

**Московский государственный университет  
им. М.В. Ломоносова**

**Экономический факультет  
Совет молодых ученых**



**МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ**

# **"ЛОМОНОСОВ-2000"**

**СЕКЦИЯ  
"ЭКОНОМИКА"**

12-15 апреля

**Сборник тезисов**

Москва  
МАКС Пресс  
2000

**Редакционная коллегия:**

к.э.н. О.Н. Антипина, к.э.н. О.С. Байдина, к.э.н. В.Г. Белолипецкий,  
к.э.н. А.О. Вереникин, к.э.н. Н.М. Калмыкова, к.э.н. О.И. Карасев,  
д.э.н., профессор М.В. Кулаков, к.э.н. А.А. Ляпина, к.э.н. Р.М. Нижегородцев,  
к.э.н. Т.О. Разумова, к.э.н., к.ф.-м.н. В.Н. Сидоренко

**Рецензенты**

**Папенев К.В.**, доктор экономических наук, профессор  
**Бобров А.Л.**, доктор экономических наук, профессор

**Л75** **Ломоносов – 2000: молодежь и наука на рубеже XXI века:**  
Международная конференция студентов и аспирантов по  
фундаментальным наукам, МГУ им. М.В. Ломоносова, 12-15  
апреля 2000: Сборник тезисов / Редкол.: О.А. Антипина и др. –  
М.: МАКС Пресс. – 280 с.

ISBN 5-317-00061-0

International conference of students and post-graduate students on  
fundamental sciences "Lomonosov-2000: Youth and Science on the  
Threshold XXI". April 12-15, 2000. Section "Economy". Proceeds / Under  
redaction of O.N Antipina, O.S. Baydina, V.G. Belolipetski, A.O. Verenikin,  
N.M. Kalmykova, O.I. Karasev, M.V. Kulakov, A.A. Liapina,  
R.M. Nizhegorodtsev, T.O. Razumova, V.N. Sidorenko. Ed. by  
"MAX Press", 2000. 280 p.

## Содержание

|                        |    |
|------------------------|----|
| Предисловие (Foreword) | 13 |
|------------------------|----|

### ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ И ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (PROBLEMS OF NATIONAL AND GLOBAL ECONOMY)

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| Национальная и глобальная экономика | 15 |
|-------------------------------------|----|

|   |    |
|---|----|
| Анализ опыта выхода России из финансового кризиса 1920-х гг. XX века<br><i>Аксененко Р.И.</i> | 15 |
|---|----|

|  |    |
|--|----|
| Экономическая оценка потенциала государства<br><i>Бойко Ю.А.</i> | 17 |
|--|----|

|   |    |
|---|----|
| Этика и эффективность: уроки социально-экономической трансформации<br><i>Вольчик В.В.</i> | 18 |
|---|----|

|   |    |
|---|----|
| Результаты влияния экспортной политики российских производителей алюминия и никеля на состояние конъюнктуры общемирового рынка цветных металлов<br><i>Диденко Т.В. Гутникова Ю.В.</i> | 20 |
|---|----|

|  |    |
|--|----|
| Стабилизация платёжного оборота с помощью создания финансово-промышленных групп<br><i>Клименко И.А., Трегубов А.С.</i> | 21 |
|--|----|

|  |    |
|--|----|
| Как отразится конфликт в Тайваньском проливе с возможным участием США на экономику России<br><i>Коновальчук Н.О.</i> | 23 |
|--|----|

|  |    |
|--|----|
| Условия воспроизводства капитала предприятия в транзитивной экономике<br><i>Лунин И.А.</i> | 25 |
|--|----|

|  |    |
|--|----|
| Некоторые особенности корпоративного контроля в переходной экономике<br><i>Меграбян А.Л.</i> | 26 |
|--|----|

|  |    |
|--|----|
| Процесс глобализации: его природа, истоки, тенденции развития<br><i>Мертарчян А.Ю.</i> | 28 |
|--|----|

|   |    |
|---|----|
| Перспективы экономического соревнования плановой и либерально-рыночной системы (на примере СССР и США) в условиях НТР<br><i>Подрезов А.В.</i> | 30 |
|---|----|

|  |    |
|--|----|
| Некоторые проблемы денежного обращения в России<br><i>Раквиашвили А.А.</i> | 32 |
|--|----|

|   |    |
|---|----|
| Сравнительный анализ теоретических подходов к природе фирмы<br><i>Савинова И.Л.</i> | 34 |
|---|----|

|   |    |
|---|----|
| Введение евро и проблемы глобализации мирового финансового рынка<br><i>Сафарян А.</i> | 35 |
|---|----|

|   |    |
|---|----|
| Как снизить цены на товары повседневного спроса?<br><i>Семенов В.Н.</i> | 36 |
|---|----|

