального решения в ситуации выбора и тем выше затраты на ее получение.

В некоторых максимизационных моделях были предприняты попытки учесть ограниченность информации и соответствующую неопределенность (см., например, [7]). При этом прежде всего оценивается вероятность реализации принимаемых решений в конкретных заданных условиях. В отношении каждой альтернативы выясняется, насколько полезной она может оказаться для достижения цели, и одновременно определяется вероятность ее реализации. Тогда каждая альтернатива может быть охарактеризована произведением соответствующих полезности и вероятности. Из совокупности этих произведений (ожидаемых полезностей) выбирается такой вариант, который позволяет добиться оптимального значения целевой функции.

Между тем нельзя не согласиться с мнением Р. Нельсона и С. Уинтера о несостоятельности дальнейшего развития данного подхода вследствие необходимости принятия все большего числа достаточно абстрактных допущений или нереалистичных качеств, которыми должны обладать экономические субъекты для обеспечения полной рациональности своего поведения в условиях неопределенности. Они отмечают: «В теоретических описаниях проблем, стоящих перед субъектами экономики, по мере того как возрастают практическая сложность и признание неопределенности значений переменных, соответственно растут и приписываемые этим субъектам дар предвидения, мастерство расчета и ясное понимание ставок в игре» [8. С. 28].

Проблема неопределенности или неполноты информации, на основании которой индивид принимает решения, отражена в концепции ограниченной рациональности, разработанной основателем поведенческой экономической теории Г. Саймоном. По его мнению, при сложности и изменчивости внешних условий, непредсказуемости ожиданий и поведения других людей ярко проявляется ограниченность интерпретативно-калькулятивных способностей человека, включающих как элементы качественного анализа ситуации экономического выбора, так и определение количественных зависимостей, позволяющих сделать точный расчет оптимального варианта. Он пишет: «Ограниченный ресурс – это вычислительные способности, т.е. интеллект. Возможность человека решать сложные задачи и объем средств, которые необходимо мобилизовать для их решения, зависят от эффективности использования именно этого ресурса, человеческого интеллекта» [9. С. 35].

Подчеркивая роль познавательных способностей индивида в процессе принятия экономических решений, Саймон писал: «Классическая теория – это теория человека, выбирающего из фиксированных и известных альтернатив с известными последствиями. Но когда восприятие и знание посредничают между принимающим решение и его окружением, эта модель оказывается неадекватной. Нам необходимо такое описание процесса выбора, при котором осознается, что альтернативы не являются данными, а должны быть найдены, и которое принимает в расчет почти невыполнимую задачу определения последствий каждого выбора» [10. С. 64]. В этом случае решение проблемы экономического выбора представляет собой не определение максимальной полезности, а поиск более или менее удовлетворительного варианта.

Ограниченнная рациональность означает потенциальное стремление индивида к достижению максимума полезности при невозможности его достичь из-за недостатка информации (знаний) и несовершенства способов ее обработки. Эта категория фиксирует то обстоятельство, что человек действительно стремится максимизировать полезность, но его экономические решения обычно бывают неоптимальными. Чтобы собрать всю информацию, необходимую для принятия объективно наилучшего решения, пришлось бы понести слишком большие издержки. Поэтому человек довольствуется решениями, которые только субъективно представляются ему оптимальными. С введением данного понятия в экономическую теорию в число ограниченных ресурсов попадают интеллектуальные возможности человека, его способность воспринимать и преобразовывать информацию.

Из концепции ограниченной рациональности, учитывающей такие фундаментальные характеристики экономической деятельности, как неопределенность (наличие множества факторов, которые индивид не способен знать и учитывать при принятии решений) и неравномерное распределение (асимметрия) информации, следует, что человеческое поведение рационально лишь в намерении. Поскольку интеллект (калькулирующие способности) и внимание являются ограниченными ресурсами и человеческий разум не способен учесть все факторы, влияющие на принятие экономического решения, точная максимизация заменяется подбором удовлетворительного варианта. Саймон замечает: «Поиск максимума целевой функции крайне сложен, если вообще возможен, и индивиды преследуют стратегию поиска удовлетворения, и ищут решение, удовлетворяющее наперед заданным ограничениям» [9. С. 26].

Рациональность человека ограничена: проблема принятия решений в реальной действительности слишком сложна, чтобы можно было ее охватить полностью. Поэтому индивиды в принципе не могут максимизировать полезность на множестве всех возможных альтернатив. В качестве руководства к действию ими принимаются относительно простые правила и процедуры принятия решений. Их нельзя считать «оптимальными» в смысле соответствия результатам гипотетического сверхсложного расчета, принимающего во внимание информационные издержки. Однако эти правила и процедуры могут быть вполне удовлетворительными и соответствующими разумной достаточности.

Новая институциональная теория заимствует у Саймона понятие ограниченной рациональности, в соответствии с которым субъекты стремятся действовать рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени. О. Ульямсон подчеркивал: «Экономическая теория трансакционных издержек признает, что рациональность человека ограничена, и утверждает, что обе части определения являются существенными. Стремление к рациональности означает ориентацию на экономное использование ограниченных ресурсов, а признание ограниченности познавательных способностей служит стимулом к исследованию институтов» [11. С. 41].

Ульямсон выделяет, вообще говоря, три уровня рациональности. Рациональность в строгой форме определяется как неукоснительное следование индивидов принципу максимизации. В менее строгой (полусильной) форме рациональность трактуется им как ограниченная. По сути дела, это означает признание того факта, что информация (знание) имеет цену. Индивиды не владеют полной информацией о предпочтениях других, и более того, они нередко не отдают себе полного отчета в своих личных предпочтениях. Поэтому их экономическое поведение далеко не всегда направлено на точную максимизацию полезности. Рациональность в слабой, или органической, форме преполагает, что индивиды в действительности могут и не стремиться к максимизации своего благосостояния, но институциональная среда все равно рационализирует их экономические взаимодействия.

В рамках неоинституционального подхода Ульямсон вводит вторую ключевую концепцию, интерпретирующую поведение человека: концепцию оппортунистического эгоизма. Само слово «эгоизм» при этом употребляется без какой-либо моральной оценки; эгоистическое поведение означает просто следование своим предпочтениям, ориентацию деятельности на собственный интерес.

Ульямсоном определены три уровня эгоистического поведения: «Самая сильная форма, к которой обращается экономическая теория трансакционных издержек – это оппортунизм. Простое следование своим интересам является полусильной формой. Наконец, слабая форма (означающая на деле отсутствие следования своим интересам) – это послушание» [11. С. 43].

Слабая форма эгоизма представляет собой случай полного отождествления интересов субъектов с целями организации. Мотивационная предпосылка простого, или открытого, следования своим интересам фактически принята в неоклассической экономической теории и означает, что рыночные сделки заключаются на условиях, полностью отражающих исходное положение сторон. При этом последние могут быть в случае необходимости полностью и честно раскрыты, все сведения являются точными, а «неправильное» поведение индивидов, т.е. отклонение от общепринятых норм, исключается.

Сильную форму эгоистического поведения, к которой обращается новая институциональная теория, Ульямсон характеризует следующим образом: «Под оппортунизмом я понимаю следование своим интересам, в том числе обманным путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими. Намного чаще

оппортунизм подразумевает более тонкие формы обмана, которые могут принимать активную и пассивную форму, проявляться *ex ante* и *ex post*» [11. С. 43].

Оппортунизм *ex ante* определяется как неполное или искаженное предоставление одним из контрагентов другому информации о своих намерениях, реальном положении дел, обстоятельствах, которые могут осложнить реализацию сделки, «особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении или скрытии истины или других типах

запутывания партнера» [11. С. 43]. Он обусловливает возникновение информационной асимметрии между контрагентами. Оппортунизм *ex ante* порождает оппортунизм *ex post*, когда участники сделки начинают нарушать условия заключенного договора, общепризнанные правила для того, чтобы увеличить свою выгоду. Оппортунистический эгоизм приводит к такой форме трансакционных затрат, как издержки оппортунистического поведения.

К двум распространенным формам оппортунистического поведения относятся явления неблагоприятного отбора и субъективного (морального) риска. Поскольку реальным взаимоотношениям экономических субъектов практически всегда присуща информационная асимметрия и не существует специальной защиты того, кто менее осведомлен, то возникает такой вид предконтрактного оппортунизма, как неблагоприятный отбор: более информированные субъекты, стремясь максимизировать свое благосостояние, совершают действия, которые негативно сказываются на благосостоянии остальных участников взаимодействия.

Так называемый субъективный риск представляет собой разновидность постконтрактного оппортунизма и возникает из-за возможного несоответствия стимулов контрагентов в сочетании с асимметрией информации. При этом один из участников сделки сосредоточивается лишь на тех аспектах деятельности, которые формально прописаны в контракте, не чувствуя себя скованным какими-либо моральными ограничениями.

В рамках стандартного неоклассического дискурса максимизирующее поведение индивидов само обеспечивает эффективное функционирование рыночной системы. Вследствие абстрагирования от фактора неопределенности частные планы и действия экономических агентов полностью согласовываются, нет надобности в урегулировании конфликтов интересов, поскольку оппортунизм контрагентов отсутствует. Признание ограниченной рациональности и оппортунистического поведения обуславливает необходимость введения в экономическую теорию институтов, понимаемых как совокупность формальных и неформальных правил, а также механизмов, обеспечивающих их соблюдение. Под последними (механизмами контроля) подразумевается набор приемов идентификации нарушителя правил и применение к нему санкций, обуславливающих дополнительные издержки.

Такого рода трактовка понятия «институт» принадлежит Д. Норту, который писал: «Институты – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» [12. С. 73]. Важно подчеркнуть, что в своем исходном определении институты здесь понимаются именно как правила поведения и способы их поддержания, а не как некие абстрактные установки (идеальные стандарты поведения) или обобщенные нормы морали в духе традиционного институционализма. Сами правила представляют собой регулятивные принципы, обеспечиваемые легитимными правовыми и/или социальными нормами. Эти формальные, или обычные, регулятивные принципы так или иначе обуславливают все экономические действия и позволяют экономическим субъектам совершить выбор.

«Задача институтов, – подчеркивает Норт, – обеспечить определенность человеческих взаимоотношений, а достигается эта определенность благодаря сложившимся правилам и нормам. ... Снижение неопределенности создает условия, необходимые для регулярных взаимодействий между людьми» [12. С. 79]. Но институты являются не только средством обеспечения координации между экономическими субъектами в условиях неопределенности. Их функционирование определяет и распределительные эффекты, которые обычно оказываются асимметричными, поскольку закрепление или расширение прав одного индивида, как правило, является ограничением прав другого, в том числе на получение дохода.

Институты формируют стимулы экономических действий людей, обеспечивают определенность и стабильность их взаимоотношений, поскольку унифицируют индивидуальное поведение и делают его понятным и предсказуемым для других. Тем самым они уменьшают затраты ресурсов, возникающие в ходе координации экономической деятельности. Поэтому

главный путь снижения трансакционных издержек – уменьшение неопределенности экономической среды с помощью устойчивых правил поведения.

В отличие от неоклассики с ее саморегулированием рыночной экономики и установлением спонтанного порядка институциональный подход существенно расширяет круг исследуемых взаимодействий между государством и экономикой, правовыми и экономическими процессами. С точки зрения неоинституционализма государство является важной частью рыночной системы, без которой она просто не могла бы существовать. Государственная экономическая политика во многом сводится к формированию таких институтов, как права собственности, договорное право, арбитражная система и т.д.

Стабилизирующая роль институтов, по Норту, проводит четкую грань между аналитическим подходом новой институциональной теории и традиционной неоклассической [12. С. 79]. Анализ проблемы экономического выбора в условиях неопределенности позволяет исследовать понятийные и концептуальные основы неоинституционализма.

## Литература

1. Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. 2003. № 1.
2. Нуреев Р.М. Институционализм: вчера, сегодня и завтра // Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2002.
3. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики // Вопросы экономики. 1994. № 6.
4. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело, 2003.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости // Вопросы экономики. 1997. № 5.
6. Стиглер Дж.Дж. Экономическая теория информации // Вехи экономической мысли: В 3 т. / Сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000. Т. 2. Теория фирмы.
7. Фридмен М., Сэвидж Л.Дж. Анализ полезности при выборе среди альтернатив, предполагающих риск // Вехи экономической мысли: В 3 т. / Сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000. Т. 1. Теория потребительского поведения и спроса.
8. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002.
9. Саймон Г.А. Рациональность как процесс и как продукт мышления // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3.
10. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении // Вехи экономической мысли: В 3 т. / Сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000. Т. 2. Теория фирмы.
11. Ульямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3.
12. Норт Д.К. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 3.

\* \* \* \* \*



## **ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

---



**Владимир Степанович  
Бочко**

---

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

---

### **ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ: ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ**

В условиях повышения роли субъектов РФ в экономическом развитии страны требуется более активно использовать современные показатели для оценки динамики и социально-экономического потенциала регионов.

Логическим продолжением используемой системы национальных счетов (СНС), на которую переходит Россия, является система региональных счетов (СРС). На это обращают внимание А.Г. Гранберг, Ю.С. Зайцева [1], Н.Н. Михеева [3], А.А. Мироедов, О.А. Шарамыгина [2] и другие исследователи.

Ключевым показателем системы национальных счетов на региональном уровне является *валовой региональный продукт* (ВРП). Методологические принципы его построения были разработаны нобелевским лауреатом Р. Стоуном в 50-е годы XX века. В настоящее время региональные счета используются во многих странах мира. В России расчет ВРП ведется с 1994 г. Одновременно делаются первые шаги по созданию СРС. При этом Госкомстат РФ следует методологическим положениям Европейского статкомитета, рекомендующего начинать работу по СРС с расчетов по регионам валовой добавленной стоимости и валового накопления капитала [1].

Особое значение приобретает использование показателя ВРП в условиях формирования нового научного направления по изучению территорий, которое называется «пространственная экономика». Значительный вклад в разработку ее теоретико-методологических основ сделан Е.Г. Анимицей, Н.М. Сурниной [4] и другими уральскими исследователями.

В настоящей статье сделана попытка проанализировать валовой региональный продукт Свердловской области с точки зрения оценки экономического развития региона.

*Содержание и структура ВРП.* Валовой региональный продукт (ВРП) представляет собой обобщающий показатель экономической деятельности региона, ее результативности и характеризует вновь созданную стоимость товаров и услуг, произведенных на территории этого региона.

Достоинство ВРП состоит в том, что с его помощью можно не только оценивать развитие конкретного субъекта Федерации, но и проводить

## ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

объективное сравнение уровня развития различных субъектов РФ, а также сравнение с данными по России в целом.

Главным в содержании ВРП является то, что он, во-первых, в денежном выражении отражает *конечные результаты* деятельности предприятий и организаций, во-вторых, ограничивает исчисление этих результатов *определенной территорией*.

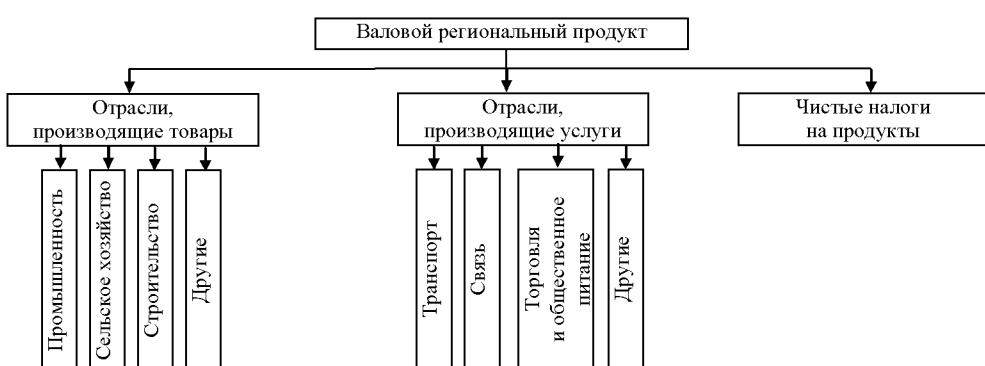
Для характеристики результатов экономической деятельности в масштабах страны используется показатель *валового внутреннего продукта* (ВВП).

Хотя по экономическому содержанию ВРП и ВВП выступают весьма близкими показателями, они не совпадают между собой ни количественно, ни качественно.

Во-первых, отличие ВРП от ВВП состоит в масштабе охвата результатов деятельности. ВРП ограничивается учетом товаров и услуг, созданных на определенной территории страны, называемой регионом. Поскольку под регионом, как правило, понимают территорию, совпадающую с границами субъекта Федерации, то в статистическом учете ВРП отражает результаты деятельности областей, республик и автономных округов, являющихся по Конституции РФ ее субъектами.

Во-вторых, ВВП больше, чем сумма ВРП по России, поскольку помимо нее включает в себя добавленную стоимость, относящуюся к стране в целом и не распределяемую по отдельным регионам. На федеральном уровне в ВВП включается величина добавленной стоимости нерыночных коллективных услуг, оказываемых государственными учреждениями обществу в целом (оборона, государственное управление и др.), добавленная стоимость, создаваемая финансовыми и внешнеэкономическими посредниками, а также налоги на внешнеэкономическую деятельность.

Отраслевую структуру ВРП можно представить в виде схемы (рис. 1), которая включает две большие группы отраслей и стоимость чистых налогов на продукты.



**Рис. 1. Структура валового регионального продукта**

К первой группе отраслей, обеспечивающих создание валового регионального продукта, относятся *отрасли, производящие товары*. Важнейшими среди них являются промышленность, сельское хозяйство,

## **ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

---

строительство, а также лесное хозяйство и другие виды деятельности по производству товаров.

Во вторую группу объединены *отрасли, производящие услуги*. В их число входят транспорт, связь, торговля и общественное питание, коммунальное хозяйство, информационно-вычислительное обслуживание, наука, здравоохранение, образование, управление и др. Все услуги в свою очередь разделяются на *рыночные и нерыночные*. При этом услуги в сфере здравоохранения, образования, жилищного хозяйства, культуры и искусства, а также геологии и разведки недр могут носить и рыночный, и нерыночный характер, а в торговле, транспорте, связи и некоторых других отраслях – только рыночный.

*Чистые налоги на продукты* представляют собой налоги на продукты за вычетом субсидий на продукты. Как известно, субсидией считается пособие в денежной или натуральной форме, предоставляемое государством за счет средств государственного или местных бюджетов, а также средств специальных фондов юридическим и физическим лицам, местным органам власти. Различают прямые субсидии, направленные на развитие необходимых отраслей экономики, и косвенные субсидии, представляющие собой систему льготных налоговых ставок, политику ускоренной амортизации и т.д.

*Субсидии на продукты* – это вид субсидий, выплачиваемых государством производителю за единицу произведенного товара (услуг). Субсидируются чаще всего социально значимые виды товаров (услуг), цены на которые в случае отсутствия субсидий были бы слишком высокими для массового потребителя. С помощью субсидий компенсируются потери от реализации продукции по ценам, не покрывающим издержек производства и не приносящим определенного размера прибыли.

Поскольку ВРП представляет собой вновь созданную стоимость товаров и услуг, произведенных на территории, то его рассчитывают как совокупность добавленных стоимостей отраслей экономики региона или, другими словами, как *валовую добавленную стоимость*. ВРП рассчитывается в текущих рыночных и основных ценах (номинальный объем ВРП) и в сопоставимых ценах (реальный объем ВРП)<sup>1</sup>.

*Отраслевая структура ВРП Свердловской области.* Основные объемные характеристики структуры валового регионального продукта в Свердловской области приведены в табл. 1.

---

<sup>1</sup> Рыночная цена – цена конечного покупателя. Она включает торгово-транспортные наценки, налоги на производство и импорт и не включает субсидии на производство и импорт. Для устранения влияния различных ставок налогов и субсидий в различающихся отраслях экономики на структуру производства и образование доходов отраслевые показатели приводятся в оценке по основным ценам. Основная цена – цена, получаемая производителем за единицу товара или услуги, без налогов на продукты, но включающая субсидии на продукты. Нерыночные товары и услуги оцениваются с использованием рыночной цены подобных товаров и услуг, реализуемых на рынке, если ее возможно установить, или по затратам на производство, если рыночная цена отсутствует (в частности, так оцениваются услуги государственных учреждений и некоммерческих организаций).

## ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

---



---

Таблица 1

**Отраслевая структура валового регионального продукта  
Свердловской области [5, 6, 7], % к валовому региональному продукту**

Год	Отрасли, производящие товары	Из них			Отрасли, производящие услуги	Из них			Чистые налоги на продукты
		Промышленность	Сельское хозяйство	Строительство		Транспорт	Связь	Торговля и общественное питание	
1995	53,2				36,3				10,5
1996*	51,7	36,6	5,8	8,9	40,3	10,8	1,1	9,0	8,0
1997*	47,1	34,0	6,3	6,1	44,0	11,2	1,2	10,0	8,9
1998	51,6	39,2	5,6	6,0	41,8	10,3	1,2	10,8	6,6
1999	55,6	42,2	6,6	6,3	37,7	8,3	1,0	10,8	6,7
2000	55,9	43,5	5,5	6,2	38,1	9,5	1,2	10,7	6,0
2001*	54,7	42,2	5,9	5,9	39,9	9,4	1,3	11,7	5,4

*Примечание.* \* Рассчитано на основании данных Свердловского облкомгосстата.

На первом месте по удельному весу, как видно из табл. 1, находятся отрасли, производящие товары. На них приходится более половины производства валового регионального продукта. Причем их доля не только сохраняется, но и постепенно увеличивается. Так, в 1995 г. она равнялась 53,2%, затем несколько сократилась, но в конце 1990-х годов снова начала увеличиваться и достигла в 2000 г. 55,9%. В 2001 г. произошло ее понижение до 54,7%, однако общий удельный вес отраслей, производящих товары, остается довольно высоким и нет признаков, что произойдет его уменьшение.

Если сравнивать аналогичные процессы по России в целом и в высокоразвитых индустриальных странах, то придется отметить, что по сравнению со Свердловской областью они идут в противоположном направлении: в них растет доля отраслей, производящих услуги, а не наоборот.

С усилением рыночного реформирования отраслевая структура ВВП России постепенно, но неуклонно изменяется в пользу отраслей, производящих услуги. Так, в 1995 г. доля отраслей, производящих товары, в России была почти такой же, как и в Свердловской области, т.е. равнялась 53,3%, а к 2000 г. она снизилась до 47,6%. В это же время доля отраслей, производящих услуги, возросла с 38,1% в 1995 г. до 45,0% в 2000 г. Просматривается возрастание в этой сфере удельного веса торговли и общественного питания (14,0% в 1998 г. и 19,3% в 2000 г.), что закономерно отражает развертывание рыночных отношений и направленность развития экономики на удовлетворение потребностей людей в соответствии со спросом населения.

Итак, при почти одинаковых для Свердловской области и России исходных на 1995 г. величинах доли отраслей, производящих товары (53,2% – Свердловская область; 53,3% – Россия), к 2000 г. положение изменилось

## **ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

---

настолько, что Свердловская область обогнала Россию более чем на 7 процентных пунктов (55,9% – Свердловская область; 47,6% – Россия). Этот негативный с точки зрения развития рыночных отношений экономический процесс продолжает закрепляться проводимой в области экономической и инвестиционной политикой.

Ухудшение структуры ВРП в Свердловской области вызывается ростом среди отраслей, производящих товары, доли промышленности (с 36,6% в 1996 г. до 42,2% в 2001 г.), в том числе за счет металлургического комплекса. В 1993 г. черная и цветная металлургия вместе обеспечивали 45,9% объема производства промышленной продукции, а в 2000 г. уже 50,2%. По данным Министерства экономики и труда Свердловской области их доля в 2003 г. составила 52,5%. При этом удельный вес сельского хозяйства, транспорта, связи, торговли и общественного питания изменился незначительно.

Сам по себе факт усиления промышленно-производственной направленности развития не несет ничего отрицательного. Каждый регион должен использовать свои ресурсы и возможности. Ориентируясь на них, субъекты Федерации ищут способы подъема уровня своего экономического развития. Следуя этому методологическому подходу, закономерно считать, что Свердловская область в современных условиях обеспечивает свое развитие именно на основе использования имеющихся объективных предпосылок и материальных условий. Другими словами, будучи промышленным регионом, она продолжает наращивать прежде всего промышленный потенциал.

Но такие выводы являются правильными лишь до тех пор, пока мы остаемся уровне укрупненных показателей. Если же перейти от анализа промышленности в целом к рассмотрению ее структуры по отраслям и выяснению роли и доли каждой отрасли в развитии экономики области, то придется некоторые в общем-то правильные положения несколько скорректировать, уточнить. Важнейшим среди них станет утверждение, что оптимальной является лишь такая структура промышленности, в которой достойное место занимают обрабатывающие отрасли, а среди них главная роль принадлежит наукоемким производствам. Поэтому сырьевую направленность структуры промышленности нельзя признать лучшим ее вариантом.

Позитивный процесс в изменениях структуры ВРП должен заключаться в наращивании доли отраслей, производящих услуги. Необходимость такой направленности преобразований структуры валового регионального продукта связана, во-первых, с созданием рыночной инфраструктуры, особенно с развитием банковской деятельности, кредитования, страхования, проведения операций с недвижимым имуществом и т.д., во-вторых, с перестройкой производства на изготовление тех товаров и услуг, которые все больше ориентированы на разнообразный спрос населения как по ценовым параметрам, так и по качественным характеристикам.

**ВРП на душу населения.** В анализе ВРП важное место занимает выявление тенденций изменения величины валового регионального продукта, приходящегося на душу населения. Этот показатель, возможно в наибольшей

## ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

---

мере, отражает динамику экономической активности, разворачивающейся в регионе.

В статистике данные по ВРП на душу населения приводятся не в сопоставимых, а в текущих ценах. Это затрудняет проведение некоторых расчетов, например сравнений динамики ВРП одного и того же региона *за ряд лет*, так как фактические данные включают рост цен за счет инфляции. В зависимости от того, насколько разными были уровни инфляции в сравниваемые периоды, изменяется степень погрешностей в расчетах.

Если сравнения проводятся *за один и тот же год* между разными регионами, то уровень инфляции не имеет значения, поскольку как в стране в целом, так и в отдельных регионах цены в заданный отрезок времени росли приблизительно в одинаковой мере. Поэтому величина ВРП, приходящаяся на душу населения, позволяет объективно сравнивать положение одних регионов с другими за определенный год, так как в этом случае инфляционные процессы практически не влияют на величину расчетов. Имеющиеся незначительные различия в уровнях инфляции по разным регионам являются настолько малыми, что их следует учитывать только при выполнении специальных расчетов. Для общего сравнения деятельности регионов и установления соотношений в их развитии перепады в региональной инфляции принципиального значения не имеют.

В том случае, когда проводятся сравнения за разные годы, можно сопоставлять данные лишь «по горизонтали», т.е. брать разные регионы и сравнивать их развитие за определенный год. Переход на сопоставление «по вертикали» возможен лишь тогда, когда сравнение по годам будет выступать не как соотношение во времени показателей данного региона к самому себе, а как результат сравнения разных регионов между собой «по горизонтали».

Проанализируем соотношения изменений ВРП Свердловской области и ВВП Российской Федерации. Данные, приведенные в табл. 2, позволяют обнаружить две тенденции, характерные для области. Первая состоит в том, что величина ВРП на душу населения в области постоянно увеличивается. В номинальном выражении она выросла с 4 240,1 р. в 1994 г. до 47 028,0 р. в 2001 г., т.е. более чем в 11 раз [9]. Естественно, что основным компонентом такого роста явилась инфляция. Вместе с тем определенную долю составляет фактическое увеличение ВРП за счет роста производства во второй половине 90-х годов XX века. Вторая тенденция менее радужная и даже тревожная. Она заключается в относительном уменьшении стоимости валового регионального продукта, приходящегося на одного жителя области, по сравнению с показателем в целом по Российской Федерации.

Таблица 2

**Соотношение ВРП на душу населения  
по Свердловской области и Российской Федерации [5, 10],  
р., до 1998 г. – тыс. р.**

Год	Свердловская область	Российская Федерация	Свердловская область по отношению к Российской Федерации, %
1994	4 240,1	3 583,7	(+) 18,3

## ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

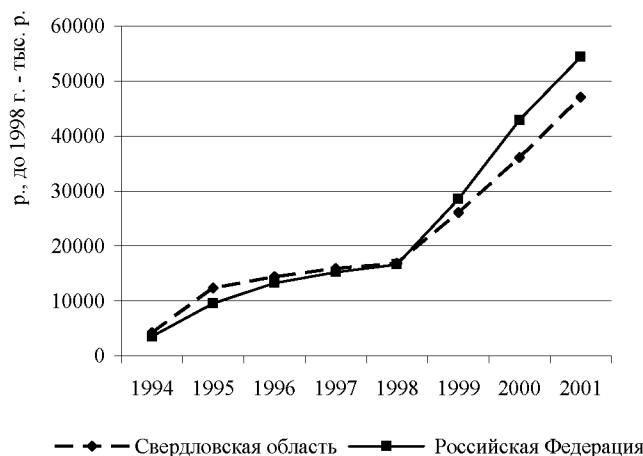
1995	12 376,0	9 566,3	(+) 29,4
1996	14 378,4	13 230,0	(+) 8,7
1997	15 902,2	15 212,3	(+) 4,5
1998	16 832,7	16 590,8	(+) 1,5
1999	26 044,6	28 492,1	(-) 8,6
2000	36 094,1	42 902,1	(-) 15,9
2001	47 028,0	54 325,8	(-) 13,4

Из табл. 2 видно, что с 1994 по 1998 г. включительно имело место превышение величины ВРП на душу населения в Свердловской области по сравнению с Россией. В 1994 г. оно составляло 18,3%, в 1995 г. выросло до 29,4%. Но начиная с 1996 г. величина превышения постепенно уменьшалась и в 1998 г. составила всего 1,5%.

С 1999 г. уровень ВРП на душу населения в Свердловской области стал ниже, чем по России, и сохранился в таком виде в последующие годы. В 2001 г. он был ниже общероссийского на 13,4%.

Такой устойчивый понижательный процесс может свидетельствовать лишь о том, что реальное развитие экономики области на протяжении анализируемых лет испытывает существенные затруднения. Одной из причин такого положения является не просто сохранение в области высокого удельного веса отраслей, производящих товары, но и рост внутри них доли отраслей сырьевой направленности, прежде всего черной и цветной металлургии.

Соотношение динамики валового регионального продукта на душу населения в Свердловской области и в Российской Федерации наглядно показано на рис. 2. Первоначально Свердловская область устойчиво обгоняла Российскую Федерацию, а затем так же устойчиво стала от нее отставать.



**Рис. 2. Соотношение ВРП на душу населения Свердловской области и Российской Федерации**

Для проверки такого тревожного вывода и установления его объективности мы решили провести дополнительные расчеты путем сопоставления развития Свердловской области с соседними областями, которые находятся в приблизительно одинаковых географических,

## **ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

---

---

климатических и хозяйственно-промышленных условиях. Такими регионами, естественно, выступают прежде всего Челябинская и Пермская области. Они настолько близки по общему промышленному потенциалу и другим показателям развития, что в научной литературе все три области часто объединяют понятием «старопромышленные регионы».

## ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

---

Первый взгляд на табл. 3 показывает, что Свердловская область развивается лучше Челябинской, но уступает Пермской.

Таблица 3

**Соотношение ВРП на душу населения  
в Свердловской, Челябинской и Пермской областях [5, 7, 10],  
р., до 1998 г. – тыс. р.**

Год	Свердловская область	Челябинская область	Пермская область	Соотношение показателя Свердловской области, %	
				с Челябинской областью	с Пермской областью
1994	4 240,1	3 844,5	4 436,5	(+) 10,3	(-) 4,4
1995	12 376,0	8 967,3	12 291,5	(+) 38,0	(+) 0,7
1996	14 378,4	13 193,2	14 481,8	(+) 9,0	(-) 0,7
1997	15 902,2	14 110,6	16 724,4	(+) 12,7	(-) 5,0
1998	16 832,7	12 700,5	18 615,5	(+) 32,5	(-) 9,6
1999	26 044,6	22 713,7	31 571,7	(+) 14,7	(-) 17,5
2000	36 094,1	36 908,7	43 869,7	(-) 2,2	(-) 17,7
2001	47 028,0	41 557,4	63 183,0	(+) 13,2	(-) 25,6

Однако при правильности общего оценочного вывода следует обратить внимание на пробивающуюся тенденцию постепенного ухудшения динамики показателей Свердловской области по отношению и к Челябинской, и к Пермской областям. Так, в середине 1990-х годов Свердловская область имела существенное превосходство над Челябинской областью, доходившее, например, в 1998 г. до 32,5%. Но с конца 1990-х годов разрыв стал уменьшаться и в 2001 г. имел отрицательное значение.

При сопоставлении показателей с Пермской областью также просматривается динамика развития не в пользу Свердловской области. Так, в середине 1990-х годов величины ВРП на душу населения в обеих областях были практически одинаковыми: в 1995 г. ВРП Свердловской области превосходил аналогичный показатель Пермской области на 0,7%, а в 1996 г. был ниже на такую же величину. Другими словами, развитие в соседних областях шло «по одинаковым сценариям». Однако с 1997 г. начинается явный отрыв Пермской области, она активно уходит вперед, с каждым годом увеличивая дистанцию. В 1997 г. разница составляла 5,0%, в 1998 г. – 9,6, в 1999 г. – 17,5, а в 2001 г. уже 25,6%.

За счет чего увеличивается разрыв? Играет здесь роль активизация экономической деятельности в Пермской области или происходит ухудшение положения в Свердловской области? Скорее всего, имеет место и то и другое.

Если бы причина успехов Пермской области по сравнению со Свердловской областью была только в факторах самой Пермской области, то при соревновании таких одинаковых по производственно-экономическому потенциалу регионов разрыв в показателях был бы значительно меньше, о чем свидетельствуют данные развития до 1996 г. Следовательно, отставание связано также с некоторыми негативными процессами, происходящими в самой Свердловской области. Одной из причин такого положения стало закрепление ее сырьевой направленности.

## ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

---

**Динамика роста физического объема ВРП Свердловской области.** Поскольку стоимостные показатели изменения валового регионального продукта в значительной мере обременены инфляционной составляющей, то они не могут отражать реальные перемены, которые происходят с ВРП. Наибольшие затруднения возникают с получением объективных данных, когда приходится сравнивать показатели одного и того же региона за ряд лет. Поэтому для получения реальной картины, которая должна отражать действительные процессы в динамике ВРП, используется показатель индекса физического объема ВРП. В этом случае валовой региональный продукт рассчитывается в сопоставимых ценах и отражает реальный объем.

В связи с определенным более быстрым развитием России в целом и отдельных ее регионов доля Свердловской области в общем объеме валового регионального продукта страны постепенно уменьшается. Если в 1995 г. удельный вес ВРП Свердловской области в общероссийском объеме составлял 4,1%, то в 2001 г. только 2,7% .