|  |           |
|--|-----------|
| Развитие экспортного потенциала России: рынок информационных технологий<br><i>Сурков Д.А.</i>  | 38        |
| Диагностика экономических систем<br><i>Ходусов Н.В.</i>  | 40        |
| Роль трансакционных издержек в экономике страны<br><i>Цветкова Г.А.</i>  | 41        |
| <b>Инвестиционный климат в России и регионах</b>   | <b>45</b> |
| Инвестиционный климат в Республике Татарстан<br><i>Бакулина А.Е.</i>   | 45        |
| Налоговый кредит как источник инвестиций для предприятий в переходной экономике<br><i>Богачева И.Л.</i>                              | 46        |
| Факторы прямых иностранных инвестиций в трансформационной экономике России<br><i>Вэй Бай Ку</i>                                      | 48        |
| Государственное регулирование сбережений населения в России<br><i>Гавричева Н.О.</i>   | 50        |
| Специализация регионов – путь к расширению экономической интеграции<br><i>Гришанова Ю.В.</i>   | 52        |
| Основные направления совершенствования политики Республики Коми в области привлечения иностранных инвестиций<br><i>Довгаль Ю.В.</i>  | 53        |
| Бизнес-план как инструмент реализации проекта с привлечением внешних инвестиций<br><i>Карташова М.В.</i>                             | 54        |
| Методология количественной оценки законодательного риска при изучении диспропорций развития регионов России<br><i>Кусков Е.А.</i>    | 55        |
| Эффективность инвестиционной деятельности в АПК и пути ее совершенствования по КБР<br><i>Мамхегова М.Р.</i>                          | 57        |
| Особенности инвестиционной политики субъекта Российской Федерации<br><i>Павликова Н.А.</i>   | 60        |
| Проблемы и перспективы развития внешнеэкономической деятельности Кемеровской области<br><i>Смирнова О.Н.</i>                         | 61        |
| Лизинг как форма инвестиций в переходной экономике<br><i>Суюмбаева Р.А.</i>  | 63        |
| Анализ вывоза капитала из России<br><i>Таспанчик А.М.</i>  | 65        |
| Инвестиции в высокотехнологичное производство как фактор повышения конкурентоспособности Российской экономики<br><i>Токарев Ю.И.</i> | 66        |

|   |    |
|---|----|
| Институциональные проблемы стимулирования инвестиций в инновационную сферу в современной экономике России<br><i>Юсуфов А.Ш.</i> | 69 |
|---|----|

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ (ECONOMIC THEORY AND ECONOMIC-MATH METHODS)**

|  |    |
|--|----|
| Модель оптимального управления инвестициями<br><i>Антипов Д.В.</i>   | 71 |
| Моделирование оптимальных вложений в научно-технический прогресс<br><i>Антипов Е.В.</i>  | 72 |
| Математическое моделирование инвестиционного процесса<br><i>Баринов А.В.</i>   | 73 |
| Формирование инвестиционного портфеля с применением функции полезности, задача Марковица как частный случай теории полезности<br><i>Боровинский Д.В.</i> | 73 |
| Статистические подходы к оценке адекватности рейтинговых систем<br><i>Бурдеина Е.В.</i>  | 74 |
| Страховые организации и негосударственные пенсионные фонды на рынке долгосрочного пенсионного страхования и обеспечения<br><i>Бусарова А.В.</i>          | 76 |
| Оценка риска инвестиционного проекта<br><i>Джурабаева Г.К.</i>   | 78 |
| Оценка деятельности коммерческих банков<br><i>Драгунова Е.В., Василевский В.Н.</i>   | 79 |
| Модель определения размера решающей коалиции<br><i>Ларченко Н.В.</i>   | 79 |
| Современные проблемы национальной системы страхования, страховые аннуитеты<br><i>Лукоянычев Д.В., Скудняков Р.В.</i>                                     | 83 |
| Сравнительный анализ развития страхового рынка 1997-1999 гг.<br><i>Мирошниченко Я.С.</i>   | 85 |
| Особенности страхования предприятий малого предпринимательства<br><i>Павлова Е.А.</i>  | 87 |
| Оптимизация финансовой деятельности страховой компании<br><i>Пономаренко Н.В.</i>  | 89 |
| Язык разработки системно-динамических моделей "RUSIM"<br><i>Сидоренко В.Н., Матросов И.В., Латышев К.В.</i>  | 91 |
| Оптимальные макроэкономические процессы<br><i>Смирнова А.К.</i>  | 92 |
| Специфика экономико-математического моделирования свеклосахарного производства<br><i>Щербакова С.А.</i>  | 95 |