Индекс физического объема валового регионального продукта Свердловской области также изменяется неравномерно (табл. 4).

Таблица 4

**Индекс физического объема ВРП Свердловской области [8, 10],  
% к предыдущему году**

Год	Свердловская область	Справочно: изменение физического объема совокупного ВРП по РФ
1997	96,9	101,2
1998	92,0	93,6
1999	101,8	105,6
2000	112,2	110,7
2001	108,7	106,0
2002*	103,8	104,3
2003*	106,5	106,9

*Примечание.* \* По Свердловской области – по данным Свердловского облкомгосстата, по РФ – текущие данные Госкомстата РФ.

Из табл. 4 видно, что ВРП Свердловской области в своем реальном выражении начал расти с 1999 г. Самым удачным периодом был 2000 г., когда ВРП увеличился на 12,2%. Появились надежды на удержание таких высоких темпов и в последующие годы. Хотя 2001 г. был закончен со снижением темпов роста, последние находились на таком высоком уровне, что можно было ожидать нового положительного развития экономики. Эти два благополучных года были знаменательны и тем, что впервые Свердловская область по темпам роста ВРП обогнала Российскую Федерацию. Если в 2000 г. в РФ темп роста ВРП равнялся 110,7%, то в Свердловской области его рост был выше на 1,5 процентных пункта и равнялся 112,2%. В 2001 г. благоприятный исход снова был на стороне нашей области. Казалось, что экономика области вошла в нужное русло и будет продолжать свое развитие в заданном ритме.

## ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Однако следующий год подорвал надежды на устойчивое опережающее развитие региона не только по отношению к Российской Федерации. В 2002 г. ВРП области вырос только на 3,8%, что само по себе было низким приростом. К тому же этот показатель вновь стал меньше общероссийского.

Была надежда, что это случайный срыв. Но данные за 2003 г. опять показали результат не в пользу Свердловской области. Это подводит к мысли о том, что более низкие темпы роста ВРП области по сравнению с Россией могут стать повторяющимся явлением.

О вероятности таких последствий свидетельствует динамика ВРП Свердловской области и ВРП по России в целом за последние 7 лет, представленная на рис. 3. Кроме 2000 и 2001 гг. весь остальной период темпы роста физического объема ВРП области были ниже темпов роста совокупного ВРП Российской Федерации.

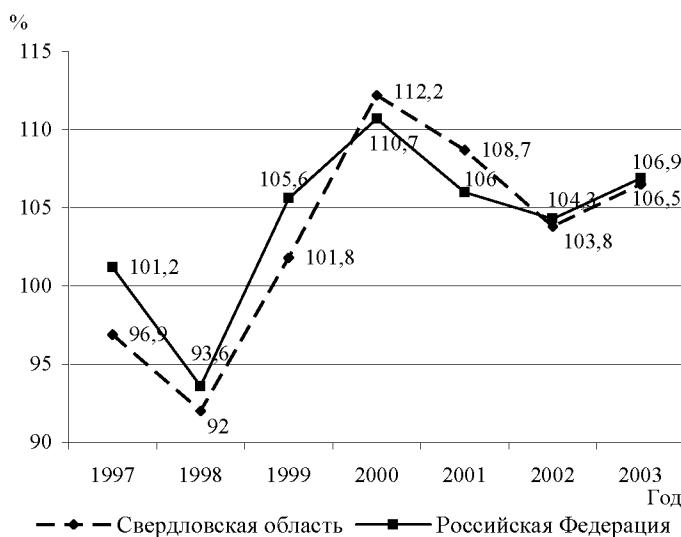


Рис. 3. Сравнительная динамика физического объема ВРП Свердловской области и ВРП Российской Федерации в целом

*Проблема удвоения ВРП Свердловской области по отношению к 2000 г.* Поскольку валовой региональный продукт в синтезированном виде отражает результаты работы региона, а валовой внутренний продукт – результаты экономической деятельности страны, руководители государства и регионов стали обращаться именно к этим показателям. Это давало возможность сосредоточить внимание предпринимателей и всего населения на решении такой задачи, которая была бы, с одной стороны, понятной всем, а с другой – не упрощала суть предлагаемых ориентиров.

Как ВРП, так и ВВП характеризует конечный результат производственной деятельности экономических единиц. Данные показатели отражают стоимость конечных товаров и услуг, произведенных этими единицами в течение отчетного периода в ценах конечного покупателя. Следовательно, они ориентируют население и хозяйствующие субъекты на выпуск не просто законченной продукции и услуг, а исключительно такой, которая пользуется платежеспособным спросом.

## **ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

---

В экономическом отношении ВРП, так же как и ВВП, при расчете производственным методом представляет сумму валовой добавленной стоимости всех отраслей. Значит, общество должно организовывать деятельность предприятий, организаций и сфер общественного производства таким образом, чтобы доля добавленной стоимости в продукте (услуге) имела тенденцию к возрастанию. В этом будет выражаться рост эффективности и производительности труда. Но не только это. Важно то, что часть добавленной стоимости выступает для работников в форме их заработной платы, а в конечном счете – их дохода. Поэтому становится понятным, что увеличение ВРП (или ВВП) равносильно росту благосостояния населения региона, страны.

Исходя из такого экономического понимания ВРП (ВВП) проблема его роста действительно является важнейшей как для руководителей регионов и страны, так и для исполнителей любого уровня, звания, должности и квалификации. В увеличении ВРП (ВВП) заложен успех развития общества, отдельного человека, его материального достатка и условий для умножения духовной культуры. Поэтому задача (и проблема) активного увеличения ВРП и ВВП может стать на ближайшие 20–25 лет главным мобилизующим экономическим лозунгом как для отдельных регионов, так и для России в целом.

В настоящее время руководством Свердловской области поставлена задача удвоить ВРП к 2010 г. Она последовала вслед за призывом Президента страны удвоить ВВП России к этому же сроку.

Насколько возможно решение названной задачи в указанный отрезок времени? Для ответа на этот вопрос необходимо выяснить, во-первых, то, как «шагает» регион по приращению ВРП, а во-вторых, то, как он должен «шагать», чтобы вовремя прийти к указанному финишу.

О движении Свердловской области по наращиванию ВРП говорилось выше. Если за базу отсчета удвоения ВРП брать 2000 г., то «шаг» области был замедляющимся: в 2001 г. прирост ВРП составил 8,7%, в 2002 г. – 3,8%. Несколько улучшилось положение в 2003 г.: темп прироста ВРП составил 6,5%. Среднегодовой прирост за это период составил 6,3%.

Наши расчеты показывают, что если принять за единицу уровень ВРП Свердловской области в 2000 г., то для его удвоения за 10 лет, т.е. к 2010 г., необходимо обеспечивать среднегодовой прирост ВРП не менее 7,5%<sup>1</sup>.

Если в каком-либо году темпы прироста будут ниже этого показателя, то в последующие годы потребуется превысить 7,5%-ный прирост.

У Правительства области есть намерение закончить 2004 г. с приростом ВРП в 7,5%. Если это произойдет, то Свердловская область может войти в ритм движения, который даст ей возможность реально достичь заявленной цели к 2010 г.

---

<sup>1</sup> Расчеты для Свердловской области соответствуют динамике индексов валового внутреннего продукта для России в целом. В 2000 г. ее ВВП составлял 66% от уровня 1990 г. Для удвоения этой величины к 2010 г. необходимо иметь темпы прироста ВВП в размере не менее 7,5–7,7% в год. Однако практика показывает, что к уровню 7,5% прироста ВВП в год Россия еще не подошла. Во всяком случае в 2001 г. прирост ВВП составил 5,0%, в 2002 г. – 4,3%, а в 2003 г. – 6,9%.

## ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В то же время, с точки зрения повышения благосостояния всего населения, не следует переоценивать значение роста валового регионального продукта Свердловской области к 2010 г. в 2 раза, так как даже удвоенный ВРП в своем физическом объеме лишь приблизится к уровню 1990 г. или слегка его превысит.

Принципиально важным моментом становится выявление и приведение ВРП в действие той базы, которая обеспечит нужный уровень прироста валового регионального продукта. Исходить надо, во-первых, из анализа удельного веса отраслей в структуре ВРП и темпов их роста, во-вторых, из направленности экономического развития региона в целом.

Данные табл. 5 показывают, что за шесть анализируемых лет в структуре и удельном весе отдельных отраслей произошли серьезные изменения, как позитивные, так и негативные.

Таблица 5

### Динамика структуры ВРП Свердловской области по отраслям производства (рассчитано на основании [11])

Отрасли	Удельный вес валовой добавленной стоимости отрасли, %	
	1996 г.	2001 г.
<b>Производство товаров</b>	<b>51,75</b>	<b>54,73</b>
В том числе по отраслям:		
промышленность	36,61	42,18
сельское хозяйство	5,76	5,93
лесное хозяйство	0,13	0,11
строительство	8,90	5,87
прочие виды деятельности по производству товаров	0,34	0,63
<b>Производство услуг</b>	<b>40,29</b>	<b>39,86</b>
Рыночные услуги	31,34	33,33
В том числе по отраслям:		
транспорт	10,75	9,44
связь	1,14	1,27
торговля и общественное питание	8,97	11,69
информационно-вычислительное обслуживание	0,04	0,30
операции с недвижимым имуществом	1,49	3,58
коммунальное хозяйство	2,61	1,24
страхование	0,18	0,43
жилищное хозяйство	1,39	0,87
здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	0,59	1,48
народное образование	0,27	0,57
культура и искусство	0,08	0,11
управление	1,06	0,58
прочие рыночные услуги	2,77	1,77
Нерыночные услуги	8,95	6,53
В том числе по отраслям:		
жилищное хозяйство	0,95	0,37
здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	3,06	1,85
народное образование	3,20	2,27
культура и искусство	0,29	0,22
управление	1,01	1,77

## ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

прочие нерыночные услуги	0,44	0,05
Чистые налоги на продукты	7,96	5,41

Среди положительных моментов следует назвать сохранение доли услуг в общем объеме ВРП. В 1996 г. они составляли 40,29%, а к 2001 г. лишь незначительно снизились и равнялись 39,86%. Но это относительное благополучие, так как все-таки доля услуг должна расти, а не снижаться. Кроме того, важно отметить такое явление, как повышение доли рыночных услуг и, соответственно, понижение доли нерыночных услуг.

Более важным положительным сдвигом является существенное увеличение среди рыночных услуг доли торговли и общественного питания, информационно-вычислительного обслуживания, операций с недвижимым имуществом. Названный ряд положительных перемен свидетельствует о постепенном закреплении в экономике области рыночных отношений и создании для них необходимой инфраструктуры.

Имеет место и значительный объем негативных подвижек. Во-первых, произошел рост доли отраслей, производящих товары, что не соответствует российским и мировым тенденциям в преобразованиях структуры ВРП. Во-вторых, продолжает увеличиваться доля промышленности. В целом это не отрицательная характеристика, но при условии, что среди промышленных отраслей будут преобладать обрабатывающие, а не сырьевые. В-третьих, снизилась доля строительства, что может вести к уменьшению прироста ВРП, поскольку строительство обычно выступает одним из локомотивов общего увеличения темпов роста. В-четвертых, среди рыночных услуг падает доля транспорта и жилищного хозяйства, хотя обычно именно эти отрасли, наряду со связью, устремляются вперед при развитии рыночных отношений. В-пятых, сдерживающим фактором увеличения темпов роста ВРП может стать увеличение доли управления в системе нерыночных услуг: с 1996 по 2001 г. она выросла с 1,01 до 1,77%. Умножающиеся расходы на управление из бюджетных средств свидетельствуют не только о повышении заработной платы и доходов чиновников, но и об увеличении самого их числа, что ведет к бюрократизации системы управления экономикой и обществом.

Названные положительные и отрицательные тенденции в изменении структуры ВРП не исчерпывают всю глубину перемен, которые свершились за период с 1996 по 2001 г. включительно. Но они подсказывают пути выбора направлений для совершенствования структуры экономики области с целью увеличения темпов роста ВРП и экономического благополучия населения.

Следует понять, что сырьевая направленность не спасет область. Ее богатство не в природных ресурсах, а в умении пользоваться ими. Поэтому необходимо развивать интеллектуальные отрасли, прежде всего обрабатывающие, и опираться на наукоемкие производства.

### Литература

1. Гранберг А., Зайцева Ю. Производство и использование валового регионального продукта: межрегиональные сопоставления // Российский экономический журнал. 2002. № 10.

## **ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

---

---

2. *Мироедов А.А., Шарамыгина О.А.* Использование показателя валового регионального продукта в оценке экономического развития региона // Вопросы статистики. 2003. № 9.
3. *Михеева Н.Н.* Макроэкономический анализ на основе региональных счетов. Хабаровск–Владивосток: Дальнаука, 1998.
4. *Сурнина Н.М.* Пространственная экономика: проблемы теории, методологии и практики / Науч. ред. Е.Г. Анимица. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2003.
5. *Регионы России: Стат. сб.: В 2 т.* / Госкомстат России. М., 1998. Т. 2.
6. *Регионы России: Стат. сб.: В 2 т.* / Госкомстат России. М., 2001. Т. 2.
7. *Регионы России. Социально-экономические показатели. 2002: Стат. сб.* / Госкомстат России. М., 2002.
8. *Регионы России. Социально-экономические показатели. 2003: Стат. сб.* / Госкомстат России. М., 2003.
9. *Российский статистический ежегодник. 2002: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002.*
10. *Российский статистический ежегодник. 2003: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2003.*
11. «Экспресс-информация» Свердловского областного Комитета государственной статистики за 1996 и 2001 гг.

\* \* \* \* \*

## **ТЕОРИЯ ФИНАНСОВ**

---



**Ольга Борисовна  
Веретенникова**

---

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

---

### **ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Развитие рыночной экономики в нашей стране требует переосмысления некоторых положений финансовой науки, в частности теории финансов предприятий. Появление частной собственности на имущество предприятий, передача некоторых функций управления с государственного уровня на уровень хозяйствующих субъектов и многие другие изменения позволяют говорить о новых явлениях в теории финансов предприятий и о возникновении науки, занимающейся проблемами управления ими. Важное значение приобретает изучение эволюции категории «финансы предприятий» и ее взаимосвязи с финансовым менеджментом.

Научные школы, изучающие финансы предприятий, в последнее время стали рассматривать данную категорию не только в узком, но и в широком смысле.

Авторская позиция по сущности финансов предприятий в широком смысле базируется на различии взаимоотношений предприятия с бюджетом, рынками капитала, а также рынками средств производства и товаров. Денежные отношения, возникающие при получении предприятием основного и оборотного капитала, найме рабочей силы и сбыте продукции, являются предметом исследования экономики предприятия, а отношения с государством и рынками капитала – предметом исследования финансов предприятий. Финансы предприятия в узком смысле выражают отношения с государством, в широком смысле – с государством и рынками капитала.

По мнению автора, *финансы предприятий* в широком смысле – это система денежных отношений по поводу формирования и использования предприятиями денежного капитала (фондов) для осуществления предпринимательской деятельности, т.е. в целях извлечения прибыли и выполнения возникающих обязательств.

*Денежный капитал (фонды) предприятия*, по нашему мнению, это денежные средства, привлекаемые с рынков капитала, из бюджета, а также создаваемые самим предприятием для формирования имущества, необходимого для ведения предпринимательской деятельности.

Денежный капитал возникает на стадии распределения валового внутреннего продукта (амortизация) и перераспределения национального дохода

(чистая прибыль предприятия, остающаяся в его распоряжении, заемный капитал и пр.).

Выручка, поступающая за отгруженную продукцию, – это источник образования денежного капитала, но не сам капитал как таковой. Только пройдя путь распределения и перераспределения, из выручки образуется денежный капитал (фонды).

Кроме того, по мнению автора, финансовые отношения необходимо рассматривать в двух аспектах. Во-первых, когда само предприятие привлекает денежный капитал, а во-вторых, когда оно является инвестором для другого хозяйствующего субъекта и получает денежные средства от инвестиционной деятельности, т.е. от краткосрочных финансовых вложений, а также инвестиций в совместные проекты с другими предприятиями и т.п.

Таким образом, финансовые отношения возникают между предприятиями и:

собственниками по поводу формирования уставного капитала и выплаты дивидендов или процентов по паям;

его инвесторами (финансовыми посредниками, предприятиями и т.п.) по поводу привлечения денежных средств под реальные инвестиции, их погашения и выплаты процентов по ним;

покупателями по поводу получения ими коммерческих кредитов и погашения их;

поставщиками по поводу получения предприятием коммерческих кредитов и погашения их;

участниками холдинга, ФПГ, концерна (материнскими и дочерними компаниями) по поводу перераспределения денежного капитала в интегрированном хозяйствующем субъекте;

государством по поводу уплаты налогов;

государством по поводу получения бюджетных ассигнований и условий их погашения предприятием;

другими предприятиями по поводу осуществления реальных инвестиций самим предприятием и получения процентов по ним;

юридическими лицами, государством по поводу осуществления предприятием финансовых инвестиций и получения процентов по ним.

Из сферы финансовых отношений выпадают отношения предприятия с поставщиками и покупателями, если речь не идет о коммерческом кредите, с работниками по поводу оплаты труда, выплаты трудовых вознаграждений, удержания налога на доходы физических лиц и т.п.

Из определения сущности финансовых предприятий (в широком смысле), данного автором, вытекает две функции данной категории:

формирование денежного капитала (фондов);

использование денежного капитала (фондов) в целях воспроизведения.

Немаловажен вопрос о принципах организации финансовых предприятий. По этой проблеме также не сложилось единого мнения среди российских ученых.

На наш взгляд, определяя принципы организации финансовых предприятий в условиях рыночной экономики, необходимо отличать их от принципов хозяйствования, присущих данной экономической системе. В рыночной эко-

## **ТЕОРИЯ ФИНАНСОВ**

---

номике предприятия являются независимыми хозяйствующими субъектами, работающими в условиях конкуренции. Понятие юридического лица дано в ст. 48 части I Гражданского кодекса. Юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Из этого определения становится ясно, что хозяйственная самостоятельность, самофинансирование, материальная заинтересованность, заинтересованность в результатах деятельности, полный хозяйственный (коммерческий) расчет, обеспечение сохранности собственных оборотных средств не могут выступать принципами организации финансов предприятий. Они являются принципами хозяйствования в условиях рыночной экономики.

Поскольку в общем смысле принципы выражают основу какого-либо явления или категории, принципы организации финансов предприятий исходят из их сущности и функций. Они должны ответить на вопрос: как организовать систему денежных отношений по поводу формирования и использования денежного капитала (фондов) предприятия, чтобы оно было прибыльно и платежеспособно?

Базируясь на этом рассуждении, мы выделяем три принципа: плановости и системного подхода; оптимального соотношения между собственными и заемными источниками финансирования предприятий; обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Принцип плановости и системного подхода означает, что все показатели деятельности предприятия планируются. Формируется политика собственника, и на этой ее основе составляются стратегический и оперативный планы.

Системный характер позволяет скоординировать показатели как на этапе планирования, так и при получении фактических данных. Например, размер выручки, определяемый рынком, должен соответствовать затратам предприятия на производство и реализацию продукции. Системный подход позволяет связать все показатели финансово-хозяйственной деятельности для обеспечения их рационального и эффективного сочетания. Таким образом, планирование должно осуществляться не ради планирования, а в целях устойчивого развития предприятий, их объединений и экономики страны в целом.

Процесс формирования денежного капитала (фондов) должен обеспечить предприятие необходимым объемом денежных средств. Первоначально генерируется поток денежных поступлений, а по истечении времени необходимо произвести выплаты каждому контрагенту в соответствии с условиями договора, на которых привлечены средства. Причем каждый поток денежных средств имеет свою «цену». Самыми выгодными с точки зрения минимизации затрат по обслуживанию источников являются амортизация и устойчивые пассивы. Платежные требования собственников, вложивших средства в уставный капитал, стоят по показателю возвратности и платности на втором месте. С собственниками необходимо рассчитаться за предоставленные ре-

сурсы, выплатив дивиденды или проценты по паям из чистой прибыли предприятия.

На последнем месте с точки зрения выгодности стоят заемные источники. Эти платежные требования должны удовлетворяться в первоочередном порядке, до претензий собственников. Чем больше к процессу формирования денежного капитала привлечено собственников и кредиторов, тем больше предприятие несет затрат по обслуживанию долга и тем меньше остается чистой прибыли, являющейся внутренним источником воспроизводства. Становится понятным, почему так важно найти оптимальное соотношение между источниками финансирования для обеспечения прибыльности и платежеспособности предприятия.

Принцип обеспечения финансовой устойчивости предприятия означает, что любые его инвестиции и затраты должны окупаться, т.е. приносить прибыль и положительное сальдо денежного потока. Только в этом случае предприятие может быть конкурентоспособным и долгое время эффективно работать на рынке производимых им товаров, работ или услуг.

Сущность, функции и принципы организации финансов предприятий являются основой для дальнейшего решения вопросов управления финансами предприятий. Этой проблемой занимается отдельная наука – финансовый менеджмент.

От того, как определена категория «финансы предприятий», будет зависеть предмет финансового менеджмента, его сущность, цель и задачи.

До недавнего времени отдельной науки об управлении финансами предприятий в нашей стране не существовало, поскольку все вопросы решались на уровне государственной политики по развитию народного хозяйства страны. В отечественную науку и практику финансовый менеджмент пришел из-за рубежа. Однако к чести российских ученых следует отметить, что слепого копирования иностранных подходов к управлению нет практически ни в одном научном издании. Российская экономика имеет свои, присущие только ей черты, которые должны быть отражены в целях, приемах и методах управления финансами предприятий.

Следует выделить две группы научных направлений, посвященных финансовому менеджменту. Ряд российских ученых пришли к изучению проблемы финансового менеджмента через изучение финансов предприятий. Среди них коллектив ученых под руководством профессора М.В. Романовского; профессора А.Д. Шеремет, Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.

Вторая группа ученых рассматривает финансовый менеджмент без обращения к теории финансов предприятий. Представителями данного направления являются профессора Е.С. Стоянова, И.Т. Балабанов, В.В. Ковалев, И.А. Бланк и др.

И тот и другой подход имеет свою логику, но сущность финансового менеджмента понимается ими одинаково – наука об управлении финансами предприятия.

Принципиальным отличием в трактовке сущности финансового менеджмента у различных авторов является цель управления. Приверженцы западных школ определяют в качестве цели максимизацию благосостояния собственников предприятия в текущем и последующем периоде [1. С. 11].

## **ТЕОРИЯ ФИНАНСОВ**

---

Другая точка зрения состоит в том, что целью управления является повышение конкурентоспособности хозяйствующего субъекта [2. С. 3] или оптимизация оборота денежных средств предприятия [3].

На наш взгляд, на современном этапе развития экономики России западные трактовки сущности финансового менеджмента не подходят для российских условий, так как инфраструктура бизнеса в России пока очень отличается от зарубежной.

Управление российскими предприятиями решает задачу стабилизации экономики в целом и конкретного предприятия в отдельности, повышения его конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. Обеспечение конкурентоспособности, в свою очередь, возможно через разработку и внедрение стратегии хозяйствующего субъекта, которая показывает, что ему необходимо сделать для качественного прорыва на рынке. Тактика ответит на вопрос: как это сделать?

На данном историческом этапе развития российской экономики более правильно, на наш взгляд, рассматривать *финансовый менеджмент* как систему управления финансами предприятий, направленную на повышение их конкурентоспособности путем разработки и достижения стратегических и тактических целей, определенных на основе политики собственников.

Как любая наука, финансовый менеджмент имеет цель, задачи, предмет исследования, принципы организации.

Основываясь на принципах организации финансов предприятий, предложенных автором, основной целью финансового менеджмента можно считать построение эффективной системы управления, направленной на обеспечение финансовой устойчивости предприятия за счет укрепления его конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. Логическим продолжением рассуждений будет определение задач финансового менеджмента:

- 1) формирование денежного капитала (фондов) в объеме, покрывающем потребности предприятия, при условии обеспечения оптимального соотношения между источниками финансирования;
- 2) использование денежного капитала (фондов) для обеспечения эффективности инвестиций и затрат, вложенных в активы;
- 3) обеспечение высокого уровня ликвидности (платежеспособности) предприятия при достаточном уровне рентабельности.

Таким образом, *предмет финансового менеджмента* – это система отношений предприятия по поводу формирования и использования денежного капитала (фондов), функционирующая под воздействием внешних и внутренних факторов. Именно своевременная реакция на изменение внешней среды позволяет таким образом откорректировать деятельность всех внутренних функциональных областей, чтобы обеспечить конкурентоспособность предприятия.

Принципы организации финансового менеджмента, реализация которых обеспечивает эффективное управление финансовой деятельностью предприятия, несколько отличаются от принципов организации финансов предприятий, хотя базируются именно на них.

По мнению автора, *принципами организации финансового менеджмента* являются:

- 1) прогнозирование и планирование всех показателей деятельности предприятия и управление на основе отклонений фактических значений от плановых;
- 2) нахождение оптимальных пропорций между источниками финансирования деятельности предприятия;
- 3) наличие системы управления рисками и резервами;
- 4) принятие управленческих решений на основе их альтернативного выбора, соответствующего финансовой политике собственников.

Прогнозирование и планирование является одной из основных функций управления. Прогнозирование, с одной стороны, предшествует планированию, а с другой – является его составной частью.

Отсутствие системы планирования на предприятиях обычно сопровождается принятием ошибочных управленческих решений, как следствие, снижается их конкурентоспособность, нарушается координация действий между подразделениями, уменьшаются возможности маневра на рынке производимых товаров и услуг.

В рыночной экономике качественное планирование базируется на разработке стратегических и оперативных планов, которые должны ориентироваться на взаимодействие всех лучших идей планирования (прошлых, настоящих, будущих), разрабатываться при достаточном объеме и качестве информации и при прогнозируемых тенденциях развития макроэкономической ситуации.

Однако даже очень хорошо составленный план еще не гарантирует успеха. Самые серьезные управленческие решения по оптимизации деятельности принимаются при сравнении плановых показателей с фактическими. Именно это сравнение позволяет выявить дополнительные риски и более эффективно действовать на рынке.

Следует отметить и проблему взаимоувязки производственных и финансовых показателей деятельности предприятия. В ряде случаев могут возникнуть противоречия. Так, например, изъятие денежных средств в инвестиционные проекты с длительным сроком окупаемости может вызвать недостаток собственных оборотных средств для текущей производственной деятельности. Система планирования, состоящая из стратегического плана, бизнес-плана и бюджета, призвана ликвидировать указанные противоречия.

Нхождение оптимальных пропорций между источниками финансирования деятельности предприятия является принципом организации финансов предприятий и, соответственно, финансового менеджмента, поскольку обе эти категории изучают систему формирования и использования денежного капитала хозяйствующих субъектов. Менеджеры должны знать тот предел, до которого деятельность предприятия может быть улучшена за счет привлечения заемных средств, несмотря на их платность, наряду с использованием собственных источников.

Наличие системы управления рисками и резервами позволяет принимать своевременные и правильные управленческие решения.

Любые решения по управлению предприятием и его денежным капиталом имеют альтернативные возможности внедрения. Выбор альтернатив развития возможен только в том случае, когда предприятие принимает для себя

## **ТЕОРИЯ ФИНАНСОВ**

---

определенные принципы поведения в рыночной среде. Каждое управленческое решение проверяется на соответствие этим принципам. Все альтернативы, вступающие в противоречие с принятыми условиями, должны быть отклонены, отвечающие им – внедрены. Принципы и рамочные условия деятельности предприятия являются, по существу, его политикой. Следовательно, принципы, лежащие в основе принятия управленческих решений в области финансового менеджмента, являются финансовой политикой предприятия, которая определяет внутреннюю нормативную базу в управлении денежным капиталом. Без установления таких приоритетов предприятие не сможет определить оптимальное поведение в рыночной среде.

Под *финансовой политикой* автор понимает совокупность норм и условий управления денежным капиталом (фондами), устанавливаемых собственниками для достижения финансовой устойчивости предприятия при решении стратегических и тактических задач.

В заключение необходимо отметить, что изменение в экономическом устройстве нашей страны привело к необходимости изучения категории «финансы предприятий» в широком смысле и к появлению на этой основе новой науки об управлении финансами предприятий – финансового менеджмента.

Изучение сущности и функций финансов предприятий закладывает основу для определения цели, задач, предмета и принципов организации финансового менеджмента.

### **Литература**

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. Первый курс. Киев: Ника-Центр, Эльга, 2000.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М.: Финансы и статистика, 1995.
3. Большаков С.В. Основы управления финансами: Учеб. пособие. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000.

\* \* \* \* \*

**Вячеслав Васильевич  
Дрошнев**



---

Кандидат медицинских наук, доцент,  
заведующий кафедрой страхования  
Оренбургского государственного

---

## **ФИНАНСОВЫЕ ИТОГИ РАЗВИТИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ И ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ**

Законодательно и экономически обоснованное реформирование государственной, бюджетной системы здравоохранения началось с введения обязательного медицинского страхования (ОМС), одной из основных задач которого было создание дополнительного, постоянного, значительного по объему внебюджетного источника финансирования системы здравоохранения.

В условиях функционирования ОМС сложилась новая система финансов здравоохранения, являющаяся частью общегосударственной финансовой системы России и включающая в себя следующие звенья:

государственная бюджетная система (федеральный, республиканский, краевой, областной и местный бюджеты);

внебюджетные целевые фонды, в том числе федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования;

средства добровольного медицинского страхования (личные средства граждан и средства юридических лиц);

средства, получаемые медицинским учреждением за предоставление платных услуг как физическим лицам, так и сотрудникам предприятий по прямым договорам медицинского обслуживания;

кредиты, ссуды, субсидии, дотации, налоговые взаиморасчеты;

спонсорские взносы и пожертвования юридических и физических лиц.

В настоящее время функционирует государственный, или централизованный, источник финансирования здравоохранения, объединяющий средства федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, федерального и территориальных внебюджетных фондов ОМС, государственные кредиты и ссуды.

Экономические отношения по созданию, распределению и использованию денежных средств между участниками ОМС формируют финансовую систему, которая определяет развитие и реформирование здравоохранения.

Анализируя государственный источник финансирования здравоохранения, следует отметить, что с введением ОМС общий объем средств, поступающих в здравоохранение, в текущих и в сопоставимых ценах увеличился в 6 раз: с 24 310,5 млн р. в 1994 г. до 144 737,6 млн р. в 1999 г. (табл. 1).

Таблица 1

**Показатели финансирования здравоохранения Российской Федерации из государственных источников в 1994–1999 гг. в текущих ценах [2, 3]**

Год	Общий объем финансирования, млн р.	Средства федерального бюджета		Средства консолидированных бюджетов субъектов РФ		Средства государственных внебюджетных фондов			
		млн р.	%	млн р.	%	всего		в том числе фонда обязательного медицинского страхования	
						млн р.	%	млн р.	%
1994	24 310,5	2 260,6	9,3	15 945,6	65,6	6 104,3	25,1	—	—
1995	57 466,9	3 752,4	6,5	35 664,5	62,1	18 050,0	31,4	—	—
1996	76 634,3	5 226,3	6,8	44 228,5	57,7	27 179,5	35,5	18 500	68,1
1997	99 787,2	7 451,7	7,5	58 281,1	58,4	34 145,4	34,2	23 800	69,7
1998	99 235,4	7 558,2	7,6	51 093,1	51,5	40 584,1	40,9	25 900	63,8
1999	144 737,6	9 668,1	6,7	73 877,5	51,0	61 192,2	42,3	42 000	68,6

Прослеживается четкая негативная тенденция уменьшения доли финансирования здравоохранения из бюджетов всех уровней. Доля средств федерального бюджета, направляемых на здравоохранение, уменьшилась с 9,3% в 1994 г. до 6,7% в 1999 г. (табл. 1).

Аналогичная ситуация наблюдается при финансировании здравоохранения из средств консолидированных бюджетов субъектов РФ. Их доля уменьшилась с 65,6% (1994 г.) до 51,0% (1999 г.), а темп убыли составил 77,7% (табл. 1).

При этом неуклонно возрастает роль государственных внебюджетных фондов в финансировании здравоохранения, в том числе фонда ОМС. Дефицит бюджетного финансирования государственного здравоохранения компенсировался за счет увеличения доли финансирования из государственных внебюджетных фондов, в первую очередь фонда ОМС. Наблюдался значительный рост (в 10 раз) объема поступления денежных средств из государственных внебюджетных фондов с 1994 г. (6 104,3 млн р.) до 1999 г. (61 192,2 млн р.). В общем объеме финансирования доля средств внебюджетных фондов возросла в 1,7 раза: с 25,1% (1994 г.) до 42,3% (1999 г.). До 70% средств внебюджетных фондов составляли средства фонда ОМС (табл. 1).

Анализ источников финансирования здравоохранения Оренбургской области показал резкое уменьшение (в 4,5 раза) бюджетного финансирования с 6 885,3 млн р. в 1999 г. до 1 524,6 млн р. в 2001 г. с незначительным приростом в 2002 г. до 2 148,7 млн р. При этом наблюдался динамичный рост (в 4,1 раза) объема поступления средств ОМС на финансирование здравоохранения Оренбургской области: с 523,2 млн р. (1999 г.) до 2 140,1 млн р. (2002 г.). Если в 1999 г. на долю бюджетного финансирования здравоохранения Оренбургской области приходилось 92,9% всех средств, а средства ОМС составляли 7,1%, то в 2002 г. ситуация кардинально изменилась и данные показатели составили соответственно 50,1 и 49,9%. Основой роста объема средств

OMC в Оренбургской области стало увеличение в 27,1 раза размера страховых взносов из бюджета за страхование неработающего населения административной территории: с 43,0 млн р. в 1999 г. до 1 164,2 млн р. в 2002 г. (табл. 2).

Таблица 2

**Показатели финансирования здравоохранения Оренбургской области  
в 1999–2002 гг. [1]**

Показатель	1999		2000		2001		2002	
	млн р.	%						
1. Средства бюджета субъекта РФ	6 885,3	92,9	2 101,9	70,3	1 524,6	50,4	2 148,7	50,1
2. Средства ОМС	523,2	7,1	890,0	29,7	1 501,6	49,6	2 140,1	49,9
В том числе:								
страховые взносы	415,0	79,3	656,4	73,8	606,2	40,4	849,6	39,7
страховые взносы (платежи) из бюджетов на страхование неработающего населения	43,0	8,2	209,9	23,6	717,1	47,8	1 164,2	54,4
доходы от использования временно свободных средств	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
штрафы, пени	35,0	6,7	10,2	1,1	137,1	9,1	27,8	1,3
прочие	30,2	5,8	13,5	1,5	41,2	2,7	98,5	4,6
Всего	7 408,5	100,0	2 991,9	100,0	3 026,2	100,0	4 288,8	100,0

Эта тенденция объясняется следующим:

1. До 2000 г. страховые платежи из бюджета на страхование неработающего населения производились нерегулярно, не во всех административных территориях области, носили, как правило, символический характер.