## **ФИНАНСЫ, БУХУЧЕТ И АУДИТ (FINANCE, ACCOUNTING AND AUDIT)**

|  |            |
|--|------------|
| <b>Финансы</b>   | <b>97</b>  |
| Проблемы становления рынка венчурного капитала в России<br><i>Агеева В.Е.</i>  | 97         |
| Торговля ценными бумагами в сети Интернет<br><i>Анцыгин Г.А.</i>   | 99         |
| Метод анализа иерархий в региональном налоговом планировании<br><i>Дуканич Л.В.</i>  | 101        |
| О налоге на добавленную стоимость<br><i>Ильясова А.А.</i>  | 105        |
| Облигационные займы как источник финансирования регионов Российской Федерации<br><i>Логунов А.Н.</i>   | 107        |
| Российская банковская система: проблемы посткризисного развития<br><i>Менжулина Е.В.</i>   | 109        |
| Экономико-математические методы исследования инвестиционной привлекательности акций (на примере компаний электроэнергетики)<br><i>Миняева К.Р.</i> | 110        |
| Современное состояние и перспективы развития финансового рынка в Кузбассе<br><i>Наумкин С.В.</i>   | 112        |
| О роли финансиста на предприятии в условиях рынка<br><i>Попова О.А.</i>  | 113        |
| Выпуск деноминационных расписок российскими компаниями<br><i>Пирогов А.Н.</i>  | 115        |
| Комплексный анализ инвестиционной привлекательности акций российских предприятий<br><i>Темник Д.В.</i>   | 118        |
| Роль маркетинга в организации работы банка<br><i>Титова Т.В.</i>   | 120        |
| Рационализация портфеля ценных бумаг<br><i>Черных А.С.</i>   | 121        |
| Некоторые аспекты налоговой системы в Российской Федерации и Марокко<br><i>Шакиб Ю.</i>  | 123        |
| <b>Бухучет и аудит</b>   | <b>125</b> |
| Совершенствование распределения косвенных расходов<br><i>Каримов А.А., Азларов Д.Х.</i>  | 125        |
| Исследование проблемы реализации принципа самофинансирования предприятий городского пассажирского транспорта<br><i>Котенко О.В.</i>                | 126        |

|  |     |
|--|-----|
| Практические вопросы составления консолидированной отчетности при<br>внутрихозяйственных операциях<br><i>Кочуев А.Г.</i> _____                   | 127 |
| Учет затрат сельскохозяйственных формирований в Республике Узбекистан<br><i>Кузиев И.Н., Махмудов А.Н., Шакаров К.А.</i> _____                   | 129 |
| Анализ финансового состояния и устойчивости регионов<br><i>Лукоянычев Д.В., Хренов Ю.А.</i> _____  | 133 |
| Оценка системы внутреннего контроля<br><i>Назарова М.А.</i> _____  | 135 |
| Проблемы бухгалтерского учёта и налогообложения лизинговых операций<br><i>Рябушев Р.И.</i> _____   | 137 |
| Учет затрат и отчетность по подготовке кадров в Республике Узбекистан<br><i>Саидов М.Х., Ахмеджжанов К.Б., Хамидова С.Я.</i> _____               | 138 |
| Проблема разработки учетной политики в сфере агробизнеса в контексте перехода<br>на международные стандарты учета<br><i>Тимофеева Г.В.</i> _____ | 140 |
| Порядок формирования финансовых результатов в условиях рыночной экономики<br><i>Тухтаохунова Д., Шарипова Г.</i> _____                           | 142 |
| Роль и ответственность независимого аудитора<br><i>Усов А.И.</i> _____   | 144 |
| Внутрихозяйственный аудит в коммерческих организациях: необходимость<br>существования и проблемы организации<br><i>Хайдарова М.А.</i> _____      | 145 |
| Место и роль финансового анализа в аудиторской деятельности<br><i>Чхутиашвили Л.В.</i> _____   | 147 |

## **ЭКОНОМИКА ФИРМЫ (ECONOMY OF FIRM)**

|   |     |
|---|-----|
| Особенности маркетинга в туризме<br><i>Абдурахманов Ш.М.</i> _____  | 151 |
| Экономические особенности производства картофеля в специализированных<br>хозяйствах КБР<br><i>Абазова Ф.М.</i> _____                              | 150 |
| Основные итоги реформ в животноводстве республики Узбекистан<br><i>Базаров Н.С.</i> _____   | 152 |
| Формирование внешнеэкономического потенциала хозяйствующего субъекта<br>на примере предприятий Удмуртской Республики<br><i>Брагина Е.В.</i> _____ | 155 |
| Особенности рекламы в системе маркетинга<br><i>Ероценкова Н.Е.</i> _____  | 156 |
| Современный тип руководителя малого предприятия<br><i>Каданцев Д.Н.</i> _____   | 159 |

|   |     |
|---|-----|
| Сравнительный анализ базисных принципов корпоративной этики в России и Японии<br><i>Кузин Д.П.</i>  | 160 |
| Влияние рекламы на экономику<br><i>Мыгыева Ю.М.</i>   | 162 |
| Advertising in media<br><i>Hazarinova M.</i>  | 164 |
| Способы предотвращения массовых банкротств в аграрном секторе экономики (по материалам Амурской области)<br><i>Носовцев А.Г., Непомнящая О.В.</i> | 165 |
| Роль выставочной деятельности в экономике<br><i>Попкова С.С.</i>  | 167 |
| Маркетинг внешнеэкономической деятельности малого и среднего бизнеса в республике Узбекистан<br><i>Саидов М.Х., Кучаров А.С.</i>                  | 170 |
| Электронная коммерция как фактор развития маркетинга услуг<br><i>Серета Н.В.</i>  | 172 |
| Подходы к анализу деятельности фирм, разрабатывающих программные продукты, с позиции гибких производственных систем<br><i>Соловьева Н.Э.</i>      | 173 |
| Крестьянское хозяйство как структурный элемент в системе агропромышленного комплекса<br><i>Тропинова Е.А.</i>                                     | 174 |
| Основные направления повышения эффективности функционирования легкой промышленности Узбекистана<br><i>Умаркулов К.М.</i>                          | 176 |
| Инновационная деятельность предприятий как основа их развития<br><i>Файзуллоев М.К.</i>   | 179 |
| Использование SADT-методологии при решении организационно-экономических задач наукоемкого производства<br><i>Федотова Т.А.</i>                    | 180 |
| Продвижение и его роль в формировании спроса на туристские услуги на региональном уровне<br><i>Хохлова С.К.</i>                                   | 181 |

## **ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (PROBLEMS OF SOCIAL-DEMOGRAPHIC DEVELOPMENT)**

|  |            |
|--|------------|
| <b>Демография</b>  | <b>184</b> |
| Взаимосвязь социально-экономических и демографических процессов в развивающихся странах<br><i>Антипов Д.В.</i> | 184        |



|  |            |
|--|------------|
| Исследование взаимосвязи социально-демографических показателей и электорального поведения: региональный аспект<br><i>Ахметзянов И.Р., Солодов А.В.</i> | 186        |
| Старение населения в России<br><i>Киселева Е.С.</i>  | 187        |
| Концепция реформирования системы медицинского обеспечения в России<br><i>Олюнин С.И., Пазин А.В., Скудняков Р.В., Харяева Ю.Н.</i>                     | 188        |
| Эпидемиологический переход и особенности развития системы здравоохранения<br><i>Пучкова И.А.</i>   | 191        |
| Оценка демографической динамики России во второй половине XX века<br><i>Сидоренков М.А.</i>  | 192        |
| Семья в Японии<br><i>Трухин М.А.</i>   | 193        |
| <b>Социальная сфера и трудовые отношения</b>   | <b>197</b> |
| Экономическая реформа и российское образование<br><i>Ананченкова П.И.</i>  | 197        |
| Качество жизни и состояние социальной сферы в регионе<br><i>Каминская Н.В.</i>   | 199        |
| Условия формирования социальной рыночной экономики в России<br><i>Кононова В.Ю., Поподько Г.И.</i>   | 200        |
| Выявление и анализ показателей имиджа как составляющего стратегии вуза в конкурентных условиях<br><i>Пащенко Т.В.</i>                                  | 202        |
| Место психологии в формировании социально – трудовых отношений<br><i>Полякова А.В.</i>   | 203        |
| Оценка персонала организации внешними субъектами<br><i>Петухов П.М.</i>  | 205        |
| Особенности финансирования профессионального образования в Республике Узбекистан<br><i>Саидов М.Х.</i>   | 207        |
| Процесс изменения отношения к фактору труда и концепция "человеческого капитала"<br><i>Скрипак Е.И.</i>  | 211        |
| Организация содействия трудоустройству выпускников вузов<br><i>Сорокина Н.В.</i>   | 212        |
| Мотивация труда рабочих в условиях рыночной экономики<br><i>Чхутиашивили Н.В.</i>  | 213        |
| Особенности формирования рынка труда (на примере Камчатской области)<br><i>Шило И.Н.</i>   | 215        |
| Концепция реформирования системы медицинского обеспечения в России<br><i>Харяева Ю.Н., Олюнин С.И., Пазин А.В., Скудняков Р.В.</i>                     | 217        |

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ (STATE MANAGEMENT)

|   |     |
|---|-----|
| Внедрение информационно аналитических систем в процессы управления социальными жилищными программами на муниципальном уровне<br><i>Антюхин А.М.</i> | 219 |
| Система антимонопольного регулирования<br><i>Астафьева О.П.</i>   | 220 |
| Система институтов государственного регулирования инвестиций в Российской Федерации<br><i>Бильк Р.А.</i>  | 221 |
| Концепция эффективной инвестиционной стратегии для российской экономики<br><i>Власова М.В.</i>  | 223 |
| Причины массовой несостоятельности (банкротства) российского производственного комплекса<br><i>Гаврилова Н.В.</i>                                   | 225 |
| Государственный сектор экономики России: оценка состояния<br><i>Глебова М.В.</i>  | 226 |
| Государственные закупки как стимулирующий фактор развития экономического развития страны<br><i>Гуцелюк Е.Ф.</i>                                     | 228 |
| Критерий принятия решения по государственным инвестициям<br><i>Дехтяр Г.И.</i>  | 229 |
| Государственная поддержка АПК: мировой опыт и проблемы России<br><i>Калимуллин Р.С.</i>   | 231 |
| Особенности валютного регулирования в переходной экономике<br><i>Кананыхин Р.А.</i>   | 234 |
| Основные достижения и проблемы парламентской системы Республики Башкортостан<br><i>Каткова Е.В.</i>   | 236 |
| Проблемы институционализации механизма государственного регулирования переходной экономики<br><i>Машошин Р.И.</i>                                   | 238 |
| Анализ освоения и использования инновационной системы<br><i>Мемухина С.Я.</i>   | 239 |
| Прогноз притока прямых иностранных инвестиций в Российской Федерации<br><i>Меркулова Е.В.</i>   | 241 |
| Взаимодействие кредитной системы с реальным сектором экономики: мировая практика и российская модель<br><i>Пискунович М.В.</i>                      | 243 |
| Анализ подходов к определению причин экономического роста в России<br><i>Проскуркина В.А.</i>   | 245 |