2. Система ОМС в Оренбургской области до 2001 г. действовала по страховой модели: страхователь – страховая медицинская организация (СМО) – территориальный фонд ОМС (ТФОМС), что обеспечивало гарантированное поступление страховых взносов за работающее население в силу консолидации воздействия СМО и ТФОМС на страхователя-работодателя.

3. В 2001 г. произошли коренные преобразования системы ОМС Оренбургской области:

функция сборщика страховых взносов на работающее население была передана от ТФОМС в территориальную инспекцию Министерства по налогам и сборам, что обусловило снижение собираемости страховых взносов;

были утверждены и введены в действие с 2001 г. правила проведения ОМС граждан Оренбургской области, предоставившие право ТФОМС и его филиалам, несмотря на наличие СМО, выступать единственным страховщиком неработающего населения;

ТФОМС сконцентрировал свою деятельность на работе с руководителями административных территорий Оренбургской области, являющихся страхователями неработающего населения;

руководители административных территорий Оренбургской области в условиях значительного бюджетного дефицита произвели до 2001 г. перераспределение средств, перенеся их из статьи «бюджетное финансирование здравоохранения» в статью «страховые взносы за неработающее население». Сумма средств двух данных источников финансирования с 2000 по 2001 г. уменьшилась незначительно: с 2 311,8 млн до 2 241,7 млн р., а к 2002 г. увеличилась в 1,5 раза и составила 3 312,9 млн р. (табл. 2).

Отношение к здравоохранению на государственном уровне не изменилось, финансирование из бюджета осуществляется по остаточному

принципу. Доля государственных источников финансирования здравоохранения в валовом внутреннем продукте страны за период реформ уменьшилась с 4% (1994 г.) до 3,2% (1999 г.). Темп убыли данного показателя составил 80%.

С момента создания ТФОМС в РФ наблюдалось неуклонное из года в год увеличение их доходов, которые выросли в 133,1 раза: с 1 002 745,9 тыс. р. (1993 г.) до 133 442 550,2 тыс. р. (2002 г.). 97,1% полученных ТФОМС средств в 2002 г. использовалось на развитие системы ОМС в РФ (табл. 3).

Таблица 3

**Доходы и расходы территориальных фондов обязательного медицинского страхования в РФ с 1993 по 2002 г., тыс. р. [1]**

Год	Доход ТФОМС	Переходящий остаток средств на начало года	Всего поступило средств в ТФОМС	Расходы ТФОМС	Доля расходов от доходов, %
1993	1 002 745,9	4,1	1 002 741,7	404 424,6	40,3
1994	6 655 632,2	569 277,1	6 086 355,1	5 471 784,8	82,2
1995	15 289 065,8	1 210 235,7	14 078 830,1	14 239 094,4	93,1
1996	22 348 582,2	1 050 202,7	21 298 379,5	21 339 454,2	95,5
1997	29 484 672,3	1 024 530,6	28 460 141,7	27 834 515,5	94,4
1998	31 843 208,1	1 650 156,8	30 193 051,3	30 382 884,9	95,4
1999	48 289 800,2	1 461 279,4	46 828 520,8	46 016 771,4	95,3
2000	72 281 322,5	2 383 441,0	69 897 881,5	68 395 564,1	94,6
2001	92 861 828,5	3 885 758,4	88 976 070,1	87 401 716,0	94,1
2002	133 442 550,2	5 460 112,5	127 982 437,7	129 579 157,1	97,1

Структура поступлений средств в ТФОМС практически не меняется, но идет изменение доли каждого источника финансирования.

Наибольшую часть поступающих средств составляют страховые взносы работодателей за работников предприятий. Вторая значительная часть поступлений, не превышавшая 32% всех средств за период, приходится на долю страховых платежей руководителей административных территорий из бюджета за неработающее население (табл. 4). Это отражает сложившуюся практику руководства административной территории не производить или производить чисто символическую оплату страховых платежей по ОМС из бюджета.

Оставшаяся часть поступлений складывается из трех источников, которые по уменьшению значимости можно расположить в следующем порядке: прочие поступления; штрафы и пени; доходы от использования временно свободных средств. Надолю данных источников приходилось от 5,9% в 1993 г. до 16,3% в 1997 г. Доля каждого из названных источников проявляет тенденцию к снижению (табл. 4).

Таблица 4

**Структура поступлений средств ОМС в ТФОМС Российской Федерации  
с 1993 по 2002 г., % общей суммы поступлений [1]**

Год	Поступление средств ОМС в ТФОМС					
	всего	страховые взносы работодателей	платежи из бюджета на неработающих	прочие	штрафы, пени	доходы от использования временно свободных финансовых средств
1993	100,0	91,3	2,8	2,2	0,1	3,6
1994	100,0	64,7	20,2	4,2	2,2	8,7
1995	100,0	60,0	28,8	4,2	3,6	3,4
1996	100,0	60,5	26,3	8,7	3,9	0,6
1997	100,0	60,7	23,0	9,6	6,3	0,4
1998	100,0	62,7	23,3	8	5,8	0,2
1999	100,0	66,7	23,4	5,3	4,5	0,1
2000	100,0	68,1	25,7	5,1	0,9	0,2
2001	100,0	59,9	26,8	6,8	6,3	0,1
2002	100,0	60,4	31,9	6,2	1,4	0,1

Анализ других источников средств ОМС на финансирование здравоохранения Оренбургской области показал, что:

ТФОМС не предпринимал каких-либо целенаправленных действий по получению доходов от использования временно свободных средств, в результате чего эти доходы в 1998–2002 гг. не превысили 0,2%;

доля доходов от штрафов и пеней в 2000 г. уменьшилась практически в 5 раз по сравнению с 1999 г., а в 2001 г. увеличилась в 7 раз (до 6,3% всей суммы) с последующим снижением к 2002 г. (до 1,4%);

доля прочих доходов с 1999 г. уменьшилась в 3,9 раза к 2000 г. с последующим повышением до 4,6% (в 3,1 раза) к 2002 г. (табл. 2).

Огромное значение имеет формирование и постоянное увеличение доходов системы ОМС, но не менее важную роль играет целевое и рациональное использование полученных средств.

В 1993 г. в период начала структурно-организационного и финансового становления системы ОМС наблюдались значительные диспропорции в структуре расходования средств ОМС. Лишь 19,5% средств системы приходилось на целевое финансирование территориальных программ ОМС населения. Большая часть средств была использована на отдельные мероприятия по здравоохранению (30,8%) и на прочие расходы (26,0%) (табл. 5). Начиная с 1994 г. происходит постепенное совершенствование финансирования здравоохранения.

По результатам анализа можно с уверенностью заявить, что в РФ:

основная часть средств системы ОМС (91,5% в 2002 г.) используется по целевому назначению – на финансирование территориальной программы ОМС;

незначительно сократились расходы на содержание ТФОМС и его филиалов, соответственно с 5,9% (1993 г.) до 2,2% (2002 г.);

средств на содержание ТФОМС и его филиалов ежегодно затрачивается в 2–3 раза больше, чем на ведение дел СМО;

снижается доля прочих расходов – с 26,0% в 1993 г. до 0,9% в 2002 г. (табл. 5).

Таблица 5

**Структура расходов средств ОМС ТФОМС в Российской Федерации  
с 1993 по 2002 г., % общей суммы расходов [1]**

Год	Расходы средств ОМС ТФОМС					
	всего	на финансирование территориальных программ	на финансирование отдельных мероприятий по здравоохранению	на содержание ТФОМС (филиалов)	на ведение дел страховых медицинских организаций	прочие
1993	100,0	19,5	30,8	5,9	17,8	26,0
1994	100,0	67,0	22,2	3,4	1,4	6,0
1995	100,0	76,8	15,2	3,0	1,7	3,3
1996	100,0	80,9	12,6	3,0	1,9	1,7
1997	100,0	81,9	12,4	2,9	1,7	1,1
1998	100,0	83,0	11,1	3,1	1,7	1,1
1999	100,0	85,8	8,2	2,7	1,4	1,9
2000	100,0	84,8	10,0	2,7	1,3	1,2
2001	100,0	89,5	5,4	2,6	1,2	1,4
2002	100,0	91,5	4,2	2,2	1,2	0,9

Аналогичная ситуация по расходованию средств ОМС наблюдалась в Оренбургской области в 2000–2002 гг., но были и некоторые отличия:

доля объема финансирования территориальной программы ОМС в Оренбургской области была выше, чем в РФ, и составила 88,9% в 2000 г. и 94,7% в 2002 г. (табл. 5 и 6);

доля средств, используемых на финансирование отдельных мероприятий по здравоохранению, была практически в 2 раза ниже, чем по РФ, и составила 6,9% в 2000 г. и 2,8% в 2002 г. (табл. 5 и 6);

доля средств, используемых на содержание ТФОМС и их филиалов, в 2000 г. была несколько выше, чем в РФ, а в 2002 г. лишь в 1,3 раза меньше, чем в РФ (табл. 5 и 6);

доля средств, используемых на ведение дел СМО в Оренбургской области, уменьшилась в 2001 г. в 1,6 раза по сравнению с 2000 г. (табл. 6), что было обусловлено уменьшением на 56% у всех СМО области численности застрахованного населения, так как неработающие жители субъекта РФ были застрахованы ТФОМС.

Таблица 6

**Расходование денежных средств Оренбургским областным фондом ОМС  
в 2000–2002 гг., млн р. [1]**

Наименование показателей	2000		2001		2002	
	млн р.	%	млн р.	%	млн р.	%
Израсходовано средств всего	863,4	100,0	1 524,6	100,0	2 144,2	100,0
В том числе:						
на финансирование территориальной программы ОМС	767,7	88,9	1 413,0	92,7	2 030,6	94,7
на финансирование отдельных мероприятий по здравоохранению	59,3	6,9	77,2	5,1	60,0	2,8
на содержание фондов ОМС и филиалов	25,0	2,9	21,3	1,4	36,4	1,7
на ведение дел СМО	10,9	1,3	11,4	0,8	17,2	0,8
на прочее	0,5	0,06	1,7	0,1	0,0	0,0

За весь период с 1994 по 2002 г. в РФ до 80% поступающих из ТФОМС средств расходовались медицинскими учреждениями: на оплату труда с начислениями на заработную плату медицинских работников (в 2002 г. до 59,5% всех поступивших средств) и на медикаменты (в 2000 г. до 26,8%).

В Оренбургской области с 1994 по 2002 г. основная доля расходов приходилась на приобретение медикаментов (от 28,2% в 1994 г. до 45,6% в 2000 г. с понижением к 2002 г. до 17,4%), на приобретение оборудования (с 34,3% в 1994 г. до 9,0% в 2002 г.) и на оплату труда с начислениями на заработную плату медицинских работников (с 25,2% в 1994 г. до 62,0% в 2002 г.).

В Оренбургской области средства ОМС до 2000 г. (от 27,4 до 6,0%) не затрагивали систему оплаты результатов работы медицинского персонала. В данных условиях ни о каком экономическом стимулировании повышения качества работы медицинских работников и, соответственно, медицинского учреждения говорить не приходилось. Лишь в 2001 и 2002 гг. на данные статьи расхода пришлось соответственно 50,2 и 62,0% всех средств ОМС.

Из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы:

1. Неуклонно уменьшается финансирование здравоохранения из бюджетов всех уровней.

2. Компенсируется дефицит бюджетного финансирования государственного здравоохранения за счет увеличения доли финансирования из ТФОМС.

3. Средства системы ОМС расходуются медицинскими учреждениями не на экономическое преобразование отрасли, а в основном на потребление: приобретение оборудования и медикаментов для стационарного лечения.

4. Не внедряются на уровне регионов экономические методы управления медицинской отраслью, что тормозит экономическую эффективность реформирования здравоохранения.

Выходом их создавшейся ситуации является:

жесткая регламентация законодательством размеров страховых взносов за неработающее население, а также штрафных санкций за несвоевременное и неполное внесение страховых взносов администрацией территории;

выделение сети медицинских учреждений, финансируемых только за счет средств ОМС и действующих в системе ОМС;

выработка государственных финансово обеспеченных социальных стандартов гарантированной бесплатной медицинской помощи, оказываемой застрахованному населению в рамках ОМС;

внедрение экономических рычагов управления здравоохранением и повышения качества медицинского обслуживания населения.

Правительство страны должно сделать выбор и законодательно закрепить принятное решение или о полном упразднении ОМС как страховой системы, или о дальнейшем развитии ОМС с восстановлением страховых принципов, позволяющих внедрять экономическое регулирование в медицинскую отрасль и активно ее реформировать. Введение с 2001 г. единого социального налога для хозяйствующих субъектов свидетельствует о том, что сохраняется курс на преобразование системы ОМС из страховой структуры в бюджетодополняющий источник финансирования здравоохранения. Наблюдавшийся в течение 10 лет функционирования системы ОМС постепенный отход от страховых принципов послужил основой замедления экономического преобразования медицинской отрасли и ухудшения качества медицинского обслуживания застрахованного населения.

## **Литература**

1. *Обязательному медицинскому страхованию в Российской Федерации – 10 лет (1993–2002 гг.): Справ.-аналит. материал.* М.: Федеральный фонд ОМС, 2003.
2. *Таранов А.М., Савко О.Я.* К проблеме уплаты страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения // Вестник обязательного медицинского страхования. 2001. № 6. С. 3–7.
3. *Шиляев Д.Р., Наиговзина Н.Б., Ковалевский М.А.* Правовые основы платного здравоохранения // Вестник обязательного медицинского страхования. 2001. № 4. С. 7–13.

**Николай Никитич  
Филиппов**



---

Доктор экономических наук, профессор,  
заслуженный деятель науки РФ, заведующий  
кафедрой экономической теории Уральского  
государственного экономического  
университета

---

**Галина Павловна  
Селиванова**



---

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

---

## **АГРОЛИЗИНГ КАК ФАКТОР ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

Кризис российского аграрного сектора, наряду с причинами общеэкономического и правового характера, также обусловлен разрушением материально-технической базы сельского хозяйства, которая вместе с трудовыми и земельными ресурсами является важнейшим элементом производственного потенциала отрасли. Однако в последние годы аграрных реформ из-за прекращения процесса обновления материально-технических ресурсов происходит ускоренное моральное и физическое старение парка машин и оборудования – активной части фондов сельскохозяйственного назначения. Преодоление кризисных явлений в формировании материально-технической базы сельского хозяйства в условиях низкой действенности экономических регуляторов возможно лишь при активном участии государства путем разработки и создания механизма регулирования и поддержки производства материально-технических средств для АПК и их эффективного использования.

Накопленный теоретический и методический потенциал служит надежной базой для дальнейших исследований в области формирования, развития и эффективного использования технического потенциала сельскохозяйственного производства. Важнейшим условием устойчивого функционирования сельскохозяйственного производства является

обеспеченность села необходимой техникой: оборудованием, машинами и механизмами.

В настоящее время наблюдается сокращение производства сельскохозяйственной техники, в частности тракторов. Уместно напомнить, что ранее производство тракторов в нашей стране превышало их выпуск в других странах. В 1990 г. в Российской Федерации их было произведено 214 тыс. штук. Несмотря на это их в сельском хозяйстве по-прежнему не хватало. За годы рыночных реформ производство тракторов у нас резко сократилось и составило в 2002 г. 10,2 тыс., т.е. уменьшилось по сравнению с 1990 г. почти в 21 раз. Нагрузка на один трактор увеличилась с 95 га пашни в 1990 г. до 141 га в 2002 г. За 1990–2002 гг. произошло сокращение производства практических сельскохозяйственных машин и механизмов (см. таблицу).

#### Производство основных видов сельскохозяйственной техники в РФ\*

Сельскохозяйственная техника	1990	1995	2000	2001	2002	2003 (оценка)
Тракторы, тыс. шт.	214	21,4	19,2	15,2	10,2	8,0
Тракторные плуги, тыс. шт.	85,7	4,0	2,8	3,1	2,2	1,0
Зерноуборочные комбайны, тыс. шт.	65,7	6,2	5,2	9,0	7,6	5,4
Кормоуборочные комбайны, шт.	10 118	511	535	951	648	463
Льноуборочные комбайны, шт.	3 356	107	146	151	349	250
Погрузчики универсальные сельскохозяйственного назначения, шт.	29 200	1 740	1 472	1 443	1 173	1 316

*Примечание.* \* Составлено на основе данных Госкомстата РФ.

Резкое сокращение производства сельскохозяйственной техники обусловлено прежде всего падением покупательной способности сельских товаропроизводителей в период аграрных реформ. Сейчас технику могут приобретать только финансово устойчивые сельскохозяйственные предприятия.

Подобное положение складывается в большинстве регионов Российской Федерации. Статистические данные свидетельствуют о том, что на Среднем Урале выбытие сельскохозяйственной техники в 7–9 раз опережает ее ввод. Так же низка обеспеченность сельского хозяйства Свердловской области тракторами, комбайнами и другими сельскохозяйственными машинами. Обеспеченность тракторами составляет 85%, комбайнами – 60%. Чтобы довести обеспеченность сельского хозяйства области зерноуборочными комбайнами и тракторами до нормативных показателей (130 га посевов на один комбайн и 97 га пашни на один трактор), необходимо дополнительное поставить сельским товаропроизводителям области 1 564 комбайна и 1 743 трактора. Для обеспечения этих поставок потребуется 2 млрд 615 млн р., что равно объему областной бюджетной поддержки села за пять с половиной лет. Использовать его только на приобретение новой сельскохозяйственной техники практически невозможно. Для приобретения такого количества техники необходимо дополнительное выделение средств из федерального бюджета или увеличение объема финансовой поддержки села за счет областного бюджета.

Известно, что одним из эффективных механизмов обновления машинно-тракторного парка является лизинг (финансовая аренда). Однако многие практики сетуют на монопольное положение федеральной лизинговой компании ОАО «Росагролизинг». Условия «федерального лизинга» изменились, по оценкам ряда экспертов, не в пользу

сельхозтоваропроизводителей. Это привело к удорожанию сельскохозяйственной техники на 40–45% по сравнению с ее балансовой стоимостью. Сельхозтоваропроизводители не имеют возможности осуществлять лизинговые платежи товарной продукцией, не всегда их устраивает номенклатура, предлагаемая акционерным обществом. Руководители низкорентабельных, убыточных хозяйств, по данным опросов, предлагают увеличить срок лизинговой сделки до полного износа сельскохозяйственной техники, т.е. пытаются подходить дифференцированно к заключению лизингового договора, с учетом финансового состояния хозяйствующего субъекта. Определенным препятствием на пути развития лизинга сельскохозяйственной техники является и такое новое требование «Росагролизинга», как предоставление администрацией субъекта Федерации лизингодателю гарантии своевременного возвращения средств за аренду техники и выделения их для этого из регионального бюджета.

С началом деятельности «Росагролизинга» произошло удорожание приобретения техники по сравнению с лизинговой деятельностью ранее действовавшего АО «Росагроснаб».

Совместно со специалистами Минсельхозпрода Свердловской области нами был проведен сравнительный анализ приобретения техники в лизинг на прежних условиях (через ОА «Росагроснаб»), с введением нового механизма агролизинговых отношений через ОАО «Росагролизинг». На основании данных экспертизы был сделан общий вывод о том, что при смене Правительством РФ оператора финансового лизинга на федеральном уровне и в связи с введением нового порядка обеспечения сельскохозяйственной техникой и оборудованием предприятий АПК на условиях лизинга (ОАО «Росагролизинг») удорожание техники теперь составляет не менее 45,8% (в среднем) к отпускной цене завода-изготовителя, тогда как по прежней схеме предоставления лизинговых услуг такое удорожание наблюдалось в пределах 32–34%. Неслучайно в ряде областей Российской Федерации сократилось число лизинговых сделок; сельхозтоваропроизводители стали чаще пользоваться льготными бюджетными кредитами, использовать технические субсидии, а также активнее развивать партнерские отношения с машинно-техническими станциями.

Наши исследования в этой области еще раз подтверждают мнение авторитетных ученых о том, что агролизинговые отношения в системе отечественного АПК пока не получили должного развития. Формирование рыночных отношений в этой области сдерживается по многим причинам, но в большей степени из-за существующего монополизма в отраслях I и III сфер АПК. В отличие от развитых стран Европы, где сельское хозяйство в общей структуре потребителей лизинговых услуг составляет почти 10%, в РФ данный показатель не превышает 2%.

Агролизинг получил развитие в основном благодаря участию государства. Тем не менее бюджетные средства, выделяемые на агролизинг в субъектах РФ, не позволяют решить проблему нормативного выбытия основных фондов. Выбытие сельхозтехники по-прежнему опережает ее ввод. Бюджетные ассигнования, выделяемые на агролизинг, составляют лишь 5–10% общей суммы региональной поддержки АПК.

Необходимо развивать и совершенствовать агролизинг на региональном уровне. Пока лизинг сельскохозяйственной техники и оборудования, выпускаемых заводами Урала, так называемый региональный агролизинг, развит очень слабо. Вторичный рынок агролизинговых услуг на

Урале также не получил должного развития, хотя к его созданию есть все предпосылки. Отсутствуют четкая концепция и нормативно-правовая база для развития регионального сельхозмашиностроения, формирования рынка сельскохозяйственной техники и технического сервиса.

Сельских товаропроизводителей – продавцов и покупателей сложных машин (тракторов, комбайнов и др.) – можно условно разбить на три группы: в зависимости от финансового положения, состояния продаваемых и покупаемых машин и периодичности их «выброса» на рынок.

К первой группе мы относим тех, кто имеет возможность часто обновлять парк базовых машин, – это преимущественно крупные, высокорентабельные предприятия, свободно пользующиеся банковскими кредитами, способные заменять подержанные машины новыми с периодичностью не более 5–7 лет (на вторичный рынок будут поступать машины, которые еще имеют солидный остаточный ресурс).

Вторая группа – менее состоятельные хозяйства, которые, как правило, эксплуатируют сложную сельхозтехнику в пределах нормативного срока ее амортизации. Периодичность приобретения новых машин составляет в данной группе 8–10 лет. Эти хозяйства будут продавать, главным образом, машины в рабочем состоянии, которые, однако, требуют постоянных и достаточно высоких вложений, а также неработоспособные машины, нуждающиеся в текущем и капитальном ремонте.

Третья группа – преимущественно низкорентабельные и убыточные сельхозпредприятия и фермерские хозяйства. Основная их масса будет покупать подержанные машины, отработавшие более 8–10 лет, подержанные агрегаты, узлы и детали, в том числе неисправные, но еще подлежащие восстановлению собственными силами.

Изучение платежеспособного спроса в 347 коллективных хозяйствах Свердловской области, ранжированных по пяти группам в зависимости от их финансового состояния, показало, что потребность в доукомплектации машинно-тракторного парка за счет собственных средств в первой группе может быть удовлетворена на 30%, во второй – лишь на 14%, а с третьей по пятую в большинстве своем вообще не может быть удовлетворена за счет собственных финансовых ресурсов (242 хозяйства). К этим группам хозяйств необходимы особые подходы, предусматривающие такие меры финансового оздоровления, как процедура реструктуризации долгов, изменение структуры производства, смена руководителя (при необходимости) и т.д. Лизинговые взаимоотношения позволят дополнительно ввести в сельхозпроизводство в 2,7 раза больше техники, чем при ее покупке за полную стоимость.

В России в целом сформировался механизм лизинговых отношений между субъектами АПК, но не все его элементы функционируют эффективно, требуется их дальнейшее совершенствование. Механизм агролизинга должен противостоять процессам монополизации: более полно отражать интересы регионов; учитывать сезонный характер сельскохозяйственного производства и неравномерное поступление средств на счета сельхозтоваропроизводителей; отстаивать их интересы в получении качественной и высокопроизводительной техники; способствовать увеличению объемов бюджетных ассигнований; стимулировать эффективное использование имущества, переданного в лизинг; содействовать выполнению договорных отношений в части возмещения лизинговых платежей.

Распределение средств, выделяемых из бюджетов различных уровней на агролизинговую деятельность, необходимо осуществлять с учетом принципов:

возвратности лизинговых платежей (за счет полного ликвидного обеспечения лизинговой сделки);

реинвестирования средств, полученных в виде лизинговых платежей, в новые сделки по лизингу;

определения потенциальных лизингополучателей путем проведения комплексного анализа платежеспособности и финансовой устойчивости (согласно методике «дифференцированного отбора лизингополучателей»);

минимизации издержек при формировании стоимости лизингового договора;

конкурсного подхода к определению поставщиков объектов лизинга, лизинговых, сублизинговых и страховых компаний;

льготного подхода к распределению финансовых ресурсов как меры государственной поддержки АПК.

Требует своего совершенствования действующее законодательство о лизинге, особенно в части агролизинговых отношений, которые осуществляются с участием государства (о них нет никаких упоминаний в Законе РФ от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»). Условия договора агролизинга и, соответственно, его правовое регулирование должны учитывать специфику сельскохозяйственного производства. Необходимо закрепить в законе более льготные условия для агролизингополучателей, так как среди субъектов агролизинговой сделки они являются наиболее слабой стороной. В связи с этим предлагаем в ст. 17 Закона РФ «О финансовой аренде (лизинге)» внести поправку, касающуюся возложения на лизингодателя обязанности выделения средств товаропроизводителю для проведения первого капитального ремонта и технического обслуживания техники.

Кроме того, необходимо законодательно закрепить норму, согласно которой при осуществлении агролизинговых сделок (за счет бюджетных ассигнований) не допускаются пересмотр размера лизинговых платежей в течение всего срока договора лизинга, а также списание в бесспорном порядке сумм лизинговых платежей со счета лизингополучателя в случае неперечисления последним лизинговых платежей более двух раз подряд (в данном случае уместно досрочное расторжение договора лизинга, как это трактует ГК РФ).

Учитывая мировой опыт ведения лизинговых операций, которые являются самым эффективным и наиболее приемлемым механизмом, поддерживающим и в основном обеспечивающим воспроизводственные процессы в сельском хозяйстве, считаем, что ученым-экономистам, руководителям органов управления АПК и практикам необходимо продолжать работу по совершенствованию механизма предоставления агролизинговых услуг, развитию этого уникального рынка, устранению монополизма в данной сфере.

## Литература

1. *О финансовой аренде (лизинге)*: Закон РФ от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ.
2. Сёмин А.Н. Агролизинг: вопросы теории и практики. М., 2001.

3. *Статистические* материалы и результаты исследований развития агропромышленного производства России / РАСХН. М., 2004.
4. Тускаев Т.Р. Управление техническим потенциалом сельскохозяйственного производства. М., 2002.

## **ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА**

---



**Светлана Ароновна  
Бороненкова**

---

Кандидат экономических наук, профессор,  
заведующая кафедрой бухгалтерского учета  
и аудита Уральского государственного  
экономического университета

---

### **КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Управление представляет собой информационный процесс, задача которого состоит в том, чтобы на основе тщательного изучения информации о состоянии управляемого объекта определить основные цели его развития, условия и пути их достижения, факторы реализации и контролировать ход выполнения принятых решений.

В системе управления предприятием экономический анализ занимает промежуточное место между сбором информации и принятием решения. Экономический анализ служит целям управления как инструмент обработки информации, как средство обоснования управленческих решений и определяется потребностями управления. Он необходим на всех стадиях подготовки и принятия решений, и в особенности на этапах формирования цели, отбора лучшего варианта и оценки результатов их реализации.

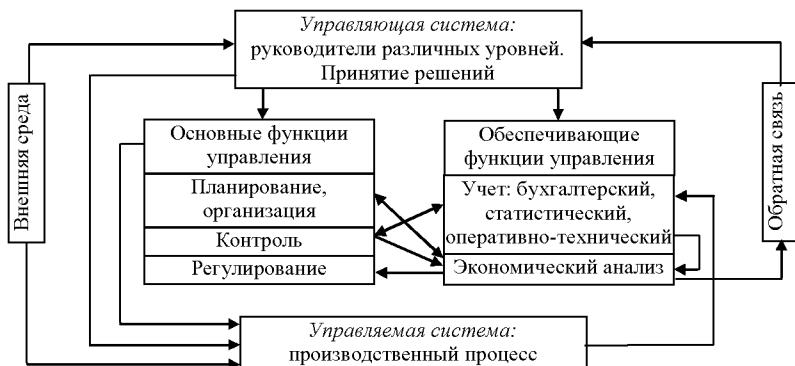
Экономический анализ – это общая методология, способ решения, система, направленная на то, чтобы структурировать определяемую проблему, установить взаимосвязи, дать количественные оценки, обеспечить выбор оптимального решения путем обоснования альтернатив и отсева нерациональных, сравнения и выбора наиболее предпочтительных вариантов, анализа ожидаемых результатов.

Экономический анализ усиливает творческий момент в принятии решения, являясь надежным орудием, уравновешивающим излишний оптимизм, недооценку ситуации, перестраховку и боязнь риска.

Управление представляет собой непрерывный процесс реализации управленческих функций. К основным функциям относятся: планирование, организация, мотивация, контроль, регулирование; к обеспечивающим следует отнести учет и экономический анализ.

Место, роль и связи экономического анализа с функциями управления показаны на рис. 1.

## ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА



**Рис. 1. Взаимосвязь функциональных блоков в системе управления предприятием**

Экономический анализ предваряет и завершает планирование, являясь инструментом обоснования и оценки выполнения планов, и базируется на учете и контроле. Учет несет информацию о состоянии объекта управления. Контроль устанавливает факт нарушений и отклонений. Задача анализа – используя данные учета и контроля, изучить: закономерности отклонений, их стабильность; факторы и вызвавшие их конкретные причины; резервы, связанные с устранением отклонений, возможные варианты их реализации; перспективы развития явлений. Задачи экономического анализа гораздо шире контрольных функций. По результатам анализа принимаются решения о регулировании, возникает новая информация о состоянии объекта управления, которая становится базой для нового витка анализа.

Экономический анализ помогает создать замкнутый контур управления, способствуя обратной связи между управляющей и управляемой системами. Подробное рассмотрение функции экономического анализа в управлении предприятием дает основания для выделения его в самостоятельную функцию управления, что соответствует технологическому принципу построения организационных структур управления, позволяет централизовать процесс аналитической обработки экономической информации, способствует повышению специализации и профессиональной подготовки работников и качественному выполнению этой функции. Экономический анализ, будучи функцией управления, может быть выделен в самостоятельный функциональный блок «система аналитического обеспечения управления (САО)».

Под функциональным блоком понимается структурный элемент системы управления, характеризующийся близостью выполняемых функций управления, имеющих единую целевую направленность.

Система аналитического обеспечения управления выступает как элемент информационно-управляющей системы, выделенный по определенному функциональному признаку и позволяющий централизовать выполнение одной из функций управления – экономический анализ на базе единой системы информации. Продуктом САО является информация, аналитически преобразованная и более пригодная для принятия решений.

## **ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА**

---

Выделение САО в самостоятельную функциональную подсистему управления позволяет: избежать дублирования в сборе и аналитической обработке информации; замыкает контур управления, обеспечивает комплексный подход к оценке состояния объекта управления; дает возможность постоянно (а не эпизодически) использовать аналитическую информацию при разработке и принятии решений на различных уровнях управления.

Система аналитического обеспечения управления предприятием – большая сложная система, имеющая свои объект, цель, задачи, функции, структуру, критерии функционирования, составные элементы, методическое, информационное, математическое, организационное и техническое обеспечение.

Элементами ее являются люди, техника, информация, методы, процессы, организация. Будучи частью общей системы управления предприятием, система аналитического обеспечения предъявляет к ней свои требования.

Объектом системы аналитического обеспечения управления являются производственно-хозяйственная деятельность предприятия и все происходящие в ней процессы и операции. Точнее, объектом экономического анализа выступают объекты управления: ресурсы, результаты производственно-хозяйственной деятельности и стадии их кругооборота на предприятии. Последнее положение взято за основу формирования блочной структуры САО и перечня аналитических задач.

Цель системы аналитического обеспечения управления – обеспечение подготовки и принятия оптимального решения, выбор оптимальной альтернативы из множества рассматриваемых.

Общая цель системы аналитического обеспечения управления реализуется в виде частных целей и конкретных задач, соответствующих конкретным целям и задачам управления.

Критерием функционирования системы аналитического обеспечения управления является повышение качества, степени оптимальности, обоснованности, оперативности принятия управляющих решений, а в связи с этим – рост эффективности управления и хозяйственной деятельности предприятия.

Исходным моментом формирования системы аналитического обеспечения управления служат принципы целевого подхода блочности и информационного единства.

Воплощение целевого подхода заключается в ориентировании модели системы аналитического обеспечения управления на обеспечение принятия решений, соответствующих временным этапам управления и планирования (текущее, перспективное, оперативное), что нашло реализацию в принципах классификации аналитических задач в зависимости от участия в процессе управления.

Принцип блочности реализован в представленной ниже табл. 1. Каждый блок соответствует объекту управления на определенной стадии кругооборота; при этом они информационно связаны, и в то же время каждый можно рассматривать как самостоятельную систему более низкого порядка.

## ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

Объекты управления рассматриваются в управляющей и управляемой системах.

Объектами управления являются ресурсы (средства труда, предметы труда и заработка, финансовые ресурсы) и результаты (продукт труда, затраты, прибыль, финансовые операции). Это нашло отражение в горизонтальном разрезе блок-матрицы (табл. 1).

Таблица 1

**Блок-матрица структуры объектов системы аналитического обеспечения**

		Процессы								Ресурсы		Результаты					
		Средства труда		Предметы труда		Труд		Финансовые ресурсы		Продукция		Себестоимость		Прибыль, рентабельность		Финансовые операции	
Управляемая система	Материальные потоки	Процесс снабжения	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>							
		Процесс производства	B <sub>1</sub>	B <sub>2</sub>	B <sub>3</sub>	B <sub>4</sub>	B <sub>5</sub>	B <sub>6</sub>	B <sub>7</sub>	B <sub>8</sub>							
	Финансовые потоки	Процесс реализации	B <sub>1</sub>	B <sub>2</sub>	B <sub>3</sub>	B <sub>4</sub>	B <sub>5</sub>	B <sub>6</sub>	B <sub>7</sub>	B <sub>8</sub>							
		Процесс расчетов и распределения	G <sub>1</sub>	G <sub>2</sub>	G <sub>3</sub>	G <sub>4</sub>	G <sub>5</sub>	G <sub>6</sub>	G <sub>7</sub>	G <sub>8</sub>							
Управляющая система			D <sub>1</sub>	D <sub>2</sub>	D <sub>3</sub>	D <sub>4</sub>	D <sub>5</sub>	D <sub>6</sub>	D <sub>7</sub>	D <sub>8</sub>							
Блок обобщения			E <sub>1</sub>	E <sub>2</sub>	E <sub>3</sub>	E <sub>4</sub>	E <sub>5</sub>	E <sub>6</sub>	E <sub>7</sub>	E <sub>8</sub>							

В вертикальном разрезе модели системы аналитического обеспечения управления выделяются управляющая и управляемая системы и процессы производственно-хозяйственной деятельности, соответствующие четырем стадиям кругооборота хозяйственных средств: снабжение, производство, реализация, расчеты и распределение.