|  |     |
|--|-----|
| Государственная поддержка сельского хозяйства в контексте вступления России во Всемирную Торговую Организацию<br><i>Ромашкин Р.А.</i>                        | 248 |
| Денежно-кредитная политика как инструмент государственного регулирования экономики<br><i>Сахабутдинова Е.Р.</i>  | 249 |
| Влияние системы конкурсного размещения государственных заказов на эффективное расходование бюджетных средств в переходной экономике<br><i>Своеволин В.Ю.</i> | 250 |
| Государственное регулирование цен на монопольных рынках<br><i>Смородина О.В.</i>   | 252 |
| Экономическая безопасность региона: сущность и перспективы развития<br><i>Татаркин С.Н.</i>  | 253 |

## **ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ (ENVIRONMENTAL ECONOMICS)**

|   |     |
|---|-----|
| Особенности формирования экономического механизма природопользования (на примере Кемеровской области)<br><i>Астафьева О.П.</i>                            | 256 |
| Эколого-экономическая целесообразность развития стройиндустрии в г. Нальчике<br><i>Бжедугова А.Н.</i>   | 257 |
| Совершенствование налогообложения на основе механизма соглашений о разделе продукции<br><i>Гаврук К.В.</i>  | 258 |
| Ресурсосбережению – действенный контроль<br><i>Дубов В.И.</i>   | 259 |
| Модельный подход к оптимизации использования водно-земельных ресурсов в бассейне Нижнего Дона<br><i>Косолапова Н.А.</i>                                   | 261 |
| Экологический аудит – фактор снижения экологических рисков и повышения эффективности использования природоохранных инструментов<br><i>Кудрявцева О.В.</i> | 262 |
| Особенности освоения ресурсов Всемирного природного наследия, проблемы инвестирования на примере Камчатской области<br><i>Михайлова Е.Г.</i>              | 265 |
| Пути развития землеустройства<br><i>Мороз А.В.</i>  | 267 |
| Оценка ущерба, вызванного загрязнением земель на территории г. Москвы<br><i>Невский Д.А.</i>  | 268 |
| Управление издержками в процессе реструктуризации угольной шахты (на примере шахты "Капитальная" ОАО "Челябинскуголь")<br><i>Овчинникова О.В.</i>         | 269 |

|  |     |
|--|-----|
| Проблемы возникновения и оценки экологических издержек<br>(на примере нефтедобывающего комплекса)<br><i>Попова С.Н.</i>  | 270 |
| Формирование региональной системы экологического менеджмента в Республике<br>Алтай<br><i>Прокопенко Б.Н.</i>             | 272 |
| Формирование рынка прав на загрязнения как инструмент охраны окружающей<br>среды<br><i>Соболева Н.И.</i>                 | 273 |
| Общая экономическая ценность природного парка Налычево<br><i>Стеценко А.В.</i>   | 275 |
| Оценка стоимости земель в г. Москве с использованием эконометрических и<br>нейросетевых моделей<br><i>Сидоренко В.Н.</i> | 275 |
| Новые организационно-правовые подходы к энергосберегающей политике<br><i>Тюрина А.Б.</i>                                 | 279 |

## Предисловие

Данный сборник содержит тезисы выступлений на секции "Экономика" международной конференции "Ломоносов 2000: молодежь и наука на рубеже XXI века", которая состоялась 12-15 апреля 2000 г. в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова.

Всего в оргкомитет конференции в 2000 г. по экономической тематике поступило более 200 заявок более чем из 30 городов России, стран СНГ и Восточной Европы, что существенно превысило количество заявок в предшествующие годы. В связи с этим был проведен конкурсный отбор, позволивший выделить около 150 лучших заявок, и, следовательно, тезисов, которые вошли в настоящий сборник. Лучшие доклады были отмечены почетными грамотами, а лучшие статьи будут опубликованы в сборнике материалов конференции.

Оргкомитет конференции выражает особую благодарность студентам Экономического факультета Н.В. Ларченко, А.В. Подрезову, Д.А. Суркову, Д.В. Темнику за помощь, оказанную при подготовке и проведении конференции.

Информацию о следующих конференциях и научно-практических семинарах, проводимых под эгидой Совета молодых ученых, можно найти по адресу: <http://www.econ.msu.ru/smu>. Дополнительную информацию можно получить, связавшись с Советом молодых ученых Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова по телефону: +7 (095) 939-37-45 или по электронной почте: [smu@mail.econ.msu.ru](mailto:smu@mail.econ.msu.ru).

Оргкомитет секции "Экономика"

## Foreword

This book presents the proceeds on "Economy" Section of International Conference "Lomonosov 2000: Youth and Science on the Threshold XXI", which was held in April 12-15, 2000 at the M.V. Lomonosov Moscow State University.

Totally more than 200 "economy concerned" application forms from more than 30 cities of Russia, NIS-countries and Eastern Europe have arrived in organizing committee of conference in 2000 year that has essential exceeded an amount of the application forms before this year. Thus approximately 150 application forms and proceeds were competitively selected and included into the book. The honorary letters marked the best reports and the best articles will be published in the Materials of Conference.

The conference organizing committee expresses the special acknowledgments to students of Economic Faculty N.V. Larchenko, A.V. Podrezov, D.A. Surkov, D.V. Temnik for the organizing help during the conference.

It is possible to find information about the following conferences and scientific-practical seminars, which are carried out under aegis of Council of Young Scientists, at the Web-site: <http://www.econ.msu.ru/smu/eng/>. Contact with Council of Young Scientists of Economic Faculty of M.V. Lomonosov Moscow State University by telephone: + 7 (095) 939-37-45 or by mail: [smu@mail.econ.msu.ru](mailto:smu@mail.econ.msu.ru).

Organizing Committee of "Economy" Section

# ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ И ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

---

## Национальная и глобальная экономика

---

**Анализ опыта выхода России из финансового кризиса  
1920-х гг. XX века  
Аксененко Р.И.**

*Пензенский государственный педагогический университет  
им. В.Г. Белинского, Россия*

Все чаще взоры экономистов и публицистов обращаются к опыту денежной реформы начала 1920-х гг. Первые настойчивые попытки современных реформаторов расширить внешнеэкономические связи, вовлечь Россию в мировой рынок и в международное разделение труда натолкнулись на проблему проблем – неконвертируемость российского рубля. Именно поэтому очень ценным для нас является опыт того, как разоренная войнами и революциями страна в молниеносный срок утвердила на мировом рынке новую твердую валюту.

В наследство от прежних режимов осенью 1917 г. большевикам досталась уже разваленная денежная система. К концу войны количество бумажных денег в России увеличилось в шесть раз. Катастрофически возрос государственный долг и как следствие – вывоз золота за границу. Падение стоимости рубля приняло лавинообразный характер. В 1918 г. эмиссия составила 37,7 млрд. руб., в 1919 – 163,7 млрд. руб., в 1920 – 943,6 млрд. руб. [1]. Количество денежных знаков в обращении превысило тот предел, за которым деньги перестают выполнять свои функции.

Представления о динамике девальвации рубля дают нам следующие цифры: 11 января 1923 г. широко проникший во внутренний российский оборот доллар США стоил 33 руб. бумажными совзнаками [2], а 30 января того же года – уже 40 руб. [3]. Гиперинфляция в обычных условиях вполне способна парализовать экономику. В двадцатых годах этого не произошло именно потому, что жесткое распределение распространялось и на предприятия. Таким образом, жизнь в промышленности продолжала теплиться, и это послужило основанием для последующих действий.

Практическая борьба с финансовым развалом началась с учреждения Государственного банка. Это была целая система мер, которая преду-

смастривала снижение государственных расходов за счет сокращения штатов учреждений и армии. Если к концу гражданской войны на государственном продснабжении находилось 35 млн. чел., то к концу 1922 г. их было всего 2,8 млн. Пример, как видим, весьма выгодно отличается от всех нынешних попыток сократить штаты учреждений.

Не менее важно было наладить практически отсутствующую систему налогообложения (в 1920 г. доходы не покрывали и 20% расходов по бюджету). Наконец, венцом всей этой системы мер стала собственно денежная реформа, которая за короткий срок дала стране устойчивую валюту. В оборот были введены золотые червонные рубли. В конце ноября 1922 г. Госбанк начал выпуск червонцев, обеспеченных на 25% золотом и на 75% – краткосрочными векселями и легко реализуемыми товарами [4].

Реформу начали предоставлением краткосрочных ссуд в оборотные средства государственным и кооперативным предприятиям с условием их погашения только в червонцах. Образовался "островок стабильности" в бушующем хозяйственном хаосе. Госбюджет первоначально был отключен от червонного оборота и пополнялся эмиссией совзнаков. Тем самым некоторое время функционировали параллельно новая и старая валюты.

Червонцы направлялись для платежно-расчетного обслуживания крупного внутреннего и внешнего товарооборота. Обесценивающиеся совзнаки постепенно обменивались на твердую валюту. На 1 января 1924 г. червонец занимал почти 4/5 денежного оборота страны. Он вытеснил из внутреннего оборота не только совзнак, но и иностранную валюту, высоко котировался на зарубежных биржах. Осенью 1924 г. червонец стоил 1,94 долл., хотя после I-й мировой войны все виды европейской валюты находились в положении дизажио по отношению к денежной единице США.