Для каждого блока, который может рассматриваться как самостоятельная часть общей структуры системы аналитического обеспечения управления, в соответствии с принятыми типами разрабатывается перечень аналитических задач, формируются система показателей и факторов, система необходимой информации, определяются методы и средства решения.

Блочный подход к моделированию системы аналитического обеспечения управления позволяет получить укрупненное представление о комплексной системе управления эффективностью производственно-хозяйственной деятельности (КСУЭП), составить полную программу анализа в этой системе, обеспечить аналитическими выводами принятие управ员ющих решений в любом аспекте поиска резервов повышения эффективности производства.

Соответствие блочной структуры системы аналитического обеспечения управления задачам поиска резервов повышения эффективности производства представлено в табл. 2.

## ***ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА***

---

---

Система аналитического обеспечения как всякая большая система имеет свою функциональную и обеспечивающую части: первая включает набор взаимосвязанных аналитических задач, методов их решения, систему показателей и факторов; вторая – информационное, математическое, техническое и организационное обеспечение.

## ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

---



---

Таблица 2

**Блочная структура комплексной системы поиска резервов повышения эффективности производства  
в составе системы аналитического обеспечения управления предприятием**

Структура САО по блокам									
Объекты управления		Средства труда	Предметы труда	Труд и заработка плата	Финансовые ресурсы	Продукция	Себестоимость	Прибыль и рентабельность	Финансовые операции
Управляющая система	Снабжение А	A <sub>1</sub>	A <sub>2</sub>	A <sub>3</sub>	A <sub>4</sub>	A <sub>5</sub>	A <sub>6</sub>	A <sub>7</sub>	A <sub>8</sub>
	Производство Б	B <sub>1</sub>	B <sub>2</sub>	B <sub>3</sub>	B <sub>4</sub>	B <sub>5</sub>	B <sub>6</sub>	B <sub>7</sub>	B <sub>8</sub>
	Реализация В	B <sub>1</sub>	B <sub>2</sub>	B <sub>3</sub>	B <sub>4</sub>	B <sub>5</sub>	B <sub>6</sub>	B <sub>7</sub>	B <sub>8</sub>
	Расчеты и распределение Г	Г <sub>1</sub>	Г <sub>2</sub>	Г <sub>3</sub>	Г <sub>4</sub>	Г <sub>5</sub>	Г <sub>6</sub>	Г <sub>7</sub>	Г <sub>8</sub>
	Управляющая система Д	D <sub>1</sub>	D <sub>2</sub>	D <sub>3</sub>	D <sub>4</sub>	D <sub>5</sub>	D <sub>6</sub>	D <sub>7</sub>	D <sub>8</sub>
Подсистемы КСУЭП									
Комплексная система управления эффективностью производства		Подсистема управления основными и капитальными вложениями	Управление эффективностью использования материальным ресурсами	Управление эффективностью заработной платы	Управление эффективностью использования денежных средств	Управление эффективностью выпуска и реализации продукции	Управление себестоимостью	Управление прибылью и рентабельностью	Управление эффективностью финансовых операций

## **ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА**

---

Система аналитического обеспечения представляет собой объединенные в блоки аналитические задачи. Под задачей понимается элемент блока, имеющий определенное содержание, соответствующий алгоритм решения, заданную периодичность выполнения, количественную определенность, взаимосвязи параметров и переменных. От полноты выявленного круга задач зависит правильность формирования информационного массива, а очередность решения задач определяет эффективность использования информации.

Выявление всего круга аналитических задач теснейшим образом связано с их классификацией, в основу которой могут быть положены различные признаки, но главным является их деление в зависимости от участия в процессе управления на два типа:

- 1) обеспечивающие принятие решения в отчетном периоде;
- 2) связанные с подготовкой перспективных решений.

Среди задач *первого типа* выделяют такие направления, как:

а) анализ качества исходной информационной базы – анализ степени обоснованности плановых, согласованности и достоверности отчетных показателей, стабильности и качества нормативной базы;

б) анализ выполнения планов за отчетный период – анализ отклонений по показателям использования ресурсов и результатам хозяйственной деятельности; анализ факторов, определяющих отклонения;

в) оперативный анализ отклонений от заданий – оперативное выявление резервов производства с целью оперативного регулирования производственно-хозяйственной деятельности.

Задачи *второго типа* связаны с подготовкой решений на последующий период или более отдаленную перспективу по следующим направлениям:

а) анализ резервов на всех стадиях производства как база разработки обоснованных плановых заданий – резервов, связанных с совершенствованием организационно-технического уровня производства, конструкции изделий, лучшим использованием ресурсов производства;

б) анализ общих тенденций и динамики развития процессов производственно-хозяйственной деятельности предприятия, факторный анализ формирования основных показателей в динамике, анализ динамики процессов;

в) прогнозирование и моделирование развития показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия, путей внедрения достижений научно-технического прогресса, перспектив развития производства отдельных видов продукции, возможного прироста производства; необходимости и целесообразности реконструкции предприятия; тенденций обеспечения средствами и предметами труда; тенденций изменения результатов производственно-хозяйственной деятельности;

г) анализ вариантов подготовленных решений, оценка их эффективности.

Выделение типовых элементов аналитических задач позволяет унифицировать методы решения различных типов задач.

## **ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА**

Информационная система составляет важнейшую часть системы управления предприятием в целом и системы аналитического обеспечения управления в частности.

Не всякая информация пригодна для принятия управляющего решения. Она должна пройти первичные стадии обработки (отбор, фильтрацию, агрегирование и т.д.) и вторую стадию логического осмысливания, расчленения, синтеза, т.е. стадию аналитической обработки. Аналитическая информация (выход из системы аналитического обеспечения) обеспечивает высококачественную надежную основу управления. Место экономического анализа в информационной модели показано на рис. 2.



Рис. 2. Модель информационной структуры

Определение потребности в информации складывается по блокам системы аналитического обеспечения и по каждому из них зависит от полноты выявленного перечня задач, системы показателей и факторов, методики анализа, алгоритма решения задач.

Блочная структура САО, представленная в табл. 1, в наибольшей степени соответствует требованию интеграции информации, устраниению дублирования, обеспечению совместимости информации. Такой подход, как уже говорилось, позволяет не только полностью выявить состав задач, но и упорядочить информацию, оценить ее соответствие целям и задачам анализа.

Одним из главных этапов разработки информационного обеспечения является изучение взаимосвязи задач внутри системы аналитического обеспечения и их связи с задачами других подсистем. С

## **ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА**

---

этой целью для каждой задачи должны быть определены информационные входы и выходы. Необходимая для решения данной задачи информация определяется методикой анализа, алгоритмом решения, принятой системой показателей и факторов. Решение задачи представляет собой преобразование информации с целью получения другой информации, необходимой для принятия управляющих решений. В зависимости от этого устанавливают способ (прием) достижения цели и соответствующий метод расчета. С помощью методики анализа определяется состав информации, необходимой для решения задачи. Может быть поставлено ограничение – максимальное использование уже сложившихся на предприятии массивов информации, что способно повлиять на выбор вариантов решения задачи.

Выходные данные определяются целью решения аналитической задачи и включают в себя информацию, необходимую для решения других задач или для непосредственного принятия решений. Методы получения выходных данных могут быть разными и определяются выбранным приемом решения.

Выявление информационных входов и выходов позволяет увязать множество задач в единую информационную сеть и установить очередность решения аналитических задач. Очередность решения аналитических задач можно определить с помощью матрицы информационных связей задач и путем построения ориентированного графа.

Информационная база системы аналитического обеспечения предъявляет особые требования к информации подсистем учета, планирования и контроля, требуя высокой степени их согласованности и соответствия целям и задачам анализа. Именно поэтому проектирование аналитических задач в автоматизированных системах продвигается с большим трудом.

Технический аспект экономического анализа связан в основном с дальнейшим развитием экономического анализа с применением ЭВМ. В настоящее время имеется значительный разрыв между сложностью аналитических задач и техническими средствами их решения. Усложнение процесса управления в целом и его аналитической функции в частности требует уже сейчас и еще в большей степени в дальнейшем усиления внимания к выполнению аналитических работ с использованием ЭВМ. Выбор направлений и средств механизации зависит от сложности аналитических расчетов, их срочности, периодичности, объема расчетных операций, количества перерабатываемой информации.

Одним из главных аспектов совершенствования аналитической работы на предприятиях является ее правильная организация.

В настоящее время все функции управления (планирование, организация, учет, контроль), кроме экономического анализа, выполняются соответствующими отделами, службами, входящими в функционально-производственную структуру управления предприятием.

Оставаясь зачастую без «хозяина», проблема совершенствования аналитической работы на предприятии не находит должного решения. В

## **ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА**

---

результате в настоящее время имеется большой разрыв между накопившейся теоретической базой экономического анализа и существующими на практике методическими и организационными способами их решения.

Отставание конкретной практики организации экономического анализа от уровня, необходимого для решения сложнейших задач, связанных с совершенствованием хозяйственного механизма, не может не сказаться на успешном претворении их в жизнь. Организационные формы экономического анализа могут быть разными. Основные – это отделы или бюро экономического анализа на крупных предприятиях, отделы или группы аналитической обработки экономической информации в структуре системы управления предприятием. На небольших предприятиях такой формой могут быть ответственные за аналитическую работу. Дополнительные формы организации аналитической работы – это постоянно действующие заводской семинар по вопросам экономического анализа, общественное бюро экономического анализа; закрепление отдельных вопросов экономического анализа за компетентными службами; привлечение компетентных лиц для консультаций по вопросам экономического анализа; краткосрочные курсы подготовки и повышения квалификации специалистов по экономическому анализу.

Для совершенствования организации аналитической работы в оргструктуре управления предприятием необходимо найти такую форму организации аналитических работ (отдел, службу, ответственное лицо), которая отвечала бы за единую методологию, планирование и конкретное проведение анализа на предприятии как вручную, так и на ЭВМ. При едином организующем начале отдельные разделы экономического анализа могут быть дополнительно закреплены за другими компетентными службами предприятия.

В Положении о структурном подразделении экономического анализа должны быть оговорены его задачи, штатное расписание, должностные инструкции и т.д. Для данного подразделения характерен особый круг задач, возникающих в процессе преобразования информации, ее аналитической обработки. Наличие единого звена позволит планировать, регулировать, осуществлять работы по экономическому анализу. Это особенно важно при методологическом руководстве деятельностью по созданию системы аналитического обеспечения управления предприятием.

\* \* \* \* \*



Игорь Николаевич  
Кандоба

---

Кандидат физико-математических наук,  
доцент, старший научный сотрудник  
Института математики и механики УрО РАН

---

## ЧИСЛЕННЫЙ АЛГОРИТМ РЕШЕНИЯ ОДНОЙ ВЕКТОРНОЙ ЗАДАЧИ ОПТИМИЗАЦИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

**Введение.** Нами рассматриваются вопросы, связанные с построением и исследованием математических моделей процессов, протекающих на автономном рынке оптовых продаж некоторого однородного товара. Основное внимание уделяется задаче оптимизации цен во взаимосвязанных пунктах реализации этого товара при ряде дополнительных ограничений. Рассматриваемая математическая модель такой задачи относится к классу линейных задач векторной оптимизации, исследованию которых посвящено достаточно большое число работ [1, 2, 3].

**1. Постановка задачи оптимизации цен на автономном рынке оптовой реализации однородного товара.** Рассматривается локальный автономный рынок, состоящий из конечного числа взаимосвязанных пунктов оптовой реализации некоторого однородного товара. Каждый пункт характеризуется: а) ценой 1 ед. товара; б) ограничением сверху на цену 1 ед. товара. Кроме того, известны затраты на транспортировку 1 ед. товара из каждого пункта в любой другой пункт.

Задача определения оптимальных цен на товар в пунктах его реализации заключается в следующем. Пусть ограничения на цены, объем реализации товара во всех пунктах и затраты на транспортировку товара из каждого пункта в любой другой пункт являются заданными фиксированными величинами. Считая в части заранее выбранных пунктов цену 1 ед. товара фиксированной, необходимо определить максимально возможные значения цен 1 усл. ед. товара в оставшихся пунктах так, чтобы выполнялись следующие условия. Во-первых, цена 1 ед. товара в каждом пункте не превышала установленного в соответствующем пункте ограничения. Во-вторых, для любой пары взаимосвязанных пунктов цена 1 ед. товара в любом из них не превышала затрат на приобретение и транспортировку в него 1 усл. ед. товара из другого пункта. Первое условие отражает, в частности, действия механизмов государственного и другого регулирования рыночных цен. Выполнение второго условия, как представляется, создает объективные предпосылки для того, чтобы на рынке потребители, «привязанные» к конкретному пункту рынка географически или экономически, приобретали товар именно в этом пункте его реализации. В свою очередь такие предпосылки формируют обоснованную теоретическую базу для долгосрочного планирования объемов поставок товара в пункты рынка.

**2. Задача векторной оптимизации.** Пусть  $V = \{v_i \in R^2 \mid i = 1, 2, \dots, n\}$  – конечное подмножество точек евклидова пространства  $R^2$ . Обозначим через  $E = \{e_{ij} = [v_i, v_j] \mid 1 \leq i \leq n, 1 \leq j \leq n : i \neq j\}$  множество отрезков, соединяющих любую пару различных точек из множества  $V$ . Рассмотрим связный неориентированный граф  $G = (V, E)$ , состоящий из  $n$  взаимосвязанных узлов  $v_i \in V$ , связанных ребрами  $e_{ij} \in E$  (см. рис. 1, 2). Всем узлам  $v_i$  и ребрам  $e_{ij}$  графа  $G$  присвоим некоторые числовые характеристики  $0 \leq p_i \leq s_i$  и  $c_{ij} > 0$  соответственно. Величины  $c_{ij}$  будем называть ценами связей ( $i$ -го и  $j$ -го узлов соответственно). Зафиксируем значения всех  $c_{ij}$ ,  $s_i$  и значения части характеристик  $p_k = s_k < +\infty$  ( $k = m+1, \dots, n, m \leq n$ ). Оставшиеся  $p_i$  ( $i = 1, \dots, m, m \leq n$ ) будем считать переменными величинами, значения которых могут изменяться в соответствующих диапазонах  $0 \leq p_i \leq s_i$ . Узлы с переменными характеристиками  $p_i$  будем называть свободными, а узлы с фиксированными  $p_i$  – базовыми. Пусть свободными являются первые  $m$  узлов, где  $1 \leq m \leq n$ . В противном случае узлы графа можно перенумеровать нужным образом.

Рассмотрим на графике  $G$  следующую задачу оптимизации:

$$(p_1, p_2, \dots, p_n)^T \rightarrow \max_{p \in U}, \quad (2.1)$$

где  $(p_1, p_2, \dots, p_n)^T \in R^n$ , а целевое множество  $U \subseteq R^n$  задается линейными соотношениями

$$p_i \leq p_j + c_{ij} \quad \forall i = 1, 2, \dots, m, \forall j = 1, 2, \dots, n; \quad (2.2)$$

$$p_i \leq s_i \quad \forall i = 1, 2, \dots, m; \quad (2.3)$$

$$p_i \geq 0 \quad \forall i = 1, 2, \dots, n; \quad (2.4)$$

$$p_j = s_j < +\infty \quad \forall j = m+1, \dots, n. \quad (2.5)$$

В такой постановке оптимизационная задача (2.1)–(2.5) относится к классу линейных задач векторной оптимизации. Задачи такого типа в более общей постановке изучались, например, в [1]. Для задач векторной оптимизации общим и достаточно хорошо разработанным является способ описания векторных предпочтений с помощью эффективных решений или оптимальных решений.

*Определение 2.1.* Вектор  $P^* = (p_1^*, p_2^*, \dots, p_n^*)^T \in U$  называется оптимальным по Парето решением задачи (2.1)–(2.5), если не существует вектора  $P = (p_1, p_2, \dots, p_n)^T \in U$  такого, что  $P \geq P^*$ ,  $P \neq P^*$ .

Множество векторных значений рассматриваемой задачи выпукло и компактно. Следовательно, множество  $U_p$  решений по Парето не пусто. При этом  $U_p$  является внешне устойчивым множеством [4], т.е. для любого  $P \in U$  существует оценка  $P^* \in U_p$  такая, что  $P^* \geq P$ . Это позволяет ввести следующее определение решения задачи.

*Определение 2.2.* Под идеальным решением задачи (2.1)–(2.5) (идеальным оптимальным планом задачи (2.1)–(2.5)) будем понимать такую точку (вектор)  $P^* = (p_1^*, p_2^*, \dots, p_n^*)^T \in U$ , которая удовлетворяет условию

$$\forall P = (p_1, p_2, \dots, p_n)^T \in U \Rightarrow P^* \geq P \quad (p_i^* \geq p_i \quad \forall i = 1, 2, \dots, m). \quad (2.6)$$

Задача (2.1)–(2.5) является математической моделью сформулированной в п. 1 содержательной экономической задачи. Допустим, что рынок состоит из  $n$  взаимосвязанных пунктов. При этом между любыми двумя пунктами может быть установлена единственная связь, которая интерпретируется как канал транспортировки товара из одного пункта в другой одним из возможных и заранее выбранных способов (например, линии электропередач, авто- и железнодорожные перевозки и т.п.). Будем считать, что рассматриваемый рынок не содержит изолированных пунктов, т.е. любой пункт связан, по крайней мере, с одним другим пунктом. При таких допущениях рынок может быть интерпретирован как связный неориентированный граф  $G$ , в котором каждый узел ассоциирован с некоторым пунктом реализации товара, а ребро графа интерпретируется как связь между соответствующими пунктами (см. рис. 1, 2). Пусть  $p_i$  и  $s_i$  ( $i = 1, 2, \dots, n$ ) – цена единицы товара и ограничение сверху на цену единицы товара в  $i$ -м пункте соответственно. Цена связи  $c_{ij}$  ( $i, j = 1, 2, \dots, n$ ) определяет затраты на транспортировку единицы товара из  $i$ -го пункта в  $j$ -й пункт. Естественно будет предположить, что  $c_{ij} = c_{ji}$ ,  $c_{ij} > 0$  ( $i, j = 1, 2, \dots, n$ ). Для тех пунктов, между которыми прямая связь отсутствует (например, между  $k$ -м и  $s$ -м),

$$\text{положим } c_{ks} = \bar{c} > 0, \quad \text{где}$$

$$\bar{c} \text{ – достаточно большое положительное число } \left( \bar{c} \gg \left( \max_{e_{ij} \in E} \{c_{ij}\} + \max_{i=1, \dots, n} \{s_i\} \right) \right).$$

В части пунктов величины  $p_i$  могут быть фиксированными (соответствующие таким пунктам узлы графа  $G$  называются базовыми), а в остальных пунктах величины  $p_i$  могут принимать любые неотрицательные значения, не превышающие  $s_i$  (соответствующие этим пунктам узлы графа  $G$  называются свободными).

В задаче (2.1)–(2.5) условия (2.3), (2.4) отражают первое требование в содержательной постановке задачи, а условие (2.2) – второе. Условие (2.5) означает, что в части пунктов цена товара может быть зафиксирована на некотором соответствующем каждому такому пункту уровне. Определение того, что понимается под оптимальным планом задачи (определение 2.2), отражает намерение при указанных ограничениях максимизировать цены на товар во всех остальных пунктах его реализации одновременно, что в итоге приводит к многокритериальной задаче оптимизации.

Будем считать, что выполнено условие

$$\exists k : 1 \leq k \leq n \quad \& \quad 0 \leq p_k \leq s_k < +\infty. \quad (2.7)$$

В противном случае конечные оптимальные значения величин  $p_i$  не достигаются. Отметим, что при наличии в графе  $G$  базовых узлов каждый из них удовлетворяет условию (2.7). Справедливы следующие утверждения.

*Теорема 2.1. (Существование и единственность идеального решения)*

Пусть выполнено условие 2.7. Тогда задача (2.1)–(2.5) имеет единственное идеальное решение (идеальный оптимальный план  $P^*$ ).

*Теорема 2.2.* Задача (2.1)–(2.5) равносильна задаче линейного программирования

$$f(P) = \sum_{i=1}^n h_i p_i \rightarrow \max_{P \in U} \quad (2.8)$$

для любого  $H = (h_1, h_2, \dots, h_n)^T \in R^n : h_i > 0 \forall i = 1, 2, \dots, n$ .

Первым аналогичный результат свертывания линейной задачи специального вида с векторным критерием получил Т. Купманс [5]. А. Чарнс и У. Купер [6] пришли к тому же результату при помощи теорем двойственности линейного программирования. Позднее в работах Р. Bod, J. Focke, H. Isermann, В.В. Подиновского [7] была установлена эквивалентность линейной задачи векторной оптимизации общего вида и задачи линейного программирования с целевой функцией в виде суммы скалярных показателей с положительными весами. В указанных случаях решение многокритериальной задачи понимается в смысле решения по Парето.

Скаляризованный критерий рассматриваемой задачи допускает, в частности, следующую содержательную интерпретацию. При  $h_1 = \dots = h_n = \frac{1}{n}$  величина  $f(P)$  есть средняя цена однородного продукта на автономном рынке продаж. Тогда задача (2.8) есть задача максимизации средней рыночной цены продукта. Это означает, что решение задачи (2.1)–(2.5) может быть найдено как решение стандартной задачи линейного программирования (2.8). Здесь могут быть использованы традиционные для задач линейного программирования методы, например симплекс-метод [2]. Во многих практических важных случаях количество узлов насчитывает несколько десятков, а в некоторых – сотен. При этом численное решение рассматриваемой задачи методами линейного программирования связано с существенными техническими и вычислительными трудностями. Используя специфику задачи, мы сумели построить достаточно простую в реализации, устойчивую к ошибкам в начальных данных и эффективную по быстродействию численную процедуру решения оптимизационной задачи (2.1)–(2.5).

**3. Алгоритм решения задачи векторной оптимизации.** Предлагаемый алгоритм представляет собой итерационную процедуру, позволяющую за конечное число шагов получить идеальное решение задачи (2.1)–(2.5).

Простые наблюдения показывают, что увеличение значения характеристики  $p$  в любом из узлов приводит к появлению потенциальной возможности увеличения значений соответствующих характеристик  $p$  в

остальных узлах сети, что целиком отвечает целям решения задачи (2.1)–(2.5). Это соображение и лежит в основе итерационной вычислительной процедуры нахождения вектора  $P^* = (p_1^*, p_2^*, \dots, p_n^*)^T$  – идеального решения задачи (2.1)–(2.5). Основная идея заключается в пошаговом максимально возможном увеличении значения переменных  $p$  в узлах сети, начиная с некоторого начального допустимого уровня значений, до тех пор, пока такое увеличение возможно.

Предлагается следующая процедура реализации итерационной численной процедуры нахождения точки  $P^* \in U$ .

*I этап.* Определим начальное приближение  $P_0$  точки  $P^*$ . Пусть  $P_0 = (0, 0, \dots, 0)^T$ . Очевидно, что  $P_0 \in U$ .

*II этап.* Для текущей точки  $P_k = (p_1^{(k)}, p_2^{(k)}, \dots, p_m^{(k)})^T$  выполняется преобразование

$$\bar{p}_k = \min \left\{ \bar{s}_k, \min_{1 \leq j \leq s} (p_{kj} + c_{kj}) \right\}. \quad (3.1)$$

Это означает, что значения всех координат данной точки последовательно переопределяются по формуле (3.1). При этом значение каждой последующей координаты определяется с учетом «новых» значений координат предыдущих.

*III этап.* За очередное приближение точки  $P^*$  принимается точка  $P_{k+1} = (p_1^{(k+1)}, p_2^{(k+1)}, \dots, p_m^{(k+1)})^T = \left( \bar{p}_1^{(k)}, \bar{p}_2^{(k)}, \dots, \bar{p}_m^{(k)} \right)^T$ .

*IV этап.* Проверяется условие конца вычислений

$$\Delta p_{k+1} = \max_{1 \leq i \leq m} (p_i^{(k+1)} - p_i^{(k)}) \leq \varepsilon, \quad (3.2)$$

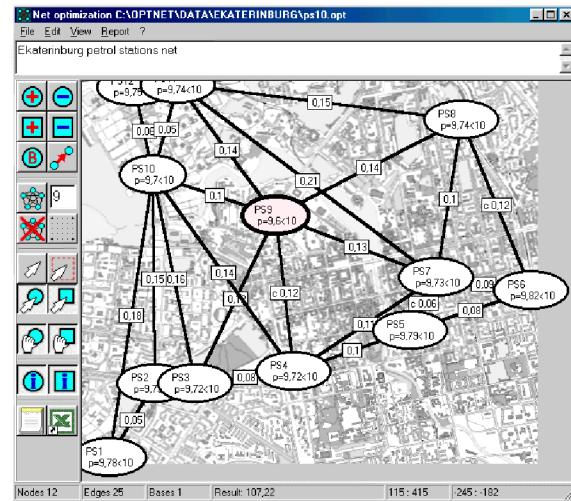
где  $\varepsilon \geq 0$  – заданная точность определения  $P^*$ . Если условие (3.2) выполнено, то  $P^* = P_{k+1}$ . В противном случае повторяется описанная процедура построения очередного приближения оптимальной точки, начиная со второго ее этапа. Здесь можно показать, что для любого  $\varepsilon \geq 0$  заданная точность (условие (3.2)) достигается за конечное число итераций.

Заметим, что итерационные процедуры распространены при решении задач математической экономики. Используются они, как и в настоящей работе, при рассмотрении проблем ценообразования. Здесь следует упомянуть процесс «нащупывания» Вальраса [2, 4] – известную в теории экономического равновесия [8] итерационную процедуру нахождения равновесных цен на конкурентном рынке.

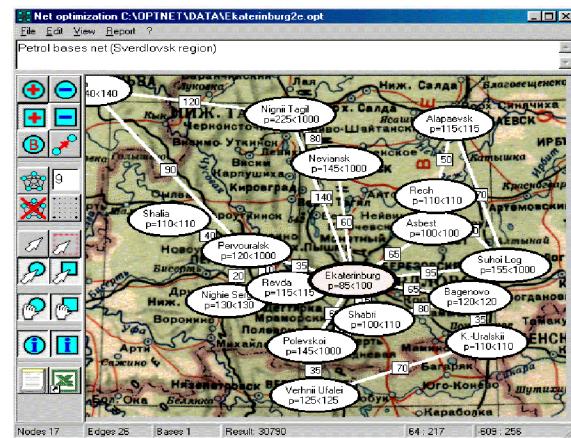
**4. Результаты численного моделирования.** При численном моделировании использовалась фактическая информация о состоянии ряда локальных товарных рынков нефтепродуктов Екатеринбурга (рис. 1) и Свердловской области (рис. 2).

Оба рисунка иллюстрируют как структуры рассматриваемых рынков (пункты продаж и связи между ними), так и значения цен связей между пунктами и оптимальные значения цен товара в них, полученные при помощи описанного выше алгоритма: рис. 1 отражает результаты моделирования на микроуровне (масштаб отдельного города); рис. 2 – результаты моделирования на макроуровне (масштаб области). Рис. 1 иллюстрирует сеть

автозаправочных станций, состоящую из двенадцати АЗС, расположенных в центральной части города Екатеринбурга. На нем отображена структура сети (месторасположение АЗС и связи между ними), указаны цены связей между АЗС сети, а также иллюстрируются результаты оптимизации цен в сети АЗС. На рисунке в каждом из эллипсов указаны: название соответствующей АЗС («PS4»), максимальная допустимая цена нефтепродукта и ограничение на нее сверху (« $p = 9,72 < 10$ »). «PS9» является базовым узлом в графе.



**Рис. 1. Сеть автозаправочных станций центральной части Екатеринбурга**



**Рис. 2. Результаты оптимизации цен на нефтебазах**

**Заключение.** Для апробации предлагаемого алгоритма решения многокритериальной оптимизационной задачи (2.1)–(2.5) был разработан специализированный пакет прикладных программ, в котором были реализованы как предлагаемый в работе численный алгоритм, так и традиционные численные методы решения эквивалентной задачи (2.1)–(2.5) задаче линейного программирования (2.8). Описанный алгоритм тестиировался на ряде модельных примеров. Результаты численного эксперимента свидетельствуют о точном совпадении результатов решения задачи, полученных различными методами. Сравнительный анализ полученных результатов показывает, что при больших размерностях задачи предлагаемый алгоритм обладает существенно лучшим быстродействием и устойчивостью к возмущениям параметров.

Автор выражает благодарность ЗАО «СвердлНефтеПродукт» за постановку задачи и предоставленную фактическую информацию. Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (гранты № 01-07-90210; 03-01-00419).

## Литература

1. *Wierzbicki A.P.* Reference Point Methods in Vector Optimization and Decision Support. IIASA. Interim report IR-98-017 / April.
2. *Интрилигатор М.* Математические методы оптимизации и экономическая теория. М.: Финансы и статистика, 1975.
3. *Karlin S.* Mathematical methods and theory in games, programming and economics. Pergamon Press, 1959.
4. *Walras L.* Elements of Pure Economics, Trans. W. Jaffe, Homewood, Ill., Richard D. Irwin, Inc., 1954.
5. *Koopmans T.C.* Analysis of production as an efficient combination of activities. // Activity analysis of production and allocation. New York: Wiley, 1951. P. 33–97.
6. *Charnes A., Cooper W.W.* Management models and industrial applications of linear programming. New York: Wiley, 1961. V. 1.
7. *Подиновский В.В., Ногин В.Д.* Парето-оптимальные решения многоокритериальных задач. М.: Наука, 1982.
8. *Arrow K.J., Debreu G.* Existence of an Eguilibrium for a Compleutive Economy, Econometrica, 1954. V. 22. P. 265–290.

**Куандык Салихұлы  
Айнабек**

---

Кандидат экономических наук, профессор, директор Центрально-Казахстанского научно-исследовательского института актуальных проблем при КИАО «Болашак», заведующий кафедрой экономики и финансов Карагандинского института актуального образования «Болашак»

---

## **ПЛАНИРОВАНИЕ МЕЖОТРАСЛЕВОГО СООТНОШЕНИЯ В СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Стабилизационное развитие политики должно основываться на планах, формирующихся посредством моделей, определяющих условия простого и расширенного воспроизводства, отклонения в развитии отраслей и подразделений от их общественно необходимых величин (норм). Поскольку реальный экономический рост национальной экономики характеризуется взаимообусловленными и взаимосвязанными показателями, то эти величины должны предопределяться пропорциями гармоничного развития. Поэтому рост ВВП или ВНП еще не означает реального процесса в национальной экономике, а лишь характеризует изменение денежной единицы объема производства и услуг за промежуток времени в сопоставлении с прошлым периодом.

ВВП и ВНП вне системы экономических показателей, характеризующих процесс простого или расширенного воспроизводства общественного производства, представляют информацию «кривых зеркал», искажающую действительность. В связи с этим Т.А. Агапова в определенной степени права, когда отмечает, что «стабилизирующая политика может оказаться эффективной лишь в том случае, если правительство и Центральный банк лучше информированы о шоках совокупного спроса и предложения, чем рядовые экономические агенты. Если же этого преимущества в информации нет, то фискальная или монетарная политика не сможет улучшить экономическую ситуацию» [1. С. 333]. Однако «шок совокупного спроса и предложения» – лишь поверхностное проявление предстоящего кризиса. Причины нужно искать в более глубинных слоях: в определении условий воспроизводства, в установлении пропорций отраслей и подразделений в структуре национальной экономики, в выявлении их отклонений от общественно необходимых норм. Вместе с тем рассматриваемые вышеизанным автором трудности практического значения, связанные с экономической стабилизацией как временные лаги фискальной и монетарной политики (несовершенство экономической информации, изменчивость экономических ожиданий, неоднозначность исторических аналогий), разрешимы при условии знания и соблюдения основ простого и расширенного воспроизводства, овладения механизмом использования экономических законов.