Децентрализация госбюджета также была важной частью утвержденной программы. В ноябре 1923 г. он уже на 2/3 обеспечивался налогами и доходами, а дефицит в размере 1/3 покрывался кредитными операциями. К 1 июля 1924 г. эмиссия совзнаков была прекращена полностью. В стране осталась одна твердая, конвертируемая валюта, принимаемая на биржах мира к свободному обмену. Даже при всей современной либерализации экономики автору видится нецелесообразным полностью отказываться от плановых методов регулирования.

### Литература

1. Мурзин Д. Быль о золотом червонце // Диалог, 1990, №10, С. 62-65.
2. Газета "Трудовая правда". Пенза, 12.01.1923.
3. Газета "Трудовая правда". Пенза, 31.01.1923.
4. Перламутров В. Красный Витте // Былое, 1997, №1, С. 6-7.



## **Экономическая оценка потенциала государства**

**Бойко Ю.А.**

*Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова, Россия*

В настоящее время одной из самых актуальных проблем, стоящих перед правительствами разных стран, является проблема повышения эффективности государства. Эффективность определяется способностью государства выполнять специфические функции, в том числе и экономические. Очевидно, что эта способность, в свою очередь, определяется имеющимся потенциалом. Понятие потенциала государства лежит и в основе "двухступенчатой стратегии", предложенной Всемирным Банком в Отчете о мировом развитии за 1997 г. и включающей: 1) приведение функций государства в соответствие с его потенциалом; 2) укрепление потенциала государства путем активизации общественных институтов [1]. Однако в указанном документе не дается четкого определения этого понятия, не совсем ясно, каково его содержание.

Представляется, что под потенциалом государства, как общественного института, в данном случае следует понимать возможности, которые могут быть использованы для достижения определенных целей и решения каких-либо задач. В такой трактовке потенциал государства выступает как экономическая категория.

Целесообразно выделять следующие составные элементы потенциала государства: 1) духовно-нравственный потенциал; 2) интеллектуальный потенциал; 3) организационный потенциал; 4) ресурсный потенциал (информационный, научно-технический, финансовый, трудовой и природно-энергетический).

Продуктивная система ценностей определяет возможности государства, являясь основанием для конструктивного диалога с обществом. Знания, навыки, опыт, способность найти решение проблемы, а также организационные возможности отражают дееспособность институтов государственной власти, в то же время все усилия на пути к эффективному государству направлены на извлечение максимальной пользы при использовании имеющихся ресурсов.

Потенциал государства следует рассматривать в качестве ограничителя его способности выполнять свои функции, поэтому первостепенное значение при решении задач повышения эффективности государства имеет экономическая оценка его потенциала, которая включает количественное измерение и качественную характеристику. В настоящее время целостной системы оценки не существует. Для этого необходимо разработать соответствующие критерии и показатели.

Экономическая оценка потенциала имеет не только теоретическое, но и практическое значение: она важна при разработке стратегии реформирования российского государства. В Послании Президента РФ Федеральному собранию говорится о необходимости создания дееспособных институтов государственной власти, о проведении административной реформы [2, 3]. Однако реформирование осуществляется крайне медленно, непоследовательно и непродуманно. Представляется, что узким местом в данном процессе является отсутствие объективной экономической оценки потенциала российского государства. Вместе с тем, необходимо всестороннее исследование не только существующего потенциала, но и возможностей его укрепления.

### **Литература**

1. Государство в меняющемся мире (Всемирный банк. Отчет о мировом развитии – 1997) // Вопросы экономики, 1997, № 7, С. 4-34.
2. Общими силами – к подъему России (О положении в стране и основных направлениях политики Российской Федерации. Послание Президента РФ Федеральному Собранию). М., 1998. С. 80.
3. Россия на рубеже эпох (О положении в стране и основных направлениях политики Российской Федерации. Послание Президента РФ Федеральному собранию) // Российская газета, 31.03.1999, С. 3-6.

### **Этика и эффективность: уроки социально-экономической трансформации** **Вольчик В.В.**

*Ростовский государственный университет, Россия*

За прошедшие девяностые годы XX века радикально изменилась экономическая картина современного мира. Разрушилась социалистическая экономическая система, произошел масштабный азиатский кризис, последствия которого не преодолены до сих пор, замедлился рост мировой экономики, продолжает увеличиваться неравенство в распределении доходов как между странами, так и внутри них. Все эти процессы снова поставили вопросы соответствия современных идеологий, этических норм и институтов существующим экономическим механизмам, их влияния на эффективность отдельных экономик в частности и мировой экономики в целом.

Технологические изменения последних лет также все больше и больше оказывают давление на формирование новых экономических институтов и рынков. Например, все большее количество сделок, увеличивающийся объем продаж осуществляется через сеть Интернет.

Меняется демографическая картина современного мира. В развивающихся странах Азии и Африки сохраняется высокий темп роста

населения. Напротив, в развитых странах "запада" темп роста населения падает, к тому же оно неуклонно стареет.