Таблица 1

**Межотраслевое соотношение в агрегированной структуре национальной экономики  
на основе составных частей валовых продуктов и их общественно необходимых величин**

		I квадрант							III квадрант								
		PV	R	M	V	A	Y	Z	X	Y + A	V + M + R	$\frac{Y + A}{V + M + R}$	k	X <sup>1</sup>	$\frac{x}{x^1} \cdot 100\%$		
I квадрант	$P_1$	$r_1 X_1$	$m_1 X_1$	$v_1 X_1$	$a_1 X_1$	$y_1 X_1$	$z_1 X_1$	$X_1$	$y_1 X_1 + a_1 X_1$	$v_1 X_1 + m_1 X_1 + r_1 X_1$	$\frac{y_1 x_1 + a_1 x_1}{v_1 x_1 + m_1 x_1 + r_1 x_1}$	$k_1$	$X_1^1$	$\frac{x}{x_1^1} \cdot 100\%$	$P_1$	III квадрант	
	$P_2$	$r_2 X_2$	$m_2 X_2$	$v_2 X_2$	$a_2 X_2$	$y_2 X_2$	$z_2 X_2$	$X_2$								$P_2$	
	$P_{n-1}$	$r_{n-1} X_{n-1}$	$m_{n-1} X_{n-1}$	$v_{n-1} X_{n-1}$	$a_{n-1} X_{n-1}$	$y_{n-1} X_{n-1}$	$z_{n-1} X_{n-1}$	$X_{n-1}$								$P_{n-1}$	
	$P_n$	$r_n X_n$	$m_n X_n$	$v_n X_n$	$a_n X_n$	$y_n X_n$	$z_n X_n$	$X_n$	$y_n X_n + a_n X_n$	$v_n X_n + m_n X_n + r_n X_n$	$\frac{y_n x_n + a_n x_n}{v_n x_n + m_n x_n + r_n x_n}$	$k_n$	$X_n$	$\frac{x}{x_n^1} \cdot 100\%$	$P_n$		
	$\Sigma P$	$R_p$	$M_p$	$V_p$	$A_p$	$Y_p$	$Z_p$	$X_p$	$\Sigma(Y + A)_p$	$\Sigma(V + M + R)_p$	$\left( \frac{Y + A}{V + M + R} \right)_p$	$k_p$	$X_n$	$\left( \frac{x}{x_1^1} \cdot 100\% \right)_p$	$\Sigma P$		
II квадрант	CI	$R_{c1}$	$M_{c1}$	$V_{c1}$	$A_{c1}$	$Y_{c1}$	$Z_{c1}$	$X_{c1}$								CI	IV квадрант
	CII	$R_{c2}$	$M_{c2}$	$V_{c2}$	$A_{c2}$	$Y_{c2}$	$Z_{c2}$	$X_{c2}$								CII	
	CIII	$R_{c3}$	$M_{c3}$	$V_{c3}$	$A_{c3}$	$Y_{c3}$	$Z_{c3}$	$X_{c3}$								CIII	
	CIV	$R_{c4}$	$M_{c4}$	$V_{c4}$	$A_{c4}$	$Y_{c4}$	$Z_{c4}$	$X_{c4}$								CIV	
	CV	$R_{c5}$	$M_{c5}$	$V_{c5}$	$A_{c5}$	$Y_{c5}$	$Z_{c5}$	$X_{c5}$								CV	
	CVI	$R_{c6}$	$M_{c6}$	$V_{c6}$	$A_{c6}$	$Y_{c6}$	$Z_{c6}$	$X_{c6}$								CVI	
	CVII	$R_{c7}$	$M_{c7}$	$V_{c7}$	$A_{c7}$	$Y_{c7}$	$Z_{c7}$	$X_{c7}$								CVII	
	CVII	$R_{c8}$	$M_{c8}$	$V_{c8}$	$A_{c8}$	$Y_{c8}$	$Z_{c8}$	$X_{c8}$								CVII	
	CIX	$R_{c9}$	$M_{c9}$	$V_{c9}$	$A_{c9}$	$Y_{c9}$	$Z_{c9}$	$X_{c9}$								CIX	
	$\Sigma C$	$R_c$	$M_c$	$V_c$	$A_c$	$Y_c$	$Z_c$	$X_c$	$R_{(Y+A)}$	$R_{(V+M)}$	$R + \Delta$					$R + \Delta$	
II квадрант									IV квадрант								



Предлагаемая модель позволяет определить на планируемый период соотношение частей в структуре отраслей и межотраслевое соотношение на основе фактических данных и общественно необходимых затрат труда, а также составные части подразделений или секторов и распределяемые доходы в формах фонда накопления, потребления и резервного. Это наглядно иллюстрирует табл. 1, которая представлена четырьмя квадрантами: в I квадранте показаны  $P$  – отрасли,  $R$  – налоги,  $M$  – прибыль,  $V$  – оплата труда,  $A$  – амортизационные отчисления,  $Y$  – промежуточный продукт,  $X$  – валовой продукт,  $K$  – коэффициент определения налогов,  $m$  – коэффициент определения прибыли,  $v$  – коэффициент определения оплаты труда,  $a$  – коэффициент определения амортизационных отчислений,  $y$  – коэффициент определения промежуточного продукта,  $z$  – коэффициент определения конечного продукта; во II квадранте С – подразделения или сектора; в III квадранте  $k$  – коэффициент приведения индивидуальных затрат к общественно необходимым величинам,  $x^1$  – общественно необходимые величины валового продукта; в IV квадранте  $R_{(Y+A)}$  – фонд накопления,  $R_{(V+M)}$  – фонд потребления,  $(R+\Delta)$  – фонд резервный.

По I квадранту можно составить экономико-математическую модель (1) системы линейного уравнения, определения составных частей валовых продуктов:

$$\begin{cases} X_1 = r_1 X_1 + m_1 X_1 + v_1 X_1 + a_1 X_1 + y_1 X_1 + z_1 X_1 \\ X_2 = r_2 X_2 + m_2 X_2 + v_2 X_2 + a_2 X_2 + y_2 X_2 + z_2 X_2 \\ \dots \\ X_{n-1} = r_{n-1} X_{n-1} + m_{n-1} X_{n-1} + v_{n-1} X_{n-1} + a_{n-1} X_{n-1} + y_{n-1} X_{n-1} + z_{n-1} X_{n-1} \\ X_n = r_n X_n + m_n X_n + v_n X_n + a_n X_n + y_n X_n + z_n X_n \end{cases} \quad (1)$$

По II квадранту составляется модель (2) системы линейного уравнения определения на основе составных частей валовых продуктов подразделений или секторов. Нужно отметить, что для II квадранта исходными величинами являются данные I квадранта:

$$\begin{cases} X_{c1} = R_{c1} + M_{c1} + V_{c1} + A_{c1} + Y_{c1} + Z_{c1} \\ X_{c2} = R_{c2} + M_{c2} + V_{c2} + A_{c2} + Y_{c2} + Z_{c2} \\ X_{c3} = R_{c3} + M_{c3} + V_{c3} + A_{c3} + Y_{c3} + Z_{c3} \\ \dots \\ X_{c9} = R_{c9} + M_{c9} + V_{c9} + A_{c9} + Y_{c9} + Z_{c9} \end{cases} \quad (2)$$

В III квадранте на основе данных I квадранта определяются  $k$  – коэффициент приведения индивидуальных затрат к общественно необходимой величине и общественно необходимая величина валовых продуктов  $X'$ :

$$\begin{cases} X'_1 = X_1 k_1 \\ X'_2 = X_2 k_2 \\ \dots \\ X'_{n-1} = X_{n-1} k_{n-1} \\ X'_n = X_n k_n \end{cases} \quad (3)$$

## ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

---

Модель (3) – системы линейных уравнений определения общественно необходимых величин валовых продуктов.

По IV квадранту осуществляется распределение фондов накопления, потребления, резервного на основе данных налогов по I квадранту.

III квадрант позволяет сделать расчеты общественно необходимых затрат труда и определить в II квадранте условия обмена и распределения между подразделениями с целью обеспечения расширенного воспроизводства. Эти условия могут быть учтены в распределении и перераспределении доходов.

Теперь используем вышеприведенные модели для расчетов конкретных материалов базисного периода (2000 г.) в планировании.

Вначале выделим I квадрант как отдельную таблицу, в которую будем вводить коэффициенты определения составных частей валовых (выпусков) продуктов отраслей за 2000 г. по материалам Статистического сборника «Казахстан в цифрах», отражающим развитие национальной экономики Республики Казахстан. Затем по этим данным легко сравнить плановые показатели с фактическими за 2001 г., что характеризует степень достоверности рассмотренного метода.

Через  $X_p$  обозначим выпуск в основных ценах итога по отраслям за 2000 г., равный 5 442 072,9 млн тенге [2. С. 70]. На эту величину будем делить результаты выпуска отраслей (в отдельности) для получения коэффициента определения выпуска продукта отрасли на планируемый год. Например, если  $X_1$  – выпуск продукта отрасли сельского хозяйства, охоты и лесоводства за 2000 г., то коэффициент определения выпуска на планируемый год  $X_1$  рассчитывают по следующей формуле:

$$X_1 = \frac{X_1}{X_p}, \quad (4)$$

а выпуск продукции планируемого года данной отрасли  $X_1^n$  будет определен по формуле

$$X_1^n = x_1 \times X_p^n, \quad (5)$$

где  $X_p^n$  – плановый выпуск в основных ценах итога по отраслям на планируемый год.

Далее через  $P_1$  обозначим такую отрасль, как сельское хозяйство, охота и лесоводство;

- $P_2$  – рыболовство и рыбоводство;
- $P_3$  – горнодобывающая промышленность;
- $P_4$  – обрабатывающая промышленность;
- $P_5$  – производство и распределение электроэнергии, газа и воды;
- $P_6$  – строительство;
- $P_7$  – торговля, ремонт автомобилей и изделий домашнего пользования;

- $P_8$  – гостиницы и рестораны;  
 $P_9$  – транспорт и связь;  
 $P_{10}$  – финансовая деятельность;  
 $P_{11}$  – операции с недвижимым имуществом, аренда и услуги предприятиям;  
 $P_{12}$  – государственное управление;  
 $P_{13}$  – образование;  
 $P_{14}$  – здравоохранение и социальные услуги;  
 $P_{15}$  – прочие коммунальные, социальные и персональные услуги (табл. 2).

Таблица 2

**Модель определения составных частей отраслей  
и структуры национальной экономики Республики Казахстан  
на основе их коэффициентов базисного 2000 г.  
для планирования на последующий (2001 г.) период**

	$r$	$m$	$v$	$a$	$y$	$z$	$x$
$P_2$	0,0030267	0,3619689	0,0715807	0,0813342	0,4820892	0,5179107	0,0733979
$P_3$	0,006251	0,3455991	0,0952568	0,0322008	0,52366921	0,4763078	0,001543
$P_4$	0,0389815	0,1262935	0,0995291	0,0870752	0,6481204	0,3518795	0,0177069
$P_5$	0,0125995	0,1814022	0,1274478	0,0594624	0,6190878	0,3809121	0,2152008
$P_6$	0,0304728	0,0108671	0,2181073	0,1905527	0,5499998	0,4500001	0,032484
$P_7$	0,0047021	0,2174021	0,1811343	0,046761	0,5666	0,4333999	0,0549526
$P_8$	0,0024507	0,242712	0,1328372	0,0419999	0,58	0,42	0,1415196
$P_9$	0,0230598	0,0815734	0,2647823	0,0680725	0,5625118	0,4374881	0,0620915
$P_{10}$	0,0222341	0,2063325	0,195974	0,1224347	0,4694011	0,5305988	0,1033795
$P_{11}$	0,0290441	0,4851574	0,184438	0,0766077	0,2247525	0,7752474	0,019123
$P_{12}$	0,0039749	0,3036583	0,1770103	0,0853831	0,4299732	0,5700267	0,0902455
$P_{13}$	0,0003801	–	0,4980161	0,0826577	0,4489459	0,551054	0,0202541
$P_{14}$	0,0007489	0,1263613	0,4920804	0,0607212	0,3190879	0,680912	0,0259565
$P_{15}$	0,0042107	0,0516874	0,4111109	0,0990239	0,4339687	0,5660312	0,0170324
$P_2$	0,0022949	0,1608696	0,2022375	0,0527576	0,5818001	0,4181998	0,0216344
$\Sigma P$	0,0149404	0,2013089	0,1596306	0,0772928	0,5468272	0,4531727	1,0

На основе коэффициентов составных частей и валового выпуска отраслей национальной экономики, а также предполагаемого роста валового общественного продукта можно определить планируемые стоимостные показатели. Однако планируемые показатели могут отклоняться от фактических данных, поскольку на них действуют спрос и предложение, а также закон стоимости. Например, если планируемый выпуск по отрасли  $P_1$  будет равен в 2001 г. величине 509 331,59 млн тенге, то фактически в данном году этот показатель составил 549 617,6 млн тенге. Как видим, фактический показатель превысил на 7,9% плановый. В то же время по отрасли  $P_9$  он превысил плановый на 28,2%, что объясняется превышением общественно необходимого соотношения овеществленных и живых затрат труда  $P_9$  по сравнению с  $P_1$  ( $1,43 > 0,8$ ).

Далее, чтобы не проводить расчеты на планируемый период, используем фактические данные 2001 г. для определения условий воспроизведения на

## ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ

---

основе подразделений. По имеющимся статистическим данным, в Казахстане возможна их группировка только по пяти подразделениям:

- I – производство средств производства;
- II – производство предметов потребления;
- III – производственные услуги;
- IV – непроизводственные услуги;
- V – товарное обращение.

Конечно, сокращение с девяти [3. С. 70] до пяти подразделений несколько деформирует видение процесса воспроизведения, однако это упрощение позволит в основном представить условия расширенного воспроизведения в национальной экономике Казахстана.

Группировка отраслей Казахстана на основе статистических данных за 2001 г. [2. С. 69–71] по подразделениям может быть представлена в следующем виде:

- I подразделение:  $P_3, P_4, P_5, P_6$ ;
- II подразделение:  $P_1, P_2$ ;
- III подразделение:  $P_9$ ;
- IV подразделение:  $P_8, P_{10}, P_{11}, P_{12}, P_{13}, P_{14}, P_{15}$ ;
- V подразделение:  $P_7$ .

Существующая в данной группировке некоторая неточность обусловлена общим учетом в Статистическом сборнике «Казахстан в цифрах» обрабатывающей промышленности и производства средств производства, а также производства предметов потребления. Зная это и учитывая другие погрешности, нами при анализе произведена коррекция для более объективного видения происходящих экономических процессов.

Теперь представим условия простого и расширенного воспроизведения национальной экономики на основе пяти подразделений. Эти условия должны быть следующими [3. С. 150–156]:

$$\begin{aligned}W_I &\geq \sum I, II, III, IV, V(C_1 + C_2); \\W_{II} &\geq \sum I, II, III, IV, V\left(\frac{1}{2}V + \frac{1}{5}m\right); \\W_{III} &\geq \sum I, II, III, IV, V\left(\frac{3}{5}m\right); \\W_{IV} &\geq \sum I, II, III, IV, V\left(\frac{1}{2}V + \frac{1}{5}m\right); \\W_V &\geq W_{cp}(I, II, III, IV, V),\end{aligned}$$

где  $C_1$  – амортизационные отчисления;  
 $C_2$  – промежуточный продукт;  
 $V$  – заработка плата;  
 $m$  – прибыль;  
 $W$  – валовой продукт;  
 $W_{cp}$  – средняя величина из валовых продуктов и подразделений.

Знак равенства (=) обозначает условия простого воспроизводства в вышеприведенных позициях, а знак больше (>) – расширенное воспроизводство.

Однако, по нашим расчетам, произведенным на основе данных Статистического сборника на 2001 г., развитие экономики Казахстана не обеспечивало даже простого пропорционального воспроизводства. Это видно по следующим неравенствам:

$$\begin{aligned} W_1 &\geq \sum I, II, III, IV, V(C_1 + C_2) = 1 < 1,45; \\ W_{II} &\geq \sum I, II, III, IV, V\left(\frac{1}{2}V + \frac{1}{5}m\right) = 1 < 4(3,5); \\ W_{III} &\geq \sum I, II, III, IV, V\left(\frac{3}{5}m\right) = 1 < 1,54; \\ W_{IV} &\geq \sum I, II, III, IV, V\left(\frac{1}{2}V + \frac{1}{5}m\right) = 1,86 > 1; \\ W_V &\geq W_{cp}(I, II, III, IV, V) = 1 < 1,6. \end{aligned}$$

Данные неравенства подтверждают следующие выводы. Во-первых, валовой продукт ( $W_1$ ) I подразделения производства средств производства меньше совокупности произведенных средств, идущих на промежуточный продукт и амортизацию, в 1,45 раза. Такое положение не позволит создать условия для простого, а тем более расширенного воспроизводства общественного производства. Во-вторых, валовой продукт ( $W_{II}$ ) II подразделения производства предметов потребления меньше суммы частей заработной платы и прибыли, предназначенных на покупку предметов потребления, от 3,5 до 4 раз. Это говорит о том, что данное подразделение национальной экономики не развито и не способно обеспечить воспроизведение трудовых ресурсов. В-третьих, валовой продукт ( $W_{III}$ ) III подразделения производственных услуг меньше части прибыли, идущей на транспортные и другие производственные услуги, в 1,54 раза. Значит, данное подразделение не в состоянии обеспечить доставку продукции и доведение ее до полного простого воспроизводственного цикла более чем на одну треть в национальной экономике Казахстана. В-третьих, валовой продукт ( $W_V$ ) V подразделения товарного обращения меньше средней величины общественных и живых затрат  $W_{cp}$  четырех подразделений, т.е. средняя норма затрат товарного обращения превышает фактическую в 1,6 раз. Это значит, что объем товарного обращения сокращен по сравнению с потенциальным более чем на одну треть из-за неразвитости обрабатывающей промышленности, инфраструктуры, транспортных услуг и др. В-четвертых, валовой продукт ( $W_{IV}$ ) IV подразделения непроизводственных услуг превышает в 1,86 раза величину частей заработной платы прибыли всех подразделений. Однако это – единственное условие, соответствующее расширенному воспроизведению, представляется при вышеприведенных положениях усугубляющимся фактором диспропорционального развития экономики.

Все сказанное подтверждает диспропорциональность развития национальной экономики и отклонение отраслей от общественно необходимых норм, которые приведены в табл. 3.

## **ВЕСТИ НАУЧНЫХ ШКОЛ**

Таблица 3

### **Отношение валового объема выпуска отраслей экономики Казахстана к общественно необходимой величине за 2001 г., %**

Отрасль	$\frac{ВОП}{ВОП^1} \times 100\%$
Сельское хозяйство, охота и лесоводство	125,0
Рыболовство, рыбоводство	119,0
Горнодобывающая промышленность	54,3
Обрабатывающая промышленность	78,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	50,8
Строительство	100,3
Торговля	95,3
Гостиницы и рестораны	96,8
Транспорт и связь	70,0
Финансовая деятельность	310,0
Операции с недвижимостью	168,9
Государственное управление	87,7
Образование	194,3
Здравоохранение и социальные услуги	104,3
Прочие коммунальные социальные услуги	92,8
Предоставление услуг по ведению домашнего хозяйства	281,5
Итоги по отраслям	91,8
Всего с учетом налогов на продукты	45,3

Как видим, в отраслях, относящихся к I подразделению производства средств производства, произошло снижение производства валового продукта за 2001 г. относительно общественно необходимой нормы с 50,8 до 78,7%, а позитивное развитие строительной отрасли (100,3%) не смогло изменить общую картину состояния этого подразделения. Некоторые отрасли II подразделения производства предметов потребления, хотя и превысили общественно необходимую норму (сельское хозяйство, охота и лесоводство – 125%; рыболовство и рыбоводство – 119%), однако не повлияли на полноценное развитие данного подразделения, поскольку, кроме вышеприведенных отраслей, многие другие (легкая, пищевая, перерабатывающая и т.д.) находятся, в лучшем случае, на стадии становления или в виде проекта. Это подтверждает недостаточность развития малого и среднего бизнеса.

Недостаточная развитость III подразделения производственных услуг подтверждает снижение валовых показателей отраслей транспорта и связи по сравнению с общественно необходимой нормой на 30%. Здесь не учтено влияние и других видов деятельности, относящихся к данному подразделению.

Чрезмерное наращивание темпов финансовой деятельности в 3,1 раза, образования – в 1,94, предоставления услуг по ведению домашнего хозяйства в 2,9 раза и др. обусловили превышение показателя валового выпуска IV подразделения непроизводственных услуг в 1,86 раза по сравнению со средствами, выделенными из частей заработной платы и прибыли всех подразделений.

Из табл. 3 видно, что валовой выпуск торговли ниже его общественно необходимой величины на незначительную величину (4,7%), однако в целом для обеспечения товарного обращения между подразделениями необходимо

увеличить объем затрат в 1,6 раза. Первая цифра говорит о внутренних проблемах в сфере торговли, а последняя высвечивает проблемы товарного обращения в масштабе национальной экономики.

Планирование должно базироваться на фундаментальной теории простого и расширенного воспроизводства общественного производства, которая позволяет видеть пропорции на уровне агрегированных частей структуры национальной экономики и корректировать формирование отраслей, отклоняющихся от их общественно необходимых величин. Использование этого положения позволяет повысить эффективность государственного регулирования национальной экономики.

### **Литература**

1. *Курс экономической теории* / Под ред. А.В. Сидорова. 2-е изд. М.: Дело и Сервис, 2001.
2. *Казахстан в цифрах: Стат. сб.* Алматы, 2002.
3. *Айнабек К.С.* Диалектика рыночной экономики. Астана: Фолиант, 2001.

\* \* \* \* \*



Ханс-Юрген  
Вагенер

---

Кандидат экономических наук, профессор,  
директор Института трансформационных  
исследований в Европейском университете  
Виадрина (Франкфурт-на-Одере, Германия)

---

## СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ<sup>1</sup>

Постоянно утверждается и иногда даже анализируется роль, которую играет культурный фактор в странах с переходной экономикой. В зависимости от того, что понимается под культурой, это не удивительно. Влияние экономической идеологии, или того, что Зомбарт назвал по-немецки *Wirtschaftsgesinnung* (образ экономической мысли), на капиталистическую систему являлось предметом анализа со временем М. Вебера. Р. Путнам определил общественный товар «социальный капитал» как культурное явление, решающим образом влияющее на экономический порядок. В контексте изменений, происходящих в Центральной и Восточной Европе, он был проанализирован, например, Райзером и др., а также мной.

Культурная ориентация может быть рассмотрена как ценностная ориентация, определяющая, с одной стороны, основные предпочтения, а с другой – функциональные предположения, описывающие основное знание об экономической системе. Эти функциональные предположения необходимы для рациональной экономической политики. Для современной экономической политики оба набора факторов являются экзогенными: должны быть заданы цели и то, как функционирует «черный ящик» экономики (если вы принимаете гипотезу фундаментального безразличия Хайека, страдают экономическая политика и в особенности переходная политика). Можно принять, что культурная ориентация обладает инерцией. Таким образом, мы можем наблюдать в определенный момент, скажем в начале переходного периода или при вступлении новых государств в ЕС, определенный набор культурных направлений, образовавшихся в более или менее отдаленном прошлом. Иными словами, в этот момент существует определенный набор предпочтений и функциональных предположений, сформировавшийся в прошлом. Это не подразумевает, что предпочтения и функциональное знание об экономической системе однородны и последовательны в соответствующем обществе. Но они определяют политический выбор, принятие или сопротивление и тем самым окончательный исход каждого изменения.

Теперь мы можем предположить, что последовательная программа трансформаций будет создана только на базе необходимого объема знания о необходимых требованиях конкурентной рыночной экономики. Более того, успешное и отвечающее системе поведение в контексте рынка предполагает наличие базисного объема прикладных знаний об этой системе и ее принятии. Законы рынка и правила их практического применения в каждодневных делах могут быть приняты, если не объективно заданы, по крайней мере, настолько, насколько они приняты в основных экономических сферах. Здесь начинается мой интерес к экономическому состоянию стран с переходной экономикой, на котором я сконцентрируюсь. Эмпирической базой служит состояние экономической науки в десяти восточноевропейских странах-кандидатах на вступление в ЕС.

**Рыночная ситуация.** Число студентов, вовлеченных в изучение экономики (в широком смысле), резко увеличилось в странах с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы с 1990 г. (например, в Венгрии и Польше в 11 раз). Это отражает фундаментальный сдвиг релевантности экономического образования в посткоммунистическом обществе в целом, в особенности усиливающуюся потребность в рыночном ноу-хау – настоящий шок спроса. Общий возросший спрос можно разделить на спрос в соответственно образованных людях – менеджерах,

---

<sup>1</sup> Перевод О. Кудрявцевой.

бухгалтерах, администраторах, банковских работниках, экспертах по налогам, экспертах по маркетингу, советниках по экономической политике, и спрос на экономический анализ – исследование рынка, права и экономики, макроэкономический анализ, преподавателей. Основной вопрос сегодня, как этот шок в спросе может быть удовлетворен предложением?

Нормальная реакция на шок спроса, после того как запасы истощены, это увеличение усилий со стороны поставщиков, в данном случае курсов по экономике и деловому администрированию, возможно, открытие новых школ, институтов, расширение возможностей для исследований. В краткосрочном периоде можно предполагать усиление использования производственных возможностей, что выливается, помимо прочего, в более высокое соотношение студент/преподаватель, в повышение заработной платы тех, кто обладает требуемым ноу-хау, и тех, кто способен ноу-хау создавать – преподавателей, учителей, ученых и т.д., если рынок труда достаточно гибок.

Особенности исторической ситуации, однако, вызывают большие затруднения в адекватной реакции предложения: трансформация политической и экономической системы в Центральной и Восточной Европе достаточно серьезно обесценила человеческий капитал и имеющееся знание. Другими словами, если выражение Самуэльсона «экономикс – это то, что делают экономисты» правильно, экономическая наука старого режима являлась абсолютно иным типом науки, чем тот, который требовался при новом режиме капиталистической экономики. Это произошло по двум причинам. Во-первых, разный экономический порядок: централизованная плановая экономика имеет экономические проблемы, отличные от тех, которые имеет конкурентная рыночная экономика. Открытые экономики имеют ориентацию, отличную от той, которую имеют относительно закрытые. Преобладание политических интересов над экономическими ведет к дегенерации экономического аргумента даже в том случае, если политика заинтересована в рациональном использовании ограниченных ресурсов. Во-вторых, различная экономическая идеология, другой экономический порядок могут создать другие сдерживающие факторы экономической активности, но фундаментальные «законы» экономической активности остаются неизменными, они носят универсальный характер.

Это не было точкой зрения марксизма-ленинизма или экономической идеологией коммунистических режимов. Они рассматривали западных экономистов как буржуазных апологетов, действовали в интересах коммунистического режима и основывали свое академическое учение на том, что называлось политической экономией и имело мало общего с классическим предметом, а также испытывало дефицит в микроэкономическом базисе. Итогом явилось то, что экономисты коммунистического режима изучали и практиковали знание, слабо пригодное к использованию в других условиях (и, между прочим, слабо пригодное к использованию в той системе, для которой предназначалось). Это вылилось в тот факт, что позитивный шок в спросе на рынке экономического знания сопровождался негативным шоком в предложении, причем оба они были весьма существенными. Не слишком трудно видеть серьезный дисбаланс и проблемы.

Применим обычный анализ спроса–предложения к упомянутой ситуации. Если график спроса смещается вправо, а график предложения влево, мы получаем новое краткосрочное равновесие с достаточно высокой ценой. Цены можно считать постоянными в одной части рынка, особенно в области общественного рынка экономического образования (преподавание, фундаментальные исследования), и гибкими в другой части рынка, особенности в области частного рынка экономического знания (преподавание, прикладные исследования, профессии, менеджмент). В этом случае ограниченные ресурсы перемещаются из общественного в частный рыночный сегмент, и мы наблюдаем то, что я бы назвал внутренней «утечкой мозгов»: способные люди прекращают преподавание и научные исследования в университетах и академических институтах и становятся банковскими управляющими или бизнес-консультантами. То, что должно произойти в долгосрочном равновесии, случится через более продолжительный период времени, когда установится долгосрочный спрос и прояснится реакция предложения.

**Когнитивный диссонанс.** Следующий вопрос может затрагивать состояние экономической науки на поворотном этапе, прежде всего знание западной рыночной экономической науки. Наблюдалось различие между тем, что преподавалось как экономика, и тем, что подразумевалось под экономикой. Различия внутри одного региона наблюдались весьма существенные. Можно выделить открытые страны, принадлежащие к «просвещенному» марксизму, и закрытые страны с достаточно ортодоксальной доктриной и, следовательно, небольшим или вообще отсутствующим доступом к западной литературе. К первой группе относятся Венгрия, Польша и Словения, ко

второй – Румыния, Болгария, бывшие советские республики и, в определенной степени, Чехословакия после 1968 г. (и заметим, между прочим, ГДР).

Даже при просвещенном марксизме все основывалось на парадигме марксистско-ленинской политической экономии. Однако ученые и экономисты были достаточно хорошо информированы о развитии западных теорий, хотя и не могли принимать в нем участие. С одним важным исключением: математическая экономика – оптимальное планирование и контроль, исследования операций, анализ затрат-результатов, эконометрика. Математическая экономика была нишней относительно незапрещенного теоретизирования с упором, скорее, на «математическую» составляющую, чем на «экономическую». В близлежащих странах ситуация была существенно хуже. Доступ к западной литературе был очень ограниченным, и, возможно, поэтому (но, может быть и наоборот) к ней проявлялся недостаточный интерес. Зачем кому-то изучать то, что не соответствует господствующей социалистической доктрине, не относится к советским экономическим проблемам (что, конечно, было заблуждением: здоровая экономическая наука помогла бы избежать ошибок здесь в большей степени, чем где бы то ни было в мире) и что в придачу не особенно помогло бы в будущей научной или политической карьере. Недостаток интереса сопровождался недостатком понимания. Во-первых, языковые проблемы: в закрытых странах плохо знали английский язык. Во-вторых, терминология и методы: маржинализм, затраты–выгоды, полезность, альтернативные издержки – все это не имело места в марксистской политической экономии и было труднодоступно среднему студенту-экономисту за исключением небольшой группы экономистов-математиков. Возможно, это верно, что жаргон марксистской социальной теории был признаваем и используем с целью скрыть интересные научные достижения. Однако это имело свою цену, цену неспособности общаться на другом языке, на котором должны формулироваться определенные важные теории. Эта цена обнаружилась в момент изменения системы, когда необходимо было изучить новый язык. В открытых странах эта цена была существенно ниже.

Ситуация во время поворота была в целом следующая. Число дипломированных экономистов (в широком смысле) не было особенно велико. Они обучались на том, что было, и на более или менее ортодоксальной марксистско-ленинской теории. Экономическая наука была сконцентрирована на «что» и «как», оставляя за кадром «почему». Так сказать, наблюдался недостаток аналитического элемента в образовании, хотя технические стандарты могли быть высокими. В открытых странах было очень много высокообразованных ученых-экономистов в университетах и институтах Академии наук, знавших, помимо марксистско-ленинского учения, западную экономическую теорию, которую они изучили или из доступной литературы, или за время своего пребывания за границей. В закрытых странах такие люди встречались гораздо реже. Из этого можно заключить, что обесценивание экономического знания после смены системы произошло во всем регионе, но было менее острым среди ученых в странах с открытой экономикой. Следовательно, предложение экономистов, знающих рыночную экономику, в первой группе стран было сравнительно больше. Однако было бы слишком опрометчивым сделать вывод о потенциальном успехе перемен.

*Традиции и перемены.* При рассмотрении экономической науки с 1990 г. встает вопрос о традициях и переменах. Там, где ноу-хау не могло быть в больших количествах импортировано, в отличие от Восточной Германии, традиция сохранялась, в первую очередь, в человеческом капитале. А именно: обновление науки должно было быть осуществлено теми, кто воспитывался в старой системе. Теперь все страны можно назвать открытыми, однако различия предреформенного периода продолжают оказывать влияние. Типичный постсоветский экономист не имеет дореформенного знания о западной экономической мысли, не получает доступа к научным журналам до 1990 г., возможно, ему не хватает советского научного общества, и он сталкивается с новым научным языком и терминологией, не обладая необходимыми финансовыми средствами для широких контактов с Западом и заграничных поездок.

Мы обнаружили свидетельства того (хотя это требует более обстоятельного анализа для заключения имеющих силу выводов), что существует традиция догматического «бэкграунда», или что приобретенные навыки экономического мышления вполне выживают во время перемен. Этого следовало ожидать, поскольку знание в большой степени заключено в человеческий капитал.

Типичный словенский, венгерский или польский экономист гораздо более подвижен, он или она обладает, так сказать, портфолио знаний, из которого можно извлекать информацию. Взаимные влияния зафиксировать очень трудно, но поскольку марксистская доктрина

сосредоточена главным образом на распределении, неоклассическая – на эффективности, неоавстрийская – на конкуренции и отрицании государственного вмешательства, можно ожидать появления интересных сочетаний.

Что касается изменения преподаваемого материала, здесь мы будем достаточно кратки. «Экономикс» стала универсальной наукой, чье содержание определяется англо-американскими стандартами. Там, где это ставилось под сомнение, и создавались новые теории для переходного периода, особенно учеными, игнорировавшими стандартную теорию (как это было, очевидно, в Румынии и Болгарии), необходимые перемены попросту затягивались.

Доминирование англо-американской модели «свободного рынка» и преподавание «экономикса» может казаться загадочным. Это действительно удивительно, поскольку результат перемен гораздо более близок к континентальной модели социальной рыночной экономики, чем к англо-американскому «свободному рынку». Это еще более удивительно, поскольку довоенные традиции экономической политики и преподавания в большинстве рассматриваемых стран были континентальными и основывались на доктринах, подобных немецкой социальной политике.

**Смена элиты.** Новый политический и экономический порядок подразумевает новую элиту. В нашем контексте мы имеем в виду два аспекта. Во-первых, новая элита, которая действует: менеджеры, банкиры, бухгалтеры, занимающиеся бизнесом, и политики, создающие экономическую политику. Изменение системы довольно однозначно повлияло на социальную значимость экономистов. Если при старой системе и главенствующей роли политиков экономисты являлись исполнителями на вторых ролях, конкурентный рыночный порядок и проблемы перемен сделали их действительно важной исполнительной властью. Во-вторых, новая элита, которая обучает: обучение подобных новых людей, принимающих экономические решения, требует наличия профессоров, сведущих в ранее недооцениваемой науке. Поскольку, как уже было сказано, подходящее ноу-хау может быть импортировано лишь до определенной степени, создание человеческого капитала – задача, требующая времени и денег. Но ни того, ни другого не было.

Изменение экономического порядка в пользу конкурентной рыночной экономики – одно из очень редких событий в истории, когда экономисты берут на себя лидерство в политике. Список имен достаточно велик. Следует предположить, что это имело место больше в странах с «шоковой терапией», чем в странах с постепенным переходом к новой системе, поскольку в последних не было периода особенной политики, требующего «нетипичных» политиков. Различия между «типовыми» политиками, знакомыми по теории общественного выбора, и «нетипичными» обрисовал Л. Балсерович: «В определенные времена, такие, как серьезные политические и/или экономические кризисы или демократические прорывы..., гораздо больше пространства для «нетипичных» политиков..., экономической технократии на позиции политической власти. Это профессионалы-аутсайдеры, вызванные для осуществления определенной работы по выводу страны из экономического кризиса и/или изменения ее экономического порядка». Как только период экстраординарной политики заканчивается, «нетипичные» политики должны уступить место «типовым» или стать ими. Карьера Людвига Эрхарда в Западной Германии с 1945 по 1966 г. является хорошим примером такого изменения.

Менее эффектной, но тем не менее абсолютно необходимой является смена управленческой и бюрократической элиты. Конечно, управленческая и бюрократическая элита не может быть полностью заменена и, следовательно, сохраняет свои позиции. То же самое верно и для научных кадров. Это не подразумевает, что изменений не было, были довольно большие перемены. Новая система требовала большего количества управленцев, чем старая, поскольку возросло количество предприятий и количество управленческих постов внутри отдельного предприятия. Новая система требовала также наличия ранее не существовавшего ноу-хау в деловом секторе, бухгалтеров, консультантов, банковских аналитиков, налоговых специалистов и им подобных. Такие люди могли прийти только из научной сферы, и уже упомянутое большое различие в заработной плате способствовало их переходу в этот сектор, что вылилось в массивную внутреннюю «утечку умов» из научной сферы в бизнес. Внешняя «утечка умов» незначительное по сравнению с этим явление.

Молодые и более гибкие ученыe покидали академическую среду, в то время как старшие оставались. В то же время изменение «запасов» сопровождалось изменением «потоков»: молодые выпускники выбирали карьеру в относительно хорошо оплачиваемом бизнес-секторе, и их было очень трудно привлечь аспирантскими программами и перспективой научной карьеры.

Перспективы научной карьеры представляются довольно унылыми, поскольку шансы продвижения невелики, хотя это звучит достаточно удивительно, если принимать во внимание спрос на преподавателей. Спрос, таким образом, не подкреплен необходимыми финансовыми средствами, по крайней мере в государственном секторе. Те, кто остаются в академической сфере, вынуждены дополнительно заниматься преподаванием в различных новообразованных бизнес-школах или работать консультантами по управлению. Из такого положения вещей нетрудно сделать вывод о качестве преподавания, в то время как необходимы дополнительные исследования, относящиеся к преподаванию, а также об объеме и качестве научных исследований. «Утечку мозгов» можно рассматривать как катастрофу для научного мира, однако нельзя отрицать рациональность происходящего в краткосрочном периоде.

*Недостаток фундаментальных исследований.* Установившиеся научные школы и научные диспуты между ними невозможно ожидать в только что освободившихся от идеологической монополии странах, повседневные экономические проблемы которых кажутся почти нерешаемыми. Следовательно, не стоит удивляться отсутствию фундаментальных разногласий. Достаточно разногласий по поводу политических проблем. Исследования ориентированы главным образом на решение конкретных проблем. В первой половине 1990-х годов доминировали проблемы переходного периода, во второй половине – вопросы европейской интеграции. Несомненно, экономика реформ снабжала ученых широкими возможностями жарких споров. Либерализация, стабилизация, приватизация – явления, по поводу которых мог существовать Вашингтонский консенсус, который, однако, не разделялся всеми учеными. Тем не менее стоит отметить, насколько единым было мнение по поводу того, что надо делать, между политиками-экономистами во всех рассматриваемых странах. Были и ныне существуют в научном сообществе отклонения, основывающиеся, как правило, или на кейнсианской, или на социалистической доктрине. Мы не будем вдаваться в подробности, отметим только, что предмет и стиль научных рассуждений свелся к западным стандартам.

Недостаток серьезных фундаментальных исследований – это то, чего следовало ожидать. Фундаментальные исследования – общественное благо, подразумевающее, что на конкурентном рынке частных поставщиков и потребителей не существует стороны спроса, желающей за него платить. Неудивительно, что частные образовательные учреждения не вовлечены в фундаментальные исследования. Финансирование таких исследований – это типичная задача государства или общественных фондов, которых пока нет на посттрансформационном пространстве.

В государственных учреждениях, однако, огромная преподавательская нагрузка из-за шока в спросе и экстремальный недостаток средств оставляют мало пространства для фундаментальных исследований, даже если не принимать во внимание возможное снижение интеллектуальных возможностей из-за внутренней «утечки мозгов». Кроме того, исследования не особенно ценятся из-за дефицита времени. Здесь мы сталкиваемся с одним из пресловутых парадоксов переходного периода: трансформация – это процесс, устанавливающий новый порядок или стандарты, которые будут в силе, можно надеяться, длительный период времени. В то же время повседневные экономические проблемы настолько насущны, что временной горизонт принятия решений крайне короток.

Дефицит времени также можно считать нормальным в странах, находящихся под впечатлением потери сорока лет из-за коммунистического режима. Это обычное явление в переходном периоде, имеющее своим результатом, в конце концов, политические меры в краткосрочном периоде. Приведем один пример: Румыния была одной из наиболее закрытых социалистических стран. В 1970–1980 гг. румынам даже запрещалось обучение в Советском Союзе из опасения, что они вернутся с революционными идеями. Следовательно, испытывался крайний дефицит в экономических знаниях. После перемен молодое поколение уехало учиться на Запад. Те, кто был занят реформами, конечно, остались дома и были вынуждены обходиться знаниями, которые имели. Вполне понятно, что они пытались недостаток представить как достоинство и пропагандировали собственный румынский путь к рыночной экономике.

Заключение, что все необходимое знание уже существует на Западе и нуждается лишь в переносе на Восток, было бы слишком поспешным. Конечно, экономическое знание – это хорошо документированное знание, общественное благо, открытое доступу каждого желающего его использовать.

Я бы не хотел придерживаться взгляда, что это знание содержит вечные неизменные законы рынка, но можно утверждать, что они ведут к вполне удовлетворительным результатам в западном

контексте. Совсем не обязательно, что удовлетворительные результаты могут быть получены, если применять господствующее экономическое знание в незападном контексте.

Итак, решающий вопрос состоит в том, являются страны с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы западными или незападными странами. Поскольку экономическое знание обобщает экономические практики, что ведет к экономическому успеху, его перенос и применение должны быть предварены анализом контекста приложения. В связи с тем, что экономическая теория подразумевает логические заключения из аксиоматических предположений, ее практическая релевантность должна быть показана в историческом контексте. Обе задачи требуют активных исследований. Трансформационные процессы в Восточной Европе можно рассматривать как заключительную фазу интернационализации науки, начавшуюся в Восточной Европе тридцатью или сорока годами раньше.

Трансформация в общем подчеркнула важность для экономического поведения и принятия решений в экономической политике начальных условий, зависимости от пути и культурного наследия. Диалектика универсального и специфического, с одной стороны, делает перенос знания необходимым. Но с другой стороны, это решение останется «second best» («вторым лучшим»), если не будет адаптировано к исторической ситуации.

\* \* \* \* \*

## **ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА**

---



**Василий Аркадьевич  
Татьянников**

---

Вице-президент ЗАО «КБ “Гута Банк”»,  
кандидат экономических наук, доцент  
кафедры ценных бумаг, корпоративных  
финансов и инвестиций Уральского  
государственного  
экономического

### **РЕФОРМА ВЫСШЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Развитие экономики всегда будет требовать экономистов, финансистов. Независимо от общественно-политического устройства государства эта категория специалистов остается востребованной. Но наиболее увлекательной становится данная сфера деятельности в условиях рыночных механизмов управления экономикой, в условиях реально действующих различных хозяйствующих субъектов. Поэтому одна из узловых задач экономических высших учебных заведений – понять, обосновать и четко следовать прогнозируемому балансу спроса и предложения выпускаемых специалистов. Будем объективны, дефицит финансовых кадров, наблюдавшийся в городе Екатеринбурге, регионе и стране в период 1990-годов, преодолен, но пока и проблем с трудоустройством молодых специалистов нет. Более того, безработица им в ближайшие годы не грозит.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что в начале 1990-х годов быстрее развивалась финансовая инфраструктура и заметно отставала сфера производства продукции, товаров, услуг. Соответственно этому доминировала подготовка специалистов для финансового рынка. Естественно, так односторонне процесс развития продолжаться не мог. Пришло время переоценки бизнеса, и при всей объективной необходимости развития рынка финансовых услуг основу экономики и подавляющий спрос на специалистов-экономистов составят товаропроизводители, а также производители сферы различных услуг для массового потребителя. Потребуется сбалансированная политика набора, обучения и выпуска специалистов. Пока Уральскому государственному экономическому университету это удается, специализация на многих кафедрах расширяется. И хорошо, если специализация осуществляется непосредственно с первого курса университета. Вместе с тем от студентов старших курсов нередко можно услышать, что они не почувствовали специализации на первых курсах обучения.

Казалось бы, в экономическом вузе все дисциплины направлены либо на создание базисных знаний, либо на изучение прикладных наук. Но если не удается в полной мере привить интерес к базисным курсам, то и специалиста, способного в комплексе оценить множество действующих экономических

## **ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА**

---

факторов, умеющего выявить причинно-следственные связи между ними, не получится. Тогда, по большому счету, не получится и экономиста вообще.

Меркантилизм проникает не только в бытовую сферу, он давно уже на пороге высшего образования. Немалое число студентов желает видеть в названии «экономический университет» совсем другой смысл – некий прикладной институт, где научат зарабатывать деньги, разложат по полочкам, что надо делать каждому при поступлении на работу в банк, в финансовые службы корпорации. Мировая практика давно уже обобщила этот опыт, и он изложен с научной точки зрения в трудах как отечественных, так и зарубежных экономистов. Так почему он не укладывается в легкостью в головы молодых людей? Во всем ли мы педагоги сами убеждены, чтобы отстаивать ту или иную точку зрения, и есть ли у нас самих та самая аргументированная научная платформа, которой мы придерживаемся. Или мы подходим к принципам и категориям в экономике, как политики к своему ремеслу, где бесконечная смена декораций так назойлива, что порой перестаешь что-либо понимать в этом спектакле и нередко ничего не остается, как действовать по принципу «мы за тех, кто сильнее». В экономике такой подход неприемлем.

При всей критике советской школы не будем забывать: именно она тем и славилась всегда, что фундаментальные дисциплины давали возможность легко освоить, при необходимости, любую прикладную специализацию или при соответствующих способностях заняться углубленным изучением и фундаментальными исследованиями.

Таким образом, чем раньше мы дадим возможность убедиться будущему специалисту в правильно выбранном пути, чем быстрее он сам поймет важность и престижность будущей профессии, тем легче будет идти учебный процесс познания, тем эффективнее будут наши усилия. Сказать, что именно так обстоит дело, пожалуй, нельзя. Видишь порой, как без желания воспринимают тот или иной материал студенты. Значит, не сумел задеть за живое, не почувствовали они, что именно этот материал будет обязательно ими востребован. Поэтому необходимы динамичные формы обучения. Справедливо предполагает Министерство образования РФ, исходя из концепции европейской системы, перейти к балльной системе после каждой лекции курса. И здесь наиболее быстрого среза знаний, чем тестирование, едва ли можно придумать.

Приведем примеры. Сдача квалификационного экзамена по базовому курсу на первом этапе достигала не более 10%, сейчас этот порог существенно превышает 60–70%. Говорить о какой-то сверхнесправедливости не приходится, есть место для апелляции и в тестовых вопросах. Хорошо составленные тесты требуют не только внимательного изучения материала, но и, в экономике особенно, умения решать типичные задачи, которые наиболее часто встречаются в повседневной практике. Случайности здесь сведены к минимуму. Кто с этим сталкивался, тот может это подтвердить.

Следует особо подчеркнуть, что объективные бытовые потребности в знании современной экономики вызвали тягу к ее глубинным познаниям. Это привело к росту числа аспирантов и молодых ученых, что является

## **ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА**

---

положительным фактом. Однако далеко не каждый молодой ученый получил достаточную практику, чтобы, перейдя к преподавательской работе, суметь впечатлить будущим специалистам не только ключевые истины, а заставить их задуматься над существующими в мире финансов проблемами и помочь им в поиске решения типичных экономических задач на основе собственного опыта. Подчеркну, что именно типичные экономические задачи составляют основу для быстрой адаптации будущего специалиста в том или ином финансовом институте (учреждении, отделе).

В этой связи на первый план выдвигаются подзабытые студенческие научные общества, те самые лабораторные работы и практикумы, чем славилась всегда наша отечественная школа в области естественных наук. Конечно, все это присутствует в том или ином виде в экономическом университете, но сегодня необходима стройная система, упреждающая динамичное развитие событий в реформе системы образования России.

Сложившаяся в университете система обучения предполагает прохождение только одной преддипломной практики, и, как мы знаем, с ее качеством есть проблемы. Существующий подход противоречит формированию классного специалиста, нужно, как минимум, предоставить возможность

в течение учебного процесса пройти три практики: после первого курса – введение в специальность или ознакомительная практика, после третьего курса – специализация и дальше, как это есть в настоящее время – преддипломная практика.

Выпускать просто экономистов уже не престижно. Реструктуризация узловых отраслей экономики, которую мы так и не можем провести, требует выпуска специалистов-новаторов, экономистов-предпринимателей. Рыночная экономика предполагает, что принимать экономические, инвестиционные решения приходится в условиях неопределенности. С этим следует считаться как с объективной реальностью. Снижение рентабельности банковского бизнеса приведет к слияниям и поглощениям не только в этой сфере, но и в других институтах парабанковской системы. Самое интересное, в смысле интеллектуальном, время для финансистов, экономистов еще впереди. Конкуренция в этом секторе экономики будет только нарастать. В условиях снижающейся инфляции произойдет снижение депозитных банковских ставок, дешевле станут кредитные ресурсы, на первый план выйдет розничный инвестиционно-банковский бизнес. Для решения этих задач потребуется корректировка многих курсов.

Современный банк не может ставить перед собой цель – обеспечить доходность операций вкладчиков, он может лишь, в лучшем случае, сохранить деньги от обесценения и не более. В этом и есть смысл ставки банковского процента как безрисковой ставки. Доходность операций обеспечивается самими инвесторами, и здесь широкое поле для специалистов может предложить весть спектр инвестиционно-банковских продуктов. Это и коллективные инвестиции, индивидуальные инвестиционные и банковские продукты (брокерское обслуживание, программы негосударственного пенсионного обеспечения с широким диапазоном различных активов и

## **ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА**

---

ценных бумаг, как рисковых, так и твердопроцентных, в том числе обеспеченных недвижимостью – ипотечные ценные бумаги).

Ключевой фигурой в финансовых институтах постепенно будет становиться финансовый консультант, какую бы должность наш выпускник ни занимал, готовый предложить гамму продуктов вполне искушенному (хотя бы предыдущими испытаниями) и знающему цену своим временно свободным денежным ресурсам инвестору. Это не тот финансовый консультант, которого аккредитует ФКЦБ для заверения проспектов эмиссии ценных бумаг.

В настоящее время нужен консультант, помогающий разобраться в сути предлагаемых инвестиционных продуктов, не навязывая однозначной точки зрения. В инвестиционных отношениях все точки зрения имеют право на жизнь, вопрос всегда лишь в одном – соотношении риска и дохода, приемлемом для того или иного инвестора. Наряду со знаниями экономики потребуются знания психологии, умение работать с людьми. Раньше в банках больше работали с корпоративными клиентами, сегодня финансовые институты понимают, что ориентиры несколько изменились. Изменились и принципы организации работы, отношения с настоящими корпоративными клиентами. Это уже нечто иное, здесь и уровень взаимоотношений требуется более высокий, и это задача не вчерашнего студента, а работать с массовым инвестором придется повседневно большинству наших выпускников.

Мы живем в одном экономическом пространстве с Европой, по крайне мере стремимся к этому. Напомним, что Соглашение о взаимном признании документов о высшем образовании было подписано Российской Федерацией на конференции министров образования стран Европы, которая прошла

17–19 сентября 2003 г. в Берлине. Присоединение России к Болонскому процессу предполагает четкое следование Болонской конвенции. Суть ее простирается – человек может свободно перемещаться по различным учебным заведениям, прослушивая один курс в одном месте, другой – в другом. Естественно, такой подход предполагает признание большего числа российских дипломов иностранными работодателями. Безусловно, и Уральский государственный экономический университет будет претендовать на такое положение.

В России много дискутировали об образовании единого пространства фондового рынка. Для большинства специалистов очевидно, что никакого обособленного регионального фондового рынка быть не могло изначально и не может быть в настоящем и тем более в будущем. Жизнь все расставила по своим местам, но в этом едином рынке есть место и нашим местным эмитентам наравне с другими. Приемлем, только такой подход: насколько привлекательны наши эмитенты, каково их местоположение в экономике с вполне понятными всем атрибутами фондового рынка: надежность; доходность, определяемая дивидендной политикой, процентными ставками; ликвидность ценных бумаг; наконец, и капитализация самой компании. Что еще надо инвестору? Открытость, открытость и еще раз открытость, если компания является публичной

## **ДИСКУССИОННАЯ ТРИБУНА**

---

(открытым акционерным обществом). Так и в образовательной сфере – создание единого образовательного пространства приведет к существенному росту числа бесплатных мест для иностранных студентов в вузах стран-участниц Болонского процесса. Открытость, конкурентность услуг объективно повысят требования к качеству образования, к постоянному совершенствованию учебного процесса.

Если вернуться к уровню подготовки специалистов для банковской сферы, фондового рынка, то выпускники Уральского государственного экономического университета имеют большие преференции и уровень их профессиональных знаний не подвергается сомнению. Общая отличительная черта выпускника Уральского государственного экономического университета – мобильность на решение той или иной финансовой задачи, хорошая адаптация к условиям макроэкономики, уверенность и знание конкретных банковских функций. Но самое главное то, что подавляющее большинство из них легкообучаемы, и причина этого банальна и проста. Будем откровенны, нам удалось привить любовь к профессии. На фоне технических, педагогических, да и многих других гуманитарных высших учебных заведений у нас нет той проблемы, когда сплошь и рядом выпускники не работают по основной своей специальности, которой отдали пять лучших лет молодости, когда закладывается фундамент на многие годы вперед. Конечно, знания имеют свойство отставать от требований времени, да и жизнь преподносит совсем не азбучное решение финансовых задач. Думаю, руководители банков, их структурных подразделений, руководители профессиональных участников рынка ценных бумаг найдут время и с удовольствием проведут практические занятия со студентами, ни в коем случае не преследуя рекламные цели. Слишком уж негативное отношение складывается в обществе к бесцеремонной, навязчивой рекламе. Здесь не столько важно юридическое лицо (какой это банк), сколько личный авторитет специалиста, желающего и умеющего передать знания своим коллегам. Безусловно, это должны быть профессионалы в своей сфере деятельности.

Основа любого высшего учебного заведения – его профессорско-преподавательский состав. Имя, или как сейчас модно говорить, брэнд вуза, олицетворяется этими людьми. Каков этот состав, таковы и ученики. Есть все основания Уральскому государственному экономическому университету остаться в обойме лучших экономических университетов России, ибо есть выверенная временем система обучения, есть своя история с хорошим прошлым, ответственным настоящим и перспективным будущим.

\* \* \* \*



**Михаил Дмитриевич  
Боярский**

---

Кандидат педагогических наук, доцент кафедры высшей математики Уральского государственного экономического университета

---

**ОБЩЕЕ МАТЕМАТИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ  
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ:  
ИНТУИТИВНО-ДЕДУКТИВНЫЙ ПОДХОД**

Реформа общего математического образования, ориентированная на принцип гуманизации и гуманитаризации обучения, порождает ряд серьезных педагогических проблем. Достаточно подробно эти вопросы исследованы нами в работе [1]. Среди упомянутых проблем одной из важных, основополагающих является практическая реализация личностной направленности математического образования студентов социально-гуманитарных, в том числе экономических, специальностей высших учебных заведений. Мы уже исследовали данную проблему в работе [2], здесь же хотим остановиться на ней более подробно.

В математическом образовании велико значение традиций и стереотипов. Мы полагаем, что два момента весьма существенно тормозят реформирование системы преподавания математики тем студентам, для которых она является преимущественно общей, а не профессиональной дисциплиной.

1. Укоренившееся представление (можно даже сказать, убеждение) о математике как об исключительно дедуктивной науке.

2. Предметно-содержательный подход к комплектованию математических курсов, отбору математических фактов и оценке достижений студентов.

В обоснование высказанной точки зрения укажем, что такая внешняя дедуктивность математики в восприятии большинства людей основана на структуре конечных математических результатов:



Так устроены математические статьи, монографии, справочники. Это вполне естественно и нормально. Так же устроены математические учебники для студентов, аналогично строятся учебные математические курсы. Такое положение нормальным считать нельзя. Почему? Да потому, что математические результаты и математика – далеко не одно и то же. Математика содержит такой важный компонент, как математическая деятельность.

## **ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ МАСТЕРСТВО УЧЕНОГО**

---

Задача математического образования в вузе – отражать не только математические результаты, но и математическую деятельность. Математическая деятельность многогранна и специфична, обладает конкретикой, но в то же время имеет некоторый достаточно устойчивый неизменный базис.

В научной литературе встречаются различные схемы математической деятельности. Этот вопрос подробно исследуется, в частности, Х.Ж. Ганеевым [3] и Т.А. Ивановой [4]. Приведенные схемы носят вполне естественный характер, мало отличаясь друг от друга. Главное, что можно констатировать – это единство интуитивного и дедуктивного компонентов (этапов) математической деятельности, которое и составляет тот самый базис. *Интуиция как постижение истины путем непосредственного ее усмотрения без обоснования с помощью доказательства* является важнейшим компонентом математической деятельности.

Учебная математическая деятельность есть адаптированная к конкретному учебному процессу модель математической деятельности и должна быть организована так, чтобы основные компоненты последней нашли в ней свое отражение. В первую очередь это касается интуитивного компонента.

Как реально обстоит дело? Математические факты в ходе изложения материала формируются в готовом, законченном виде. Далее следуют дедуктивные доказательства. Соответственно организуется и учебная математическая деятельность студентов: усвоение определений и формулировок теорем, отработка доказательств, выполнение упражнений и решение задач. Такая схема отражает лишь дедуктивно-алгоритмическую часть математической деятельности. Другая ее часть – интуитивно-эвристическая не находит отражения в учебном процессе.

Другая особенность общего математического образования в экономическом вузе состоит в *полудедуктивности изложения*. Полная дедукция требует значительных усилий, как от преподавателя, так и от студентов. Это обстоятельство вызывает негативное отношение части преподавателей, полагающих, что математика без доказательств – это не математика. Отсюда часто делается вывод: факты, которые в рамках общего курса не могут быть строго доказаны, вообще следует исключить, а оставить лишь те, которые можно полностью достаточно доступно доказать. Конечно, математике присуща доказательность. Это бесспорно. Но математике столь же присуща интуитивность! Если при изучении того или иного материала мы в силу ряда причин не можем обеспечить полную доказательность (что вполне естественно, когда речь идет об обучении студентов экономических и других социально-гуманитарных специальностей), то это необходимо компенсировать усилением интуитивного компонента. Такой компенсаторный эффект, как мы полагаем, и следует положить в основу реальной модели учебной математической деятельности в вузе.

Приведем достаточно характерные примеры, показывающие, как можно организовать изложение математического материала, максимально учитывая все этапы математической деятельности. Заметим, что речь пойдет об общем курсе математики, основной задачей которого является, по нашему мнению, не адаптированное изложение математических фактов, как это традиционно принято, а демонстрация специфических и общих способов дея-

тельности на материале фундаментальной образовательной области – математики. Особенности изложения специальных математических курсов (например, экономико-математические методы, исследование операций и др.) в настоящей статье мы обсуждать не будем.

*Изложение вопросов, связанных с исследованием монотонности и выпуклости дифференцируемой функции.* Одним из элементов стандартного исследования функции является нахождение промежутков монотонности. Традиционное изложение признаков монотонности дифференцируемой функции в зависимости от уровня математической подготовки (школа, колледж, нематематический вуз, математический вуз и т.п.) имеет следующие варианты.

1. Полное формально-дедуктивное изложение:

- а) формулируется и строго доказывается теорема Ферма;
- б) формулируется и строго доказывается теорема Ролля (при этом ранее необходимо строго доказать теорему Вейерштрасса);
- в) формулируется и строго доказывается теорема Лагранжа;
- г) как следствие из формулы конечных приращений Лагранжа получают (строго дедуктивно) достаточные условия возрастания и убывания дифференцируемой функции.

2. Неполное формально-дедуктивное изложение:

- а) формулируется теорема Ролля (без доказательства);
- б) формулируется и строго выводится из теоремы Ролля теорема Лагранжа;
- в) как следствие из формулы конечных приращений Лагранжа получают (дедуктивно) достаточные условия монотонности дифференцируемой функции.

3. Формально-информационное изложение:

- а) формулируется теорема Лагранжа (в виде формулы конечных приращений);
- б) формулируются достаточные условия монотонности дифференцируемой функции (выводятся из теоремы Лагранжа или вообще без вывода).

В чем ограниченность приведенных вариантов? Как можно заметить, все вышеприведенные варианты изложения признаков монотонности не отражают динамику математической деятельности. Первый вариант сводится к лишь к дедуктивному получению следствий в рамках некоторой теории (дифференциальные теоремы о средних). Второй вариант отражает лишь фрагменты дедуктивного компонента математической деятельности. Третий вариант вообще математическую деятельность не отражает. В самом деле, нельзя же считать деятельностью тривиальное указание на то, что знак разности определяется знаками сомножителей в левой части формулы Лагранжа:

$$f(x_2) - f(x_1) = f'(c)(x_2 - x_1).$$

Мы предполагаем совершенно иной – интуитивно-дедуктивный – вариант изложения обсуждаемого материала. Основное отличие этого варианта от вышеописанных состоит в следующем. За основу изложения мы берем *принцип максимально полного* (в рамках дидактических возможностей) от-

## **ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ МАСТЕРСТВО УЧЕНОГО**

---

*ражения динамики математической деятельности в учебной математической деятельности.* Разумеется, полностью отразить реальную творческую математическую деятельность в учебном процессе невозможно. Скажем, далеко не всегда можно и нужно строить цельную теорию с помощью аксиоматического метода, но элементы всех этапов реальной математической деятельности следует вводить в учебный процесс. Такая парадигма позволяет по-иному изложить рассматриваемый материал. Приведем один из возможных вариантов.

**Этап 1.** Путем наблюдения графиков функций, сравнения их, построения касательных попытаемся выявить эмпирическую закономерность. Можно заметить, что графики возрастающих функций обладают следующим свойством: касательная, проведенная в любой точке графика, составляет с осью абсцисс острый угол. С другой стороны, касательная, проведенная в любой точке графика убывающей функции, составляет с осью абсцисс тупой угол.

**Этап 2.** На основании эмпирически установленных фактов можно *интуитивно* выдвинуть гипотезу о неслучайности вышеуказанных обстоятельств. *Дедуктивным* образом гипотеза трансформируется в более удобную форму:  $f'(x) > 0$  для возрастающей функции и  $f'(x) < 0$  – для убывающей.

**Этап 3.** Проверка истинности гипотезы может быть проведена различными методами. Например, можно попытаться опровергнуть гипотезу. График функции  $f(x) = x^3$ , на первый взгляд, является контрпримером, поскольку  $f'(0) = 0$ . Можно сконструировать примеры возрастающей непрерывной функции, имеющей в некоторых точках горизонтальные или вертикальные касательные. Более тщательная проверка гипотезы может выявить необходимость не отклонения, а лишь уточнения ее. Так, следует разделить необходимые и достаточные условия монотонности: положительность производной («острый» наклон касательной) обеспечивает возрастание функции, но возрастающая функция может иметь горизонтальные и вертикальные касательные в некоторых обособленных точках.

Заметим, что этап проверки гипотезы весьма важен для уточнения деталей, выявления нюансов и т.п. Ведь при попытке доказать дедуктивно сформулированное неточно (некорректно) предложение мы обязательно столкнемся с тем, что доказательство в каком-то месте «не проходит». Определение условий, при котором доказательство «пройдет», позволяет уточнить первоначальную гипотезу. Данное обстоятельство как раз и обеспечивает единство интуитивно-эмпирического и дедуктивно-теоретического в математической деятельности.

Доказательство достаточных условий возрастания (убывания) может быть проведено различными способами, более или менее формализованными, но в то же время строгими. Использование разных способов доказательства позволяет глубже вникнуть в суть вопроса. Немаловажен и другой момент. При единственном способе доказательства часть студентов, не поняв его, не воспримет ни сам материал, ни этап деятельности. Обсуждая различные варианты доказательства, мы позволяем понять вопрос значительно большему, как показывает опыт, количеству студентов.

Традиционное доказательство, опирающееся на теоремы о средних, содержится в подавляющем большинстве современных учебников. Формально безуказненное, такое доказательство выглядит, как мы полагаем, достаточно искусственным для нематематиков. Гораздо убедительнее выглядит прямое, непосредственное доказательство, опирающееся на геометрическое представление. Мы не будем приводить это доказательство (оно хорошо известно преподавателям математики), а лишь заметим, что здесь недостаточно упрощенного обоснования типа: «Из рисунка видно, что угол острый». Это лишь гипотеза, интуитивно верная, но требующая дедуктивного доказательства. Такое доказательство можно и нужно провести. Тем самым гипотеза о достаточном условии монотонности будет проверена и доказана.

Гипотеза о необходимом условии монотонности также обязательно должна быть проверена. Совершенно напрасно в учебниках ограничиваются лишь достаточным условием: получение необходимых условий разнообразит учебную математическую деятельность студентов, демонстрирует иные методы математических доказательств.

Логично и полезно применить аналогичную схему изложения материала при рассмотрении условий выпуклости функции. В учебниках для экономических специальностей обычно приводится конечный результат, а доказательство, как таковое, либо вообще отсутствует либо (значительно реже) оно громоздко и формально, а потому плохо воспринимается большинством студентов. Почему это происходит? Мы полагаем – потому, что пропущены начальные этапы математической деятельности: эмпирическое накопление фактов и выдвижение гипотез.

То же самое доказательство воспринималось бы иначе, если бы изложение началось с визуального анализа графика, например, выпуклой вниз функции. Можно заметить, что с ростом аргумента острый угол наклона касательной уменьшается, т.е. производная убывает; тупой угол наклона касательной увеличивается, т.е. производная вновь уменьшается. В случаях выпуклой вверх функции на основании визуального анализа графика можно предположить, что производная увеличивается. Таким образом, возникает гипотеза: если  $f'(x)$  возрастает (убывает), то  $f(x)$  выпукла вниз (вверх). Выдвижение этой гипотезы, дальнейшая проверка ее – все это интуитивно-дедуктивная математическая деятельность.

Подведем итоги. Рассматривая проблему усиления личностей направленности математического образования применительно к в экономическому вузу, мы пришли к следующему важному выводу. В процессе обучения математике необходимо отражать основные этапы (компоненты) математической деятельности, которая носит специфический интуитивно-дедуктивный характер. Аналогичную динамическую структуру следует придать и учебной математической деятельности. Приведенные примеры реализации указанного подхода обладают достаточной степенью общности и дают методологическую основу для разработки современных технологий математического образования в экономическом вузе. Деятельностный компонент математического образования необходимо усилить, для чего следует пересмотреть ряд положений государственных образовательных стандартов высшего экономического образования.

## ***ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ МАСТЕРСТВО УЧЕНОГО***

---

---

### **Литература**

1. *Боярский М.Д.* Проблема фундаментальной направленности математического образования // Проблемы реализации творческого потенциала личности в процессе обучения математике: Межвуз. сб. науч.-метод. тр. / Урал. гос. пед. ун-т; НУДО «Межотрасл. рег. центр». Екатеринбург, 2000.
2. *Боярский М.Д.* Интуитивно-дедуктивный подход к преподаванию математики в вузе // Высшее образование в России: достижения и перспективы: Тез. всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2001.
3. *Ганеев Х.Ж.* Теоретические основы развивающего обучения математике. Екатеринбург: Урал. гос. пед. ун-т., 1997.
4. *Иванова Т.А.* Учебно-исследовательская деятельность как компонент гуманитарно ориентированного содержания математического образования // Проблемы реализации творческого потенциала личности в процессе обучения математике: Межвуз. сб. науч.-метод. тр. / Урал. гос. пед. ун-т; НУДО «Межотрасл. рег. центр». Екатеринбург, 2000.

\* \* \* \* \*



Андрей Владимирович  
Шиловцев

---

Кандидат исторических наук, доцент кафедры  
истории и политологии Уральского  
государственного экономического

---

**ИЗ ИСТОРИИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА  
НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УРАЛА  
В ГОДЫ ГРАЖДАНСКОЙ ВОЙНЫ (июль 1919–1920 гг.)**

Летом 1919 г. белогвардейские войска были вытеснены с территории Урала наступавшими частями Красной Армии. В это время экономика края переживала глубокий кризис, первые признаки которого наметились еще в годы империалистической войны. Только в промышленности общая сумма убытков составила свыше 608 млн рублей золотом [1. С. 184]. Многие предприятия были разрушены в ходе боевых действий, значительная их часть пострадала от колчаковцев, при отступлении увозивших не только специалистов, но и фабричное оборудование.

Восстановление в кратчайшие сроки разрушенного народного хозяйства на освобожденной территории являлось одной из первоочередных задач молодой Советской власти. Особое внимание необходимо было уделить промышленному производству, продукция которого требовалась не только для воюющей Красной Армии, но и для тыла. В условиях разрухи, угрозы голода и массовых эпидемий решение этой проблемы значительно осложнялось, поскольку пустить в действие фабрики и заводы не представлялось возможным без обеспечения хотя бы минимальных жизненных потребностей трудящегося населения.

Несмотря на крайне неблагоприятную ситуацию возобновление производственных процессов на уральских промышленных предприятиях началось уже в конце лета 1919 г. Действуя в русле общей «военно-коммунистической» стратегии в экономике, местные органы Советской власти фактически сразу приступили к реализации декретов в области трудового законодательства. Особое внимание при этом уделялось вопросам организации системы оплаты труда рабочих и служащих.

С первых дней восстановления Советской власти профсоюзные организации Урала начали тарификационную работу, руководствуясь при этом решениями II Всероссийского съезда профсоюзов (январь 1919 г.) о создании единого тарифа для всех категорий работников. Съезд рекомендовал в качестве основы тарифной системы использовать принцип оплаты не только в зависимости от квалификации, но и от производительности труда. Кроме того, предлагалось внедрять сдельную

систему оплаты с твердыми нормами выработки и премированием за перевыполнение планового задания, а на работах с тяжелыми и вредными условиями установить повышенную оплату и сокращенный рабочий день [2. С. 358]. Екатеринбургский губернский отдел труда сообщал на страницах газеты «Уральский рабочий» от 7 августа 1919 г., что «тарифные ставки еще не проведены, но разрабатываются».

Характерными для организации системы оплаты труда в период «военного коммунизма» являлись централизованное установление общеобязательных норм и жесткая регламентация условий труда. На Урале, как и по всей стране, в основе оплаты труда рабочих, инженерно-технических работников и служащих во всех отраслях промышленности действовала тарифная сетка с 35 разрядами. Руководствуясь тарификационными положениями по отраслям производства, установленными ЦК профсоюзов и ВЦСПС и утвержденными Народным Комиссариатом труда, профсоюзы края определяли конкретные тарифные ставки для предприятий. В этот период работой расценочных комиссий и нормировочных бюро руководили губернские и уездные Советы профсоюзов, районные комитеты, действующие совместно с заводоуправлениями [3]. Прежде всего нормирование труда проводилось на крупных машиностроительных заводах, а в зависимости от этого определялись нормы и для других производств.

Процентное соотношение тарифных ставок варьировалось по мере изменения экономического положения в уральских губерниях. За 100% в период 1919–1920 гг. брались тарифные ставки Москвы. Например, для Екатеринбургской губернии в августе и сентябре 1919 г. средний тарифный пояс был равен приблизительно 80% [4], а с октября – 70% от московского тарифа [5].

Для проведения тарификаций разрабатывались специальные тарифные сетки, в которых учитывалась не только квалификация работника, но и необходимый уровень прожиточного минимума. На местах, как правило, за основу принимались ставки рабочих-металлистов. Так, для рабочего I разряда по Екатеринбургу с 15 августа 1919 г. месячный прожиточный минимум устанавливался равным 480 р. при минимальном заработке 19 р. 20 к. в день [4], а с октября эти цифры увеличились соответственно до 840 и 33 р. 60 к. [5]. На кожевенных заводах Стерлитамака месячная заработка квалифицированного рабочего в этот период превышала оклад неквалифицированного на 10–15%, а по другим предприятиям этой отрасли (с. Нижегородка и др.) – на 16% [6. С. 38]. Во второй половине 1919 г. тарификационные комиссии, существовавшие при отделах труда и профсоюзах Уфимской губернии, разработали новые ставки заработной платы и окладов жалованья, в результате чего на различных предприятиях заметно увеличилась номинальная оплата труда. Например, месячный оклад рабочих бумажной фабрики «Белый ключ» вырос в среднем в 2–3 раза [6. С. 37]. Значительный шаг на пути улучшения тарификационной работы был сделан после утверждения правительством «Общего положения о тарифе» (июнь 1920 г.) [2. С. 359].