Изменяющиеся экономические условия неизбежно требуют переоценки большинства важнейших экономических институтов и организаций под влиянием которых (видимо не всегда положительным) сформировались наиболее эффективные общественные системы, как с точки зрения экономических, так и социальных достижений. Среди таких институтов можно назвать системы социального страхования, профсоюзы, трудовое и антимонопольное законодательство, системы корпоративного контроля и т.д. А также блок (и возможно самый важный) данных институтов, представляют этические нормы и традиции, регулирующие хозяйственную жизнь.

Обычно в рамках неоклассической парадигмы этические, нормативные аспекты исключаются из поля зрения экономического анализа. Условия экономической эффективности обычно выражаются в двух теоремах экономики благосостояния. Согласно первой, при определенных условиях конкурентные рынки ведут к очень специфическому распределению ресурсов, при котором кто-то мог бы улучшить свое положение без одновременного ухудшения положения кого-то другого\*. Вторая теорема утверждает, что любая точка на кривой потребительских возможностей может быть достигнута конкурентной экономикой при условии изначально правильного распределения ресурсов [1].

Таким образом, определение эффективности нейтрально с точки зрения распределения доходов. Из него вытекает, что нет единственного состояния, а существует бесконечное число состояний максимальной эффективности [2]. Но достижение всех этих состояний необходимо детерминировано с "первоначальным распределением ресурсов", т.е. прав собственности в экономике. Это допущение предполагает существование статической институциональной структуры и, следовательно, это делает ее незначимой в ортодоксальных неоклассических моделях. Поэтому с точки зрения качественных изменений экономика в рамках неоклассической парадигмы остается статичной. И хотя теория динамических (качественных) изменений в экономике присутствует в рамках марксистской политической экономии, в рамках экономики мэйнстрима такой теории не существует и в случае ее создания она должна опираться на модель институциональных изменений [3].

Частное распределение излишков ведет к наиболее экономически эффективному и быстрому движению экономики к оптимальным точкам. Но частное распределение излишков требует институциональной корректировки в случае экстерналий, как положительных, так и отрицательных. Влияние изменения этических норм на экономическую

---

\* Эффективность по Парето.

эффективность можно рассматривать не только через призму поведенческих предпосылок, но и как внешние эффекты, ускоряющие или тормозящие экономическое развитие.

### **Литература**

1. *Стиглиц Дж. Ю.* Экономика государственного сектора. М., 1997. С. 68-69.
2. *Алле М.* Условия эффективности в экономике. М., 1998. С. 39.
3. *North D.C.* Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge, 1990. P. 107.

### **Результаты влияния экспортной политики российских производителей алюминия и никеля на состояние конъюнктуры общемирового рынка цветных металлов**

*Диденко Т. В. Гутникова Ю. В.*

*Красноярский государственный университет, Россия*

Россия является одним из крупнейших экспортеров первичного алюминия и товарного никеля на мировой рынок (по производству рафинированного никеля Россия лидирует, а по производству первичного алюминия занимает второе место в мире) и в состоянии оказывать существенное влияние на сложившуюся общемировую цену этих металлов. При возрастающих мировых потребностях в алюминии и никеле для нужд металлургической промышленности, которая является их основным потребителем (65-70% от общемирового объема производства этих металлов), состояние рассматриваемого рынка приобретает все большее значение для России, как крупнейшего поставщика, и для всего мира в целом.

Текущее состояние мировой отрасли цветной металлургии практически полностью определяет жизнеспособность отечественных производителей алюминия и никеля (так как доля экспорта алюминия и никеля в российском производстве составляет 90% и 85% соответственно), а, следовательно, требует постоянного наблюдения с нашей стороны. С этой целью лучше всего провести анализ конъюнктуры мирового рынка алюминия и никеля для определения текущего состояния и перспектив на будущее.

Основным методом данного исследования является анализ временных рядов цен на алюминий и никель за период с 1994 по 1998 гг. по данным торгов Лондонской биржи металлов, товарооборота и запасов этих металлов на складах биржи, который позволил выявить корреляцию между основными конъюнктурообразующими факторами и ценами на металлы, как наиболее яркими показателями текущего состояния данного рынка.

Проведенный анализ показал, что наибольшее влияние на цены оказывают такие факторы как изменение общемировых запасов этих металлов наряду с объемом запасов, сосредоточенных на Лондонской бирже, соотношение спроса и предложения на эти металлы (степень пропорциональности рынка), а также объемы добычи, производства и потребления алюминия и никеля. Краткосрочные, но чувствительные изменения цен могут быть вызваны не только факторами, но и событиями, такими как кризис в Юго-Восточной Азии, в России и Латинской Америке, представляющими собой совокупность явлений, оказывающих комплексное воздействие на мировую экономику и порождающих всплеск одних конъюнктурообразующих факторов (изменение объемов потребления металлов, уровень их запасов) и незначительное изменение других с определенным лагом. Комплексное воздействие всего вышеперечисленного и создает данный уровень цен.

Оценивая дальнейшие ценовые перспективы рынка, можно сказать, что улучшений