Особое место в рассматриваемый период отводилось внедрению и другой формы оплаты труда – сдельно-премиальной. Постановление ВЦИК от

21 февраля 1919 г. определяло, что в основе организации заработной платы могут использоваться сдельная и премиальная системы с точно установленной повышенной платой за сверхнормативную выработку. На тех же предприятиях, где невозможно было учесть количество труда по нормам, предписывалось применять повременную оплату с точно регламентированным рабочим временем и твердо установленными правилами внутреннего распорядка.

Руководствуясь постановлениями правительства, уральские Советы совместно с профсоюзными организациями развернули активную работу по распространению различных форм оплаты труда. Премиальная и сдельная системы в первую очередь применялась на предприятиях оборонной и угледобывающей промышленности. С ноября 1919 г. по февраль 1920 г. разработка положений о премировании охватила все предприятия названных отраслей [7]. В 1919 г. в Пермской губернии на 100 р. выплаченного заработка 67,2 р. приходилось на повременную оплату труда, оставшиеся 32,8 р. – на сдельную [8. С. 191, 196–197]. К декабрю 1920 г. положение изменилось, так как премиальная и сдельная формы оплаты труда заняли главное место, составив соответственно 49,1 и 17,9 р. из 100 [8].

Введение сдельно-премиальной оплаты должно было материально заинтересовать рабочего и тем самым стимулировать повышение производительности и дисциплины труда прежде всего на предприятиях оборонного значения. Так, если при повременной оплате в конце 1919 г. заработка рабочих Пермской губернии составляла 1 328 р., то при премиальной – 2 391 р., что указывало на явные преимущества последней [8]. На Златоустовском заводе после введения сдельщины невыходы на работу стали заметно сокращаться: если в январе 1920 г. они составляли 34%, то в апреле – уже 27,5% [9. С. 418]. На Миньярском заводе сдельная оплата помогла даже удвоить производительность труда [9].

Система материального поощрения получила широкое распространение на образцовых, ударных и особо важных заводах, где за выполнение и перевыполнение плановых заданий производилось не только индивидуальное, но и коллективное (цеховое, общезаводское) премирование. Одними из первых на Урале коллективную систему премирования разработали профсоюзные органы Мотовилихинского завода. По распоряжению бюро ЦК ВСРМ и бюро отдела металлов ВСНХ на Урале рабочие и служащие за выполнение первого производственного задания и интенсивную работу по восстановлению предприятия в сентябре 1919 г. получили премию за сентябрь 1919 г. в размере 35% [10. С. 19]. С начала 1920 г. такая форма оплаты продолжала развиваться. Екатеринбургский райком металлистов с декабря 1919 по май 1920 г. утвердил 230 индивидуальных и 2 коллективные премии (Артинскому и Шайтанскому заводам) за успешное выполнение государственных заданий [10. С. 19]. На Челябинских угольных копях с июня по октябрь 1920 г. было выдано различных премий на сумму 3 млн р. [11. С. 103].

В то же время общая нестабильность экономики края вносила свои корректизы в деятельность советских государственных органов: бедственное положение с продовольствием нередко заставляло отступать от организации оплаты труда в соответствии с количественными и качественными показателями, вынуждая проводить уравнительное снабжение трудящихся. Несмотря на увеличение заработка в результате введения сдельной и премиальной оплаты труда, цены на продукты и предметы первой необходимости росли еще быстрее. Рост цен на важнейшие продукты питания и рост заработной платы чернорабочего на примере Уфы за 1919–1920 гг. показан в табл. 1.

Таблица 1

**Рост цен на важнейшие продукты питания  
и рост заработной платы чернорабочего за 1919–1920 гг.\***

Продукты питания	Стоимость за пуд, р.			
	Январь 1919	Май 1919	Сентябрь 1919	Февраль 1920
Мука ржаная	17,0	48,5	190,0	400,0
Картофель	6,5	16,0	57,5	260,0
Мясо (сорт I)	150,0	380,0	576,0	3 400,0
Масло топленое и сливочное	840,0	760,0	8 373,0	—
Сало говяжье, баранина и масло растительное	280,0	713,0	821,0	1 500,0
Заработка пайка чернорабочего по норме, р. (%)	300 (100)	462 (154)	774 (258)	1 022 (341)
Коэффициент роста				
цен на продукты питания	1	2 $\frac{3}{4}$	13 $\frac{3}{4}$	35 $\frac{3}{4}$
заработной платы чернорабочего	1	1 $\frac{1}{2}$	2 $\frac{1}{2}$	3 $\frac{1}{2}$

*Примечание.* \* Составлено по: Государственный архив Российской Федерации. Ф. 5451. Оп. 4. Д. 479. Л. 15.

Инфляция приводила к тому, что рабочий фактически ничего не мог позволить себе приобрести на местном рынке. Например, в Перми с августа 1919 по февраль 1920 г. цены на продукты поднялись на 840%. Пуд муки по «вольным» ценам стоил 2 100–2 200 р. [12]. С января по декабрь 1920 г. средняя заработка пайка рабочих Урала возросла с 1 273 до 1 960 р., в то время как стоимость «потребительской корзины», например, в Перми поднялась со 147 до 1 798 р., т.е. при увеличении заработка в 1,5 раза стоимость продовольственного пайка возросла в 12 раз, а следовательно, за год покупательная способность пермского рабочего, получавшего заработную плату в денежных знаках 1921 г., сократилась более чем в 10 раз [13. С. 154].

Особенностью политики «военного коммунизма» являлась натурализация заработной платы, большую часть которой составлял продовольственный паек, ставший для многих почти единственным источником существования. Поскольку денежная доля заработка лишь в незначительной мере могла обеспечить потребности рабочего (табл. 2), то централизованная выдача продовольствия на предприятиях получила широкое распространение. Во второй половине 1919 г. натуральные выдачи

на Урале составляли 70%, а в 1920 г. – уже 90% от номинальной заработной платы [13].

В этих условиях жизнь диктовала необходимость поиска более действенных форм материального стимулирования рабочего населения. Одной из них стало натуральное премирование. В резолюции I Съезда профсоюзов Пермской губернии (май 1920 г.) по тарифному вопросу отмечалось: «Основной частью выплат за премии должно быть целевое натуральное снабжение» [14]. В октябре–декабре 1920 г. регулярное премирование продовольствием стало осуществляться на 12 предприятиях рудной и металлургической промышленности края [15. С. 125–127]. Однако из-за регулярной нехватки продовольствия многие заводы или совсем не получали положенных премий, или получали их не в полном объеме.

Таблица 2

**Бюджеты уральских рабочих и служащих в 1919–1920 гг.\***

Показатель	Октябрь 1919 Екатеринбург**	Февраль 1920 Ирбит***
<i>A. Доход</i>		
Число бюджетов (семейств-хозяйств)	70,0	15,0
Доход семьи-хозяйства, р. (в ден. знаках 1921 г.)	1 860,0	4 752,0
Общий (основной и побочный) заработка, %	42,9	24,1
Доходы членов семьи, %	6,7	10,7
Продажа имущества, %	9,3	36,2
Прочие поступления, %	23,5	11,5
Постоянные запасы и сбережения, %	10,6	17,5
<i>B. Расход</i>		
Число бюджетов (семейств-хозяйств)	70,0	15
Расход семьи-хозяйства, р. (в ден. знаках 1921 г.)	1 860,0	4 752
Пища, %	66,5	55,5
Жилище, %	13,2	29,2
Одежда и обувь, %	4,9	7,1
Гигиена, %	5,2	4,5
Культурные расходы, %	2,4	1,0
Собственное хозяйство, %	–	–
Прочие расходы, %	7,8	2,7

*Примечания:* \* Составлено по: Статистика Урала. Сер. I. Уральский статистический ежегодник на 1923 г. Екатеринбург, 1923. С. 188–189. \*\* Рабочие, служащие (семейные и одинокие). \*\*\* Служащие (семейные).

Анализ деятельности советских органов и профсоюзов Урала в сфере организации системы оплаты труда в 1919–1920 гг. показывает, что такая работа проводилась довольно активно. В то же время в условиях продолжавшейся войны, острой нехватки средств, и прежде всего продовольствия,

в полной мере провести тарификацию и нормирование труда было практически невозможно. Тем не менее то, что было сделано, имело важное политическое значение. Централизованное плановое распределение ресурсов снабжения позволило не только обеспечить рабочих минимумом средств к существованию, но и сохранить кадровый потенциал уральской

промышленности, поддержать военное производство в интересах обороны молодой Республики.

### Литература

1. *Лучевников П.С.* Гражданская война на Южном Урале. Челябинск, 1958.
2. *История социалистической экономики СССР.* М., 1976. Т. 1.
3. *Уральский рабочий.* 1919. 27 дек.; *Советская правда.* 1920. 9 мая.
4. *Государственный архив Свердловской области (ГАСО).* Ф. Р-7. Оп. 1. Д. 1. Л. 37.
5. *Уральский рабочий.* 1919. 18 дек.
6. *Формирование и развитие советского рабочего класса Башкирской АССР.* Уфа, 1971. Ч. 1.
7. *ГАСО.* Ф. 303. Оп. 1. Д. 15. Л. 12–22.
8. *Труды ЦСУ РСФСР.* Т. VIII. Вып. 2.
9. *Коммунисты Урала в годы гражданской войны.* Свердловск, 1959.
10. *Дашевская М.А.* Профсоюзы Урала в борьбе за восстановление промышленности (1919–1920 гг.) // Вопр. парт. руководства рабочим классом Урала. Свердловск, 1976.
11. *Иванов В.П.* Рабочие Урала в борьбе за восстановление народного хозяйства (1919–1925 гг.). Томск, 1985.
12. *Государственный архив Российской Федерации (ГАРФ).* Ф. 5469. Оп. 4. Д. 55. Л. 21.
13. *Рафиков И.К.* Рабочие Урала в первые годы Советской власти: численность, состав, положение. Свердловск, 1982.
14. *ГАРФ.* Ф. 5451. Оп. 4. Д. 73. Л. 56, 57.
15. *Отчет Екатеринбургского губсовета профсоюзов II губернскому съезду профсоюзов.* Екатеринбург, 1921.

\* \* \* \* \*

**Виктор Михайлович  
Куликов**



---

Доктор исторических наук, профессор  
кафедры истории и политологии Уральского  
государственного экономического

---

**Вячеслав Вадимович  
Шайхиев**



---

Аспирант кафедры истории и политологии  
Уральского государственного  
экономического университета

---

**ПЕРЕВОД ПРЕДПРИЯТИЙ  
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА  
С ВОЕННО-КОММУНИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ  
НА ПРИНЦИПЫ НЭПА (1920–1928 гг.)**

Активизация политики «военного коммунизма», проводимой Советским государством в период Гражданской войны, приходится на 1920 и начало 1921 г. Эта политика включала в себя комплекс мероприятий, затрагивающих социально-экономическую и политическую сферы жизни общества. Главными ее направлениями являлись: национализация всех средств производства, внедрение жестко централизованного управления через систему «главкизма», продразверстка, ликвидация товарно-денежных отношений, установление в основном натуральной оплаты труда и уравнительной системы распределения продуктов, принудительного труда и политической диктатуры большевистской партии. Это была вынужденная политика, обусловленная, с одной стороны, крайней разрухой в стране, нарушением традиционных экономических связей между городом и деревней, а также необходимостью мобилизовать все ресурсы для победы в Гражданской

войне, а с другой – предопределенная представлениями части руководства РКП(б) и Советского государства о возможности быстрого построения «безрыночного» социализма. Данная концепция получила широкое распространение к концу Гражданской войны, особенно среди большевистских лидеров левой ориентации (Л.Д. Троцкий и его единомышленники), в связи с явно вырисовывавшейся победой над белым движением. Ход рассуждений был примерно следующим: если посредством «военного коммунизма» получилось одержать победу в гражданской войне, то и социализм мы сможем построить на принципах «военного коммунизма». Это касалось прежде всего экономической и социальной сферы (бестоварный социализм, продуктообмен между городом и деревней, трудовые армии).

Натурализация оплаты труда привела к бесплатному предоставлению населению жилья, коммунальных, транспортных, почтовых и телеграфных услуг. Так, 20 августа 1918 г. ВЦИК РСФСР издал Декрет «Об отмене частной собственности на недвижимость в городах» [1], согласно которому местным Советам предоставлялось право изъять у собственников-домовладельцев и взять «в свое ведение» более значительные дома. Городские Советы начали создавать жилой фонд, заселяя дома буржуазии семьями рабочих. Домовым комитетам было поручено хозяйственное попечение над жилыми зданиями. Однако вследствие отмены квартплаты за жилье, взимаемой с рабочих и советских служащих, домовые комитеты постепенно утратили свое хозяйственное значение. Дома, которые не ремонтировались с 1914 г., разрушались. Некоторые квартиросъемщики из-за отсутствия топлива использовали деревянные части домов на дрова, а водосточные трубы – для изготовления печей. Из-за порчи канализационных и водопроводных труб подвалы наполнялись водой, что приводило к подмыванию фундаментов и образованию сырости в домах. К разрушению зданий приводили и регулярные переселения жильцов и переделы жилья. Переселения утратили здравый смысл, который был вложен в них в начале революции – устранять излишки жилья, и стали средством разрешения такой по существу неразрешимой задачи, как размещение многочисленных учреждений и населения в условиях отсутствия строительства и сокращения жилой площади. Неуверенность населения в своем праве пользования жилищами, естественно, исключала заботу о их сохранении.

25 мая 1920 г. СНК РСФСР издал Декрет «О мерах правильного распределения жилья среди трудящегося населения» [2], которым было установлено, что выселения возможны лишь в случае крайней необходимости, каждый раз по особому мотивированному постановлению Исполнительного комитета; при этом выселяемым должны быть предоставлены пригодные жилища. 3 октября того же года СНК издает постановление «Об улучшении жилищных условий для рабочих фабрик и заводов», а вслед за ним – «О мерах борьбы с разрушением жилищ» [3. С. 3].

Наряду с этим уже в начале 1921 г. Декретом СНК вновь подтверждалась отмена «взимания платы за жилые помещения с рабочих и служащих и за пользование водопроводом, канализацией и очисткой, газом и электричеством и общественными банями – с государственных учреждений и предприятий и их рабочих и служащих и о распространении указанных льгот на инвалидов войны и труда, и лиц, находящихся на их иждивении» [4]. Подобные льготы распространялись также на Всероссийский Центральный Совет Профессиональных Союзов и Всероссийский Центральный Союз Потребительских Обществ, со всеми входящими в них центральными и местными организациями, и на жен, вдов, детей и родителей красноармейцев и военных моряков. Кроме того, льготы получали лица, находящиеся на попечении Народного Комиссариата социального обеспечения и Народного Комиссариата здравоохранения [4]. Пользование жилыми помещениями и коммунальными услугами ограничивалось определенными нормами, которые должны были установить Народный Комиссариат внутренних дел и соответствующие наркоматы к 1 февраля 1921 г. [4].

Результаты политики, проводимой в жилищно-коммунальном хозяйстве, мы видим по периоду со второй половины 1918 по 1920 г. Ничего принципиально не изменилось и в первые месяцы 1921 г. Разрушительные процессы в сфере жилищно-коммунального хозяйства продолжались до 1922 г. Дело в том, что если в сельском хозяйстве, промышленности и торговле переход к новой экономической политике на основе решений X съезда РКП(б) начался уже с весны 1921 г., то в сфере жилищно-коммунального хозяйства – лишь со второй половины лета того же года. Именно тогда выходят первые директивные документы Советского правительства о переводе системы жилищно-коммунального хозяйства на самоокупаемость. Так, 25 августа 1921 г. Совнарком принимает Декрет «О взимании платы за услуги, оказываемые предприятиями коммунального характера», на основании ст. 3 которого за коммунальные услуги должны были платить все, за исключением рабочих и служащих государственных предприятий и учреждений, а также вводилась плата за пользование электроэнергией в городах Москве и Петрограде [5]. Однако 28 декабря 1921 г. принимается специальное постановление СНК «О взимании платы за пользование электрической энергией в городах Петрограде и Москве», на основании которого оплата за пользование электроэнергией в указанных городах должна была производиться по новым тарифам, установленным Высшим Советом народного хозяйства по соглашению с Президиумом Московского Совета: за энергию, отпускаемую для освещения жилых помещений, – с 1 декабря 1921 г., а за энергию, отпускаемую для прочих надобностей, – с 1 сентября того же года. При этом оговаривалось, что «впредь до издания особого постановления СНК о порядке взимания с рабочих и служащих государственных предприятий и учреждений платы за пользование электроэнергией плата с упомянутых рабочих и служащих не взимается» [6].

Как видно из этих документов, переход на «нэповские» методы хозяйствования в сфере ЖКХ происходил медленно и не одномоментно. Относительно основной массы городского населения – рабочих и служащих государственных предприятий и учреждений – военно-коммунистические принципы пользования жильем и всеми коммунальными услугами сохранялись в течение всего 1921 г. и даже первого квартала 1922 г.

Лишь 20 марта 1922 г. принимается новый Декрет СНК «О взимании платы за услуги, оказываемые предприятиями коммунального характера», которым отменяются статьи предыдущих декретов (от 21 августа и 28 декабря 1921 г.) о бесплатном пользовании услугами предприятий ЖКХ и электроэнергии рабочими и служащими государственных предприятий и учреждений и устанавливается новый порядок расчетов с предприятиями жилищно-коммунального хозяйства. В первом пункте данного декрета говорилось, что «с 1 апреля 1922 г. плата за услуги предприятий коммунального хозяйства взимается со всех без исключения потребителей наличными дензнаками» [7]. Вторым пунктом утверждалось, что на оплату услуг предприятий коммунального характера рабочим и служащим государственных и приравненных к ним профессиональных и общественных учреждений и предприятий устанавливаются специальные надбавки к основной заработной плате, определяемые местными межсоюзными профессиональными объединениями и утверждаемые надлежащими губернскими Советами профессиональных союзов на основе особой инструкции, разработанной ВЦСПС по соглашению с Наркоматом внутренних дел и Наркоматом финансов [7].

Вслед за этим 20 апреля 1922 г. принимается Декрет Совнаркома «О плате за пользование жилыми помещениями», окончательно отменяющий вышеупомянутый Декрет от 27 января 1921 г. «О бесплатности жилищ» и постановляющий, что с 1 мая 1922 г. вводится взимание платы за пользование жилыми помещениями как в муниципализированных, так и в немуниципализированных (частных) домах. Размер квартирной платы устанавливался местными Исполкомами Советов «в соответствии с падающими на единицу площади расходами по содержанию домовладений и дифференцированно, в зависимости от степени благоустройства и района расположения жилищ». В то же время определялась высшая сумма платежа, сверх которой квартирплату не должны были взимать. Устанавливалась норма жилой площади на одного члена семьи – 16 кв. аршин на человека для рабочих и служащих государственных и приравненных к ним предприятий и учреждений, а также для учащихся государственных учебных заведений. Для рабочих и служащих частных предприятий норма оплаты жилья устанавливалась на 50% выше.

Инвалиды войны полностью освобождались от квартирной платы. Члены семей красноармейцев, состоящие на их иждивении, приравнивались к рабочим и служащим государственных предприятий и учреждений. Все остальные лица должны были оплачивать занимаемые ими

помещения по свободному соглашению с домоуправлениями или домовладельцами [8].

Во всех упоминаемых законодательных актах Советского государства начального периода нэпа четко вырисовывается классовый подход к решению одной из важнейших социальных проблем, ярко прослеживается поэтапность перевода предприятий жилищно-коммунального комплекса на «нэповские методы» управления ими. Этот процесс начинается позднее, чем в главных отраслях народного хозяйства, и осуществляется медленнее, лишь по мере создания необходимых экономических предпосылок. Становится понятным, почему «военно-коммунистические» принципы в деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства сохраняются вплоть до лета 1922 г.

Весьма интересно отметить, что некоторые принципы деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства, установленные советским законодательством в период перехода к нэпу, не утратили своей актуальности и в современных условиях – они могли бы найти применение в процессе проведения нынешней реформы жилищно-коммунального хозяйства. В частности, в тяжелейших условиях начального этапа восстановления народного хозяйства после Первой мировой и Гражданской войн, причинивших огромный ущерб экономике страны, Советское правительство считало необходимым освободить от платы жилья и всех коммунальных услуг инвалидов войны и труда. Следовало бы применить эту меру к инвалидам Великой Отечественной войны, войн в Афганистане и Чечне, ликвидаторам последствий Чернобыльской катастрофы и блокадникам Ленинграда, а также инвалидам труда I и II групп.

При переходе к нэпу также предусматривалась дифференцированная плата за жилье в зависимости от его состояния (благоустроенное или ветхое), благоустройства района проживания, его местонахождения (близко или далеко от центра), что влияло на городские транспортные расходы (добраться до места работы или службы на одном виде транспорта или на нескольких). Почему бы эти принципы не применить при проведении современной реформы ЖКХ?

В дальнейшем продолжалась детализация законодательной основы перевода деятельности учреждений ЖКХ на принципах нэпа. В 1921 г. СНК опубликовал целый ряд постановлений и декретов: «Положение об управлении домами», «О пересмотре списков муниципализированных домов», «О праве отчуждения немуниципализированных строений» и др. [3. С. 4]. Так, «Положение об управлении домами» предусматривало избрание жильцами муниципализированных домов из своей среды заведующих домами, устанавливало право собственников самостоятельно управлять своими домами. Декретом «О пересмотре списков муниципализированных домов» коммунальным отделам Исполкомов рекомендовалось приостановить муниципализацию и произвести

частичную демуниципализацию мелких, экономически невыгодных коммунальному хозяйству домов.

Поскольку в последнем вопросе не было достаточной ясности, то 14 мая 1923 г. ВЦИК издает постановление, разъясняющее, какие строения считаются муниципализированными [3. С. 5]. Основываясь на этом документе, коммунальные отделы составили твердые списки муниципализированных строений, из числа которых они сформировали муниципальный фонд.

Оставшиеся после выделения фонда дома подлежали либо сдаче в аренду, либо демуниципализации, передаче в руки прежних владельцев.

Декретом СНК РСФСР от 28 декабря 1921 г. были разъяснены условия демуниципализации:

1. Здание не занято государственными и общественными организациями рабочих.
2. Жильцы не имеют намерения организовать жилищный кооператив.
3. В доме имеется не более двух квартир, каждая размером не более 25 саженей.
4. Здание отдается владельцу с условием капитального ремонта в годичный срок.

Кроме того, СНК РСФСР возвратил ранее взятые у потребительской ко-операции муниципализированные и национализированные строения. Это было также сделано в целях содействия развитию жилищных кооперативов [3. С. 5]. В годы нэпа эта категория кооперативов получила довольно широкое развитие по стране в целом и на Урале в частности, особенно после образования в 1923 г. Уральской области на базе Пермской, Свердловской, Тюменской и Челябинской губерний и части Удмуртии. Так, на 1 октября 1925 г. в 16 окружных городах Уральской области насчитывалось 583 жилищно-строительных кооперативов, в том числе в Свердловске – 474; в Перми – 94; в Златоусте – 9; в Челябинске – 6 [9. С. 158–159]. Поскольку это были преимущественно мелкие предприятия со слабой материально-технической базой, то в дальнейшем произошло их укрупнение, и к концу 1928 г. их насчитывалось по области 28, в том числе в Свердловске – 9; в Перми – 4; в остальных городах по 1–2 [10. С. 150–151]. За 1925–1929 гг. они построили 319 жилых зданий общей площадью 45 365 кв. м [10. С. 145].

Не мешало бы и в современных условиях под эгидой и с помощью государства возродить богатый опыт организации жилищных кооперативов и ведения кооперативного жилищного строительства, накопленный в годы нэпа и последующих лет существования страны Советов. Цена кооперативного жилья в то время была достаточно приемлемой, так как значительную долю оплаты за строящееся жилье вносило государство. Она была «по карману» любой трудовой семье. В

современных условиях в кооперативном жилищном строительстве вполне возможно применить и принципы ипотеки. (В настоящее время строительством жилья занимаются преимущественно частные компании; цены на жилье исключительно высоки и продолжают расти. Если в 2003 г. в Екатеринбурге 1 кв. м жилой площади стоил 17 500 р., то в начале 2004 г. – 19 000–19 500 р. [11. С. 12, 14–17, 20 и др.].)

Но вернемся к проблемам жилищной политики периода перехода к нэпу. Рассмотренные выше законодательные акты и постановления Советского правительства не сыграли бы существенной роли в приостановлении разрушения жилья и его восстановлении, если бы за пользование им не была установлена плата. Введение платы значительно улучшило состояние домов, но вследствие безудержного обесценения денежных знаков эта мера постепенно утрачивала свое значение. Положение усугублялось еще и тем, что СНК установил определенный максимум квартирной платы, который не был отменен. В этой ситуации собираемая квартплата едва покрывала расходы на содержание муниципальных домов и аппарата коммунальных отделов. О ремонте, тем более капитальном, не могло быть и речи. Если с апреля 1922 г. по июль 1923 г. жалованье рабочих и служащих увеличилось на 600% и более (в связи с инфляцией), то квартплата оставалась на прежнем уровне [3. С. 7]. Правда, некоторые Советы по своей инициативе увеличивали квартплату. Так поступили Московский и Петроградский Советы, а Пермский губисполком, исходя из того что началась денежная реформа, издал постановление «О внесении платы за квартиру в новых денежных единицах» [3. С. 7].

Коренной поворот произошел после издания 13 июня 1923 г. ВЦИК и СНК нового постановления «О квартирной плате, введенной в результате денежной реформы, – в червонцах и кредитных знаках Госбанка СССР» [3. С. 7]. Практическая реализация этого постановления позволила коммунальным отделам постепенно накапливать средства и на капитальный ремонт жилого фонда, и на новое строительство. Кроме того, активизировалась деятельность жилищной кооперации. По мере возрождения народного хозяйства государство стало выделять больше средств на строительство жилья. Наконец, организации и частные лица получили право брать в аренду земельные участки под застройку.

Земельная рента, ставшая одним из важных факторов доходности коммунальных отделов, а также местного бюджета, направлялась на увеличение строительного фонда. В основу исчисления земельной ренты был положен конкретный подход к каждому участку, его размеру, местоположению, его близости или удаленности от центра города, от транспортных артерий, магазинов, предприятий и т.д. При этом право и порядок исчисления земельной ренты были предоставлены местным органам власти на уровне губерний, уездов, крупных городов. Пермский губисполком издал постановление от 14 июля 1923 г. «О земельной ренте», в котором была детально рассмотрена методика ее исчисления [3. С. 7]. При сдаче в аренду

земельных участков под застройку коммунальные отделы соблюдали классовый подход.

Важным фактором восстановления жилья и содержания его в надлежащем виде стала аренда муниципализированных зданий. Арендаторами могли являться коллективы жильцов, государственные предприятия, частные предприятия, отдельные граждане. Предпочтение опять-таки отдавалось коллективам и государственным предприятиям.

Законодательной базой аренды можно считать постановление СНК от

8 августа 1921 г. «О пересмотре списков муниципализированных домов», в котором говорилось о возможности передачи части этих домов в аренду коллективам [3. С. 9]. Однако в правительственном документе отсутствовала конкретная детализация данной передачи. Поэтому инициативу взяли на себя местные органы власти, и прежде всего столичные, а именно Московский городской Совет. Его президиум 15 сентября 1925 г. издал Положение «О жилищных товариществах», согласно которому жильцы муниципализированных домов при соблюдении определенных правил могли брать здание на правах аренды сроком на шесть лет, организуя жилищное товарищество. Последнему предоставлялось широкое поле деятельности: дом изымался из ведения коммунальных отделов, товариществу разрешалось самостоятельно распоряжаться собираемыми средствами, домовладельцы получали полное право распоряжения жилой площадью, за исключением 10%.

Товарищества получили широкое распространение в Москве, Петрограде и других крупных городах. Уже к концу 1923 г. в Москве насчитывалось около 6 000, а в Петрограде 9 000 товариществ [3. С. 9].

Государственным предприятиям и государственным учреждениям дома предоставлялись в аренду либо непосредственно для их нужд как административные здания, либо для использования под жилье рабочих и служащих. Предприятия и учреждения были обязаны заботиться о хозяйственном обустройстве домов. При этом коммунальные отделы должны были предоставлять ровно такую часть жилой площади, которую заводоуправления и руководители учреждений могли реально обеспечить финансовым содержанием.

Менее желательной, с политической точки зрения, являлась сдача домов в аренду частным лицам. С экономической же точки зрения (частники платили за аренду больше) это было выгоднее. Поэтому данный вид аренды получил в годы нэпа довольно широкое распространение.

В результате начавшегося процесса восстановления народного хозяйства происходило накопление средств государственными предприятиями, переведенными на хозяйственный расчет, в том числе предприятиями коммунального хозяйства, жилищными кооперативами, а также частными лицами. Часть этих средств стала выделяться на решение остройшей в то время жилищной проблемы, и не только путем

восстановления и капитального ремонта жилищного фонда, но и посредством нового капитального строительства.

В Уральской области в 1925 г. государственные и кооперативные организации вновь построили 128 домов общей площадью 14 117 кв. м, а частные лица – 697 домов общей площадью 17 077 кв. м. В 1929 г. государственные предприятия и кооперативные товарищества воздвигли уже 290 зданий общей площадью 87 714 кв. м, а частные застройщики – 3 193 дома общей площадью 91 372 кв. м. Увеличение в 1929 г. по сравнению с 1925 г. у государственных и кооперативных организаций по сооружению жилых зданий – более чем в 2 раза, по площади – в 6 раз; у частных застройщиков – соответственно в 4,5 раза и более чем в 5 раз. Всего по Уральской области за 1923–1929 гг. государственные и кооперативные предприятия построили 1 393 жилых здания общей площадью 212 380 кв. м, а частные застройщики – 12 153 дома площадью 244 453 кв. м [10. С. 150–151].

Только отказ от принципов «военного коммунизма» в организации жилищно-коммунального хозяйства, перевод его и бытовых услуг на товарно-денежные отношения, введение денежной платы за квартиры и бытовые услуги в целом позволили прекратить процесс разрушения жилищного фонда и мобилизовать средства на его капитальный ремонт и новое строительство жилых зданий. Значительную роль в этом сыграли такие меры, как развитие жилищно-кооперативного движения, инициативы частных арендаторов домов и индивидуальных застройщиков. Более половины нового жилого фонда на Урале в годы нэпа было введено в строй именно частными застройщиками. Эта тенденция была характерна и для всей страны.

Опыт нэпа свидетельствует о том, что некоторые принципы организации жилищно-коммунального хозяйства могут найти применение и в современных условиях.

### Литература

- <sup>1</sup>. Собрание узаконений и распоряжений Правительства РСФСР (СУ). 1918. № 62.
- <sup>2</sup>. Собрание узаконений и распоряжений Правительства РСФСР (СУ). 1920. № 52.
3. Жилищный справочник. Пермь, 1923.
4. Известия ВЦИК. 1921. № 20 (30 янв.)
5. Собрание узаконений и распоряжений Правительства РСФСР (СУ). 1921. № 62.
6. Известия ВЦИК. 1922. № 1 (1 янв.).
7. Известия ВЦИК. 1922. № 68 (25 марта).
8. Известия ВЦИК. 1922. № 89 (23 апр.).
9. Уральское хозяйство в цифрах. Свердловск, 1926.

<sup>10.</sup> Уральское хозяйство в цифрах. Вып. 1. Социальная статистика. Свердловск, 1930.

11. Недвижимость в Екатеринбурге и за его пределами. Городской еженедельник. 2004. 3–9 февр.

\* \* \* \* \*

**Нина Михайловна  
Лазарева**



Кандидат философских наук, доцент, заведующая кафедрой философии Уральского государственного экономического университета

**Анастасия Владиславовна  
Сарапульцева**



Кандидат философских наук, доцент кафедры философии Уральского государственного экономического университета

## **ФИЛОСОФИЯ – ЖИВАЯ ДУША КУЛЬТУРЫ**

Пусть никто в молодости не откладывает занятие философией, а в старости не устает заниматься философией; ведь никто не бывает ни недозрелым, ни перезрелым для здоровья души.

Этикур

В решении стоящих перед обществом задач по подготовке творчески активных и профессионально мобильных специалистов возрастает значимость гуманитарного образования, прежде всего мировоззренческой ориентации человека, в формировании которой особую роль всегда выполняла философия. Казалось бы, прописные истины. Невольно преследует мысль: «уж сколько раз твердили миру...». И тем не менее...

Еще не так давно некоторые наши коллеги полушути-полусерьезно спрашивали: «Что вы сейчас преподаете, ведь марксизм отменили?». И нам приходилось вполне серьезно отвечать, что философия как система знаний, имеющая свой предмет, структуру, категориальный аппарат, как теоретическая форма мировоззрения, как одна из форм общественного сознания насчи-

## **ФИЛОСОФИЯ И СОЦИОЛОГИЯ**

---

тывает более двадцати пяти веков своего существования, а марксистская философия лишь одно из направлений и один из этапов развития мировой философской мысли, имеющий полное право на существование, точно так же, как «линия Платона» или «линия Демокрита», как французский материализм или немецкий идеализм, как экзистенциализм или неофрейдизм и т.д.

На уровне обыденного, повседневного сознания еще бытует мнение о философии как некоем абстрактном знании, максимально удаленном от жизненных реалий. Это явное заблуждение. Даже самые глубокие философские вопросы берут свое начало в реальной жизни. Именно в реальной жизни человека находится главное поле деятельности интересов философии. Не случайно античные мыслители называли философию способом мышления и основой жизненного поведения человека (Сократ). Заблуждение в понимании сущности и специфики философского знания напоминает ситуацию с героем пьесы Мольера «Мещанин во дворянстве» господином Журденом, который, узнав, что такое проза, с удивлением восклицал: «...Когда я говорю: “Николь! Принеси мне колпак и ночные туфли” – я говорю прозой? ... честное слово, я даже не подозревал, что вот уже в течение сорока лет говорю прозой». Можно с полным основанием сказать, что каждый человек не только «прозаик», но еще и, хоть чуточку, философ. Если он, хоть чуточку, задумывался о себе самом, о мире, в котором живет, о своем отношении к этому миру, о сущности своего Я, о смысле жизни; размышлял о том, что есть наша жизнь – «фатальная колесница, которой управляет кучер-судьба» или человек сам «архитектор своего счастья и несчастья» и т.д., то он впрямуюставил перед собой именно философские, смысложизненные вопросы. Но философия – это не только постановка смысложизненных вопросов, но и умение отвечать на них. Философски решать жизненные вопросы – значит «не выдумывать из себя» чисто произвольные, субъективные ответы, а осмысливать действительность с учетом уже сформированных человеческой культурой знаний, принципов, оценок, критериев, соответствующих каждой исторической эпохе.

Роль философии в жизни человека и общества трудно переоценить. Она является фундаментом культуры, пронизывая разнообразные формы человеческого опыта. Все свои проблемы философия черпает из самой жизни, все они есть отражение реального бытия. Решение этих проблем помогает человеку осмыслить окружающий мир, осознать собственное Я, понять свое жизненное предназначение и осуществить полноценную самореализацию.

Мыслители всех времен считали, что усвоение достижений философской культуры – это лучшая школа разумного мышления. Такие известные ученые, как Августин, Н. Коперник, Леонардо да Винчи, Г.В. Лейбниц, А. Эйнштейн, В.И. Вернадский, Д.С. Лихачев, И. Пригожин и др., серьезно занимались философией, сами оставили богатое философское наследие. Философия развивала их мышление, помогала ориентироваться в поставленных проблемах, в том числе специально научных, в выборе путей их решения.

Сегодня пик напряженности в спорах о структуре гуманитарного образования в вузе и его месте в общей системе подготовки специалистов, как будто, прошел. Преподавателями гуманитарных кафедр Уральского государственного экономического университета, в том числе и кафедры философии, была проделана титаническая работа по перестройке преподавания гумани-

тарных дисциплин: радикальная переработка программ; качественное обновление содержания учебных курсов, уточнение их исходных методологических оснований; разработка новых курсов и спецкурсов; использование современных, в том числе информационных, технологий; методическое обеспечение учебного процесса, самостоятельной работы студентов; поиск и реализация более эффективных форм индивидуальной работы.

Надо отдать должное администрации университета, которая в самые трудные для гуманитариев времена не поддалась влиянию незрелых, сиюминутных, порою конъюнктурных веяний, которые впоследствии отвергла сама жизнь. Вводились новые гуманитарные дисциплины и курсы, создавались новые гуманитарные кафедры, расширялись возможности издания учебной, учебно-методической литературы, создавались условия для творческого профессионального роста преподавателей. К счастью, миновала преподавателей гуманитарных кафедр и быстро распространяющаяся эпидемия местничества, вольного понимания плюрализма в преподавании гуманитарных дисциплин.

Порадовали и студенты нашего университета: в сложные времена не было с их стороны безоглядного критицизма и нигилизма, было стремление понять и разобраться, составить свое собственное мнение о проблеме. Проходил нормальный содержательный, заинтересованный диалог, и это в период, когда массированная критика сталинского и послесталинского тоталитаризма вольно или невольно перечеркивала всю отечественную историю, всю творчески-созидающую деятельность нашего народа в советский период, когда даже облаченные властью люди не говорили о России иначе, как «эта страна», «в этой стране», с соответствующими, всем хорошо известными эпитетами. Это уже много позже министр образования РФ В. Филиппов сказал о необходимости формирования «начал гражданственности, политической культуры, демократизма, патриотизма, национального достоинства и... исторического оптимизма» [5. С. 3]. Сегодня преподаватели с удовлетворением отмечают повышение интереса студентов к самым различным областям гуманитарного знания, активизацию их научно-исследовательской деятельности, увеличение количества студентов, участвующих в научных конференциях, конкурсах студенческих научных работ. Только в рамках VI Всероссийского форума молодых ученых и студентов в секциях гуманитарных кафедр выступили с докладами и сообщениями 144 человека. По итогам НИРС за 2002 г. было опубликовано 39 тезисов студенческих докладов [2; 3].

Реформирование организации учебного процесса в вузе, ориентированное на увеличение объема и повышение эффективности самостоятельной творческой работы студентов, будучи велением времени, поставило новые задачи и вместе с тем выявило определенные проблемы. Во-первых, к сожалению, студенты оказались не совсем готовы ответственно использовать часы, отведенные им на самостоятельную работу. Во-вторых, оказалось, что и преподаватели еще не обладают возможностями, которые бы позволили наиболее эффективно организовать и контролировать эту работу. Речь идет как о технических возможностях вуза (дефицит аудиторного фонда, организация учебного процесса в две смены), так и о необходимости разработки более совершенных технологий организации и контроля самостоятельной работы студентов. Нам представляется целесообразным либо официальное включение

## **ФИЛОСОФИЯ И СОЦИОЛОГИЯ**

---

ние в расписание часов на индивидуальную работу со студентами, что будет дисциплинировать как студента, так и преподавателя, либо введение каких-то форм строгого учета этой работы в пределах кафедры.

Казалось бы, обстановка в целом стабилизировалась. Однако вопрос о роли и месте философского образования в общей системе подготовки специалистов вновь актуализировался на волне споров о кризисе отечественной системы образования. Сегодня о кризисной ситуации в образовании не твердят только ленивый. Реформы следуют одна за другой, нововведения сменяют друг друга, растет число кандидатов и докторов наук, академий наук и академиков, а качество высшего образования и состояние российской науки оставляют желать лучшего. Истина «лучшее – враг хорошего» стара, как мир, но в поисках путей заметного улучшения состояния образования иногда с водой выплескивают и ребенка: все чаще, и не студенты даже, а, как ни странно, некоторые их старшие наставники смотрят на гуманитарное образование (особенно философское) как на нечто второстепенное, менее значимое по сравнению со специальной подготовкой. Чем подобная близорукость обосновывается для формирования личности будущего специалиста свидетельствует горькое признание после сдачи кандидатского экзамена по философии выпускницы одного из технических факультетов: «Мне стыдно признаться, но я чувствую себя ущербно среди своих сверстников из других вузов. Я могу сколько угодно говорить о машинах и аппаратах, но в области гуманитарного знания я была обделена. Я сейчас это хорошо понимаю».

Действительно, будущему специалисту в сфере экономики и финансов стыдно не знать (и не сдать!) экономическую теорию, особенности налогообложения и банковского дела. Аспиранту и соискателю экономического университета необходимо углубиться в частный предмет исследования, и с этим трудно спорить, но почему-то экзамен по философии нередко еще воспринимается как досадная и ненужная помеха. Кое-где формируется легковесное отношение к этим экзаменам, в том числе и кандидатским, снижается уровень подготовки к ним, а главное желание готовиться. За последнее время резко снизилась общая грамотность студентов и аспирантов не только в плане орфографии и пунктуации, но и в том, что человек, которого совсем немногое отделяет от университетского диплома или даже диплома кандидата наук, порой затрудняется объяснить значение слов «идеология», «мировоззрение», «наука», «знание», «истина», «объективное», «субъективное», «прогресс», «регress», «материальное», «духовное» и т.д.

Да, приходилось слышать и такое: «Страна находится на таких крутых изломах, а вы все про объективное и субъективное, материальное и духовное». Прав был Сократ, утверждавший: «если не знаешь, что такое добродетель, то не знаешь как ее и достичь». Если специалист не знает, что такое материальное и духовное, то как он будет решать вопросы духовного и экономического возрождения России? Если человек не знает, что такое объективное и субъективное, и не может понять, «что мир диктует человеку и что человек диктует себе сам», его деятельность потеряет свою главную характеристику – творческую продуктивность. Ведь не зря говорят: «Никакой ветер не будет попутным, если не знаешь, куда плыть».

Чудовищная близорукость – никак иначе невозможно объяснить высказывания о необходимости сокращения курса философии или отмены кандидатского экзамена по философии. В подтверждение своего мнения сошлемся на выступление академика, вице-президента Российской академии наук, лауреата Нобелевской премии Ж.И. Алферова на съезде ректоров российских вузов 6 декабря 2002 г.: «За последнее десятилетие уровень образования в аспирантуре у нас упал. Может быть, я говорю сейчас с академических позиций, но обычно мы всегда заботимся о том, чтобы человек защитил диссертацию и включился в некую свою научную деятельность. Забывая о том, что, приступая к научным исследованиям, он должен быть по-настоящему широко и высокообразованным специалистом. И в этом отношении у нас упала требовательность на экзаменах. Сегодня часто говорят: ну зачем нам экзамен по философии? Это, дескать, пережиток прошлого. Да, должно меняться содержание этого экзамена, но без экзамена по философии, без освоения теории и методов научного познания не может быть высококвалифицированного специалиста» [1].

В продолжение темы хотим процитировать письмо заместителя министра образования РФ от 11.04.2003 г. № 33-55-60 ин / 01-12 ректорам высших учебных заведений Минобразования России «О формировании контрольных цифр приема в аспирантуру и докторантuru»: «Из общего числа высших учебных заведений в 80 вузах процент защит диссертаций на соисканиеученой степени кандидата наук составляет менее 20% и в 53 вузах – до 10%. Возможно, недостаточное внимание к методологической, мировоззренческой, общекультурной подготовке аспирантов является одной из причин сложившейся ситуации.

Сущность современного информационного общества определяют три категории: скорость, сложность и хаос. Скорости неуклонно растут: объем информации, доступный современному человеку, удваивается каждые пять лет. Конкурентоспособными являются те компании, которые быстрее разрабатывают, производят и выпускают на рынок новые изделия. Сегодня в условиях рыночной экономики живут едва ли не 90% землян, а свободный рынок – это хрестоматийный пример недетерминированной среды, постоянно порождающей неопределенность. Уходит определенность прошлых размеренных эпох, их смениют времена хаоса. Все более и более углубляются дифференциация и узкая специализация различных сфер деятельности и областей науки. Стереотипы и устойчивые правила не срабатывают, современному человеку не на что опереться – связь между знакомым и незнакомым разрушается, ставя под удар умственное равновесие: налицо предсказанная А. Тоффлером ситуация «адаптационного срыва». Именно в этих условиях возрастает роль философии как некоего мировоззренческого «стержня», опоры человеческого разума в быстро меняющемся мире.

Философия гуманистична по сути своей, она, как ничто другое, защищает и лелеет то «человеческое, слишком человеческое» в нас, что препятствует превращению человека в «обезьяну цивилизации», то, что связано с нашим духом, с нашей душой. Еще Иоганн Гете говорил, что человек, отвергающий идеи, остается, в конце концов, наедине с ощущениями. Общество, нацеленное только на материальные интересы, удовлетворение материальных

## **ФИЛОСОФИЯ И СОЦИОЛОГИЯ**

---

потребностей, бесплодно, а человек в нем несчастен. Идеи – сильнейшее оружие. Гегелевская формула «все действительное разумно» имеет оборотную сторону: «все разумное действительно». Это значит, что всякая мысль невидимой нитью связана с реальным ходом жизни. Голос разума – это голос жизни, диктат действительности. Замечательный отечественный мыслитель М. Лифшиц писал: «Голос разума ничто не заглушит, не исковеркает страхом или насмешкой – ни птичий нос, ни баранья голова, ни грозный медведь. Как существует закон сохранения материи, так и в области мысли ничто действительно мыслимое не пропадет, как бы ни казалось оно слабым, ничтожным, уступающим силе и коварству, и злоупотреблению» [4].

Отказываясь от изучения философии, мы сознательно отказываемся от тысячелетней истории человеческого разума, обрекая себя на незавидную участь «изобретателей велосипеда», заново открываяющих давно и хорошо известные истины. Во времена перестройки в телевизионной общественно-политической программе один из участников озвучил необыкновенно умную и точную, а главное очень своевременную оценку текущей политической ситуации. Каково же было удивление присутствующих, когда выяснилось, что он просто процитировал Дж. Локка, настолько острыми и современными были слова, написанные почти триста лет назад. Общество не умеет и не хочет учиться на своих ошибках, пользоваться богатством, которое имеет.

В России судьба преподавания философии в высших учебных заведениях никогда не была безоблачной. Ее преподавание запрещали неоднократно, начиная с 1826 г. после восстания декабристов, кончая двадцатыми годами прошлого столетия. В советское время в вузах преподавалась марксистско-ленинская философия, представлявшая собой идеологизированную версию философии марксизма. Времена изменились. Столь определенной функции курс философии сегодня не несет, но воспитательную, мировоззренческую, методологическую, ценностно-ориентационную ее роль никто не отменял. В чем-то преподавать стало трудней. Сегодня увеличился блок гуманитарных предметов: политология, социология, культурология и т.д. То, что раньше преподавалось в курсе философии отдельными темами, сейчас выделено в отдельные курсы, а время, отведенное философии, сократилось до минимума.

Широкая универсальная подготовка – веление времени. Но это означает не только получение глубоких профессиональных знаний, но и формирование личности. Проблема мировоззренческой ориентации человека, осознание им своего места и роли в обществе, цели и смысла социальной активности, ответственности за свои поступки и выбор форм и направления своей деятельности становятся сегодня главными. Перед нами, преподавателями философии, встают новые задачи, мы в поиске новых методов и форм преподавания, связанных с расширением базы технических средств обучения, использованием компьютерных технологий, но главного никто не отменял – мы должны раскрыть студентам сокровищу человеческой мысли, приобщить их к высотам человеческого духа, научить мыслить, а прежде всего научить гордиться силой и возможностями человеческого разума.

**Литература**

1. *Алферов Ж.* Самое главное сегодня – наука и образование / Правда. 2002. 16 дек.
2. *Высшее образование в России: Достижения и перспективы:* Тез. Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2001.
3. *Конкурентоспособность предприятий и территорий в меняющемся мире:* Тез. междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2002.
4. *Лифшиц М.А.* Разговор с чертом / Советская Россия. 2002. 5 дек.
5. *Поиск.* 2001. 14 сент.

\* \* \* \* \*

## **ПЯМЯТИ УЧЕНОГО**

---



### **СЛОВО О ЧЕЛОВЕКЕ С БОЛЬШОЙ БУКВЫ**

28 мая 2004 г. исполняется 90 лет со дня рождения Федора Киприяновича Шорикова.

Это был русский мальчик Феденька, который родился в небольшом уральском селе Большая Кочевка. У родителей это был первенец. Мальчику исполнилось два месяца, когда его отец Киприян Иванович взял в руки винтовку и отправился биться за матушку-Россию на фронты Первой мировой. Когда Киприян Иванович вернулся с войны, то к первенцу они с женой Дарьей прибавили еще восьмерых ребятишек.

Это был подросток Федя, который в четырнадцать лет с котомкой сухарей за плечами, в одиночку, пешком отправился в город Пермь и с отличием закончил педагогический техникум.

Это был юноша Федор Шориков, который мечтал стать советским писателем, опубликовал в сборниках несколько талантливых рассказов и повестей, а в 1938 г. с красным дипломом завершил высшее образование на литературном факультете Пермского пединститута.

Это был молодой специалист Федор Киприянович, который вернулся в родные края и стал рядовым учителем словесности в рядовой средней школе.

Это был член КПСС Федор Киприянович Шориков, который по заданию партии в самом начале Великой Отечественной возглавил отдел пропаганды и агитации РК КПСС старинного уральского города Туриенска.

Это был гражданин Федор Шориков, который имел жену и трех крошечных детей, имел как ценный парткадр законную «бронь» и все же отправился на фронт добровольцем. Когда его уже взрослые дети спрашивали, как он смог на это решиться, он говорил: «Я боялся не погибнуть. Я боялся, что война быстро закончится и придется объяснять всю оставшуюся жизнь, почему я, здоровый и сильный мужчина, называющий себя патриотом, спрятался за чужими спинами...»

Это был боевой советский офицер, капитан Федор Киприянович Шориков, который летом 45-го вместе с 26-й Гвардейской механизированной Северной группы войск закончил личные счеты с фашизмом на славном острове Борнхольм, где некогда мучился вопросом «Быть или не быть?» датский принц Гамлет.

Это был отец, который после великой Победы дал жизнь еще двум сыновьям и который до конца своих дней оставался Отцом с большой буквы.

Это был верный и до конца преданный идеи «социальной справедливости» рядовой партийный работник, который до середины шестидесятых мотался по городам и весям Среднего и Южного Урала, агитируя малосознательное большинство сограждан еще чуточку напрячься, чтобы «светлое будущее» наступило буквально завтра. Не наступило. Ни завтра, ни послезавтра...

Это был лишенный каких-либо иллюзий насчет лидеров Партии и Государства зрелый муж, который всю оставшуюся жизнь посвятил любимой науке философии и преподавательской работе в стенах одного из лучших вузов Урала – Уральского государственного экономического университета (СИНХа).

1 декабря 1995 г. этого человека не стало. Он ушел мужественно, как и подобает Настоящему Человеку – без нытья, без обид, без горечи и без разочарования.

Его знали многие. Его можно вспоминать каждый день. А можно вообще не вспоминать. Не это главное.

Главное, что его нельзя забыть...

### **Награды Родины**

Орден Красной Звезды, Орден Отечественной войны II степени, медаль «За освобождение Советского Заполярья», медаль «За освобождение и независимость Польши», медаль «За победу над Германией», медаль «XX лет Победы над Германией» и другие юбилейные медали.

### **Основные публикации**

1. Из истории города Турина. Туринск: Издание газеты «За коммунизм», 1948. – 17 с.
2. Сочетание общественных и личных интересов при социализме. Свердловск: Свердкнигоиздат, 1958. – 48 с.
3. Являются ли противоречия движущей силой развития социалистического общества? // Вопросы философии. 1958. № 1. С. 96–99.
4. Общественность в борьбе с частнособственническими пережитками капитализма // Политическое самообразование. 1964. № 11. С. 102–105.
5. Возникновение марксистской философии: Метод. пособие. Свердловск: Изд-во Свердл. ин-та нар. хоз-ва, 1973.
6. Общественная собственность и развитие сознательности масс: Монография. М., 1981. Деп. в ИНИОН АН СССР. № 7426. – 259 с.
7. Неантагонистические противоречия (исторический аспект): Монография. М., 1987. Деп. в ИНИОН АН СССР. № 29549. – 158 с.
8. Плюрализм в свете монистической идеологии (социально-философские очерки). Свердловск: Изд-во Свердл. ин-та нар. хоз-ва, 1991. – 126 с.

## ***ПЯМЯТИ УЧЕНОГО***

---

---

### **Общественная деятельность в УрГЭУ (СИНХе)**

1. Редактор и член редколлегии ряда научных сборников СИНХа и межвузовских научных изданий г. Свердловска.
2. В течение ряда лет член парткома СИНХа.
3. Председатель отделения общества «Знание» в СИНХе.
4. Ответственный за научную работу на кафедре философии и научного коммунизма.
5. Председатель окружной избирательной комиссии по выборам в районный Совет народных депутатов.

\* \* \* \* \*

**АННОТАЦИИ****В.В. Ильяшенко****ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ  
В ТРАНСФОРМИРУЕМОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Рассматриваются особенности инфляционных процессов в современной российской экономике. Характеризуется специфика типов инфляции. Анализируются взаимосвязь темпов инфляции и динамики денежной массы, уровня инфляции и затратных факторов, влияние внешнеэкономических связей, особенности антиинфляционной политики.

**V.V. Ilyashenko****PARTICULAR FEATURES  
OF INFLATION IN THE TRANSFORMING RUSSIAN ECONOMY**

Characteristics of inflationary process in current Russian economy are reviewed in the article. Specific character of Russian inflation is described. Interrelation of inflation rate and money supply behavior, rate of inflation and cost factors, peculiarities of anti-inflation policy are analyzed.

\* \* \* \*

**В.Ж. Дубровский****ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА КОРПОРАЦИИ**

Выясняется суть корпорации как экономической категории. При этом во внимание принимаются позиции различных экономических теорий и концепций: неоклассического подхода, теории организации, теории фирмы. Подчеркнута роль процесса корпоративного развития в решении социально-экономических проблем российской экономики.

**V.Zh. Dybrovsky****THE ECONOMIC NATURE OF CORPORATION**

The article is devoted to the theoretical problems of the corporation category definition and expresses its special properties. Various views of different scholars are presented: neoclassical approach, theory of organization, theory of firm. The paper deals with the role of corporative development in the present-day Russian economy.

\* \* \* \*

## **АННОТАЦИИ (SUMMARIES)**

---

---

**А.М. Сергеев**

### **ВЗАИМОСВЯЗЬ ОСНОВНЫХ КАТЕГОРИЙ НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА**

Посредством анализа проблемы экономического выбора в условиях неопределенности рассматриваются генезис и логическая взаимосвязь базовых понятий новой институциональной экономической теории, что позволяет полнее выявить особенности предмета и метода, осуществить согласование структурных элементов, выяснить сравнительные преимущества данной исследовательской программы.

**A.M. Sergeev**

### **INTERRELATION OF NEOINSTITUTIONALISM BASIC CATEGORIES**

In article by means of the analysis of the problem of the economic choice in conditions of uncertainty genesis and logic interrelation of base concepts New Institutional Economics are considered, that allows to reveal quite features of the subject and the comparative advantages of the given research program.

\* \* \* \* \*

**В.С. Бочки**

### **ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ: ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ**

Проведен анализ валового регионального продукта (ВРП) как важного показателя экономического развития территории. Показаны его отраслевая структура, изменения на душу населения и динамика роста в Свердловской области. Раскрыты проблемы удвоения ВРП в регионе.

**V.S. Bochko**

### **GROSS REGIONAL PRODUCT: ESTIMATION OF THE TERRITORY DEVELOPMENT**

We performed an analysis of the gross regional product (VRP) as an important indicator of the economic development of the territory. Its branch structure, per capita changes and dynamics of its growth in Sverdlovsk oblast. The problems of the reduplication VRP in the region are revealed.

\* \* \* \* \*

**O.B. Веретенникова****ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ФИНАСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ  
В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Представлена авторская позиция в отношении процесса изменения в рыночной экономике категории «финансы предприятий». Раскрываются сущность, функции и принципы организации финансов предприятий. Обосновывается прямая связь категории «финансы предприятий» с финансовым менеджментом. Рассматриваются содержание, цель, задачи, предмет и принципы финансового менеджмента. Высказывается мнение о необходимости формирования финансовой политики собственников предприятия как одного из принципов организации финансового менеджмента в рыночной экономике.

**O.B. Veretennikova****THE EVOLUTION OF THE CORPORATE FINANCE THEORY  
IN MARKET ECONOMY**

This article embodies the author's view point on the process of changing «corporate finances» in the market economy considering both broad and narrow aspects of the definition. The concept, functions and principles of corporate finances are exposed in the article.

The author proves a direct link between corporate finances and financial management as a science of managing corporate finances and presents her point of view on the concept, the aim tasks and principles of financial management. The author points at the necessity to develop a financial strategy of company's owners as one of the principles of financial management.

\* \* \* \*

**B.B. Дрошнев****ФИНАНСОВЫЕ ИТОГИ РАЗВИТИЯ  
ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ  
В РОССИИ И ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ**

Дается анализ финансовых итогов развития обязательного медицинского страхования в России и Оренбургской области, выявляются общие и специфические признаки финансовой деятельности участников системы. делаются выводы о перспективах реформирования здравоохранения в условиях обязательного медицинского страхования.

## **АННОТАЦИИ (SUMMARIES)**

---

---

**V.V. Droshnev**

### **FINANCIAL RESULTS OF OBLIGATORY MEDICAL INSURANCE DEVELOPMENT IN RUSSIA AND THE ORENBURG REGION**

The article presents the analysis of financial results of obligatory medical insurance development in Russia and the Orenburg region; general and specific features of system participants' financial activity are revealed. Conclusions on perspectives of public healthcare services reforming in terms of obligatory medical insurance are being drawn.

\* \* \* \*

**Н.Н. Филиппов, Г.П. Селиванова**

### **АГРОЛИЗИНГ КАК ФАКТОР ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

Статья посвящена одной из важных проблем современного агропромышленного комплекса – государственной поддержке через агролизинг. Сформулированы задачи развития лизинговой деятельности для сельского хозяйства на основе экономического анализа Уральского региона и Свердловской области.

**N.N. Filippov, G.P. Selivanova**

### **AGRARIAN LEASING AS THE SUPPORTING FACTOR OF THE AGRICULTURAL MANUFACTURERS**

The article is devoted to one of the important problems of modern agriculture – state support through agrarian leasing. The problems of development leasing of activity for agriculture are formulated on the basis of the economic analysis of region and the Sverdlovsk oblast.

\* \* \* \*

**С.А. Бороненкова**

### **КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Рассматриваются место и роль экономического анализа в системе управления предприятием. Даётся обоснование возможности выделения по функциональному признаку подсистемы экономического анализа в системе управления предприятием. Обоснована концептуальная модель построения

системы аналитического обеспечения, дана блок-матрица структуры объектов системы аналитического обеспечения. Приведены основные принципы классификации аналитических задач и модель информационной структуры.

**S.A. Boronenkova**

### **CONCEPTIONAL MODEL OF THE ANALYTICAL FEASIBILITY FOR THE COMPANY'S MANAGEMENT**

The paper considers the role of the analysis in the company's management system. It presents the substantiation of the possibilities of marking out by the functional feature the subsystem of the economic analysis in the company's management.

The conceptional model of the analytical system formation, the augmented matrix of the elements of the system of the analytical decisions are given.

The main principles of the analytical problems classification and the structure of the information model are presented.

\* \* \* \* \*

**И.Н. Кандоба**

### **ЧИСЛЕННЫЙ АЛГОРИТМ РЕШЕНИЯ ОДНОЙ ВЕКТОРНОЙ ЗАДАЧИ ОПТИМИЗАЦИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ**

Рассматривается задача оптимизации цен во взаимосвязанных пунктах реализации однородного товара при ряде ограничений. Математическая модель такой задачи относится к классу линейных многокритериальных задач оптимизации. Предлагается один эффективный численный метод ее решения. Представляются результаты решения ряда экономических задач с использованием реальных данных.

**I.N. Kandoba**

### **A NUMERICAL ALGORYTHM FOR SOLVING A PROBLEM OF VECTOR OPTIMIZATION OF PRICING**

A problem of prices optimization at interconnected outlets in an autonomous market of wholesale trades of homogeneous goods is studied. A mathematical model is constructed on the basis of a linear vector optimization problem. An effective numerical algorythm for solving a vector optimization problem is developed. Results of numerical solution of some economic problems with the use of real data are presented.

\* \* \* \* \*

## **АННОТАЦИИ (SUMMARIES)**

---

**К.С. Айнабек**

### **ПЛАНИРОВАНИЕ МЕЖОТРАСЛЕВОГО СООТНОШЕНИЯ В СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Предлагаются методы определения межотраслевого соотношения в агрегированной структуре национальной экономики на основе составных частей валовых продуктов и их общественно необходимых величин, а также модели простого и расширенного воспроизводства в пределах пяти подразделений общественного производства.

**K.S. Ainabek**

### **THE PLANNING OF THE INTERINDUSTRIAL CORRELATIONS IN THE NATIONAL ECONOMY STRUCTURE**

The methods of the interindustrial correlations identifying in the aggregated structure of the national economy on the basis of the gross products components and their socially required values and also on the basis of the simple and extended reproduction model within five public production subdivisions are suggested.

\* \* \* \*

**X.-Ю. Вагенер**

### **СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

Число студентов, вовлеченных в изучение экономики, увеличилось в странах с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы с 1990 г. в 11 раз. Основной вопрос сегодня – как этот шок в спросе может быть удовлетворен предложением. Типичный постсоветский экономист – исследователь и преподаватель – сталкивается с новым научным языком и терминологией, не обладает необходимыми финансовыми средствами для широких контактов с Западом и заграничных поездок. Трансформация подчеркнула важность для экономического поведения и принятия решений в экономической политике начальных условий, зависимости от пути и культурного наследия.

**H.-J. Wagener**

### **SUPPLY AND DEMAND FOR ECONOMIC KNOWLEDGE IN TRANSITION ECONOMIES**

Since 1990 the number of students in Central and Eastern European transitional economies studying Economics has grown 11 times. The current issue is: how to meet this shocking demand. Typical post-Soviet researchers/teachers of

Economics are facing a new «terminology» language. They do not have essential financial backup for networking with their colleagues in the West and overseas. Reforms emphasized the significance of the primary environment and cultural heritage for building up a pattern of economic behavior and policy-making.

\* \* \* \*

**В.А. Татьянников**

**РЕФОРМА ВЫСШЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ:  
СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Проанализированы актуальные проблемы реформы образования в России, обоснованы концептуальные подходы подготовки студентов экономических специальностей в современных условиях.

**V.A. Tatiannikov**

**REFORM OF THE HIGH ECONOMIC EDUCATION:  
CONDITION, PROBLEMS, PROSPECTS**

In the article actual problems of education reform in Russia are analyzed. Also conceptual approaches of f students of economic specialties training in modern conditions are grounded.

\* \* \* \*

**М.Д. Боярский**

**ОБЩЕЕ МАТЕМАТИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ  
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ:  
ИНТУИТИВНО-ДЕДУКТИВНЫЙ ПОДХОД**

Рассматривается проблема практической реализации личностной направленности математического образования в экономическом вузе. На основе деятельности концепции предлагается и обосновывается интуитивно-дедуктивный подход. Приводятся конкретные примеры организации соответствующего изложения математического материала.

**M.D. Boyarsky**

**THE GENERAL MATHEMATICAL EDUCATION  
FOR ECONOMIC UNIVERSITIES:  
INTUITIVE-DEDUCTIVE APPROACH**

The problem of the practical realization of individual direction in mathematical education for economic universities is under the author's consideration.

## **АННОТАЦИИ (SUMMARIES)**

---

An intuitive-deductive approach based on the activity conception is given and grounded. There are concrete examples for teaching mathematical material according to the above.

\* \* \* \*

**А.В. Шиловцев**

### **ИЗ ИСТОРИИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УРАЛА В ГОДЫ ГРАЖДАНСКОЙ ВОЙНЫ (июль 1919–1920 гг.)**

Рассматриваются основные направления деятельности органов Советской власти по организации системы оплаты труда на промышленных предприятиях Урала после освобождения края от белогвардейцев. Особое внимание уделяется анализу региональной специфики различных форм заработной платы и их эффективности в условиях проведения политики «военного коммунизма».

**A.V. Shilovtsev**

### **SOME FACTS FROM LABOUR PAYMENT SYSTEM ORGANIZATION AT THE URAL ENTERPRISES DURING THE CIVIL WAR (July 1919–1920)**

The article deals with the main trends of Soviet power bodies activities in organization labour payment system organization at the Ural enterprises after Byelogvardeiskaya Army had left the Urals. Special attention is drawn to regional Specifics analysis as far as different wages forms are considered and their efficiency in the period of «Voenny kommunizm».

\* \* \* \*

**В.М. Куликов, В.В. Шайхиев**

### **ПЕРЕВОД ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА С ВОЕННО-КОММУНИСТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРИНЦИПЫ НЭПА (1920–1928 гг.)**

Охарактеризованы методы управления жилищно-коммунальным хозяйством советскими государственными органами в период «военного коммунизма» (национализация и муниципализация жилого фонда в городах, введение бесплатного пользования жильем рабочих и служащих государственных предприятий и учреждений и, как результат, разрушение значительной части жилого фонда). Освещены основные этапы перевода ЖКХ на принципы оплаты жилья и товарно-денежных отношений. Отмечаются позитивные результаты реформы, их значение и возможность применения в современных условиях.

**V.M. Kulikov, V.V. Shaikhiev**

**THE HOUSING ECONOMY CHANGE FROM  
THE MILITARY COMMUNIST ADMINISTRATION  
TO THE NEW ECONOMIC POLICY (NEP) (1920–1928)**

The article describes methods of the housing economy administration used by the Soviet authorities in the period of military communism (nationalization and municipalisation of the residential fund in cities, introduction of free accommodation for office workers and labour force of state organizations and institutions) and the results – deterioration of the major part of the residential fund. The article shows the main stages in the housing economy change to house renting and goods-and-money relations. The article emphasizes the positive results of the reform, their meaning in modern conditions.

\* \* \* \* \*

**Н.М. Лазарева, А.В. Сарапульцева**

**ФИЛОСОФИЯ – ЖИВАЯ ДУША КУЛЬТУРЫ**

Анализируются некоторые актуальные аспекты современного состояния и перспектив гуманитарного образования в вузе. Акцентируется внимание на роли курса философии в формировании методологических и ценностно-ориентационных основ мировоззрения молодых научных и профессиональных кадров.

**N.M. Lazareva, A.V. Sarapultzeva**

**PHILOSOPHY AS A CORE OF CULTURE**

The paper analyses some acute aspects and perspectives of humanitarian education at a higher learning establishment. The course of philosophy is drawn attention to in the formation of the word-vision value-oriented basics belonging to young scholars and professionals.

\* \* \* \* \*

**СЛОВО О ЧЕЛОВЕКЕ С БОЛЬШОЙ БУКВЫ**

Посвящается 90-летию со дня рождения Ф.К. Шорикова, его жизни и деятельности.

**THE WORD ABOUT THE «CAPITAL LETTER» MAN**

The article is devoted to commemoration of the 90-th anniversary of Cand. Sc. (Philosophy), Associate Professor F.K. Shorikov birth, his life and activities.

\* \* \* \* \*



# ИЗВЕСТИЯ

## Уральского государственного экономического университета

выпускается как продолжающееся научное издание  
с определенной периодичностью и следующими рубриками:

- «*Экономическая теория*»
- «*Прикладная экономика*»
- «*Теория хозяйствования*»
- «*Экономическая история*»
- «*История и современность*»
- «*Философия и социология*»
- «*Естественные и технические науки*»
- «*Продовольственная безопасность*»
- «*Педагогическое мастерство ученого*»
- «*В лаборатории ученого*»
- «*Вести научных школ*»
- «*Дискуссионная трибуна*»
- «*Былое*»
- «*Портрет ученого: юбилейная рубрика*»
- «*Письмо в редакцию*»
- «*Книжная полка*»
- «*Рецензии*»
- «*Университетская информация*»
- «*Досуг ученых*»
- и другие*

*Наш адрес: 620219, г. Екатеринбург, ГСП 985,  
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45  
Тел. (343)251-96-35*

*Электронный адрес журнала «Известия УрГЭУ»:  
<http://www.usue.ru/publications>*

*Научное издание*

# ИЗВЕСТИЯ

## Уральского государственного экономического университета

№ 8

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. 89. Подписано в печать 14.05.2004.

Формат бумаги 70 × 108  $\frac{1}{16}$ . Бумага для множительных аппаратов.

Гарнитура «Таймс». Печать плоская.

Уч.-изд. л. 11,02. Усл. печ. л. 12,77.

Заказ Тираж 300 экз.

Издательство

Уральского государственного экономического университета

Екатеринбург, ул. 8 Марта, 62

---

Отпечатано с готового оригинал-макета в Полиграфическом центре АМБ  
620026, г. Екатеринбург, ул. Фрунзе, 96  
Тел.: (343) 269-55-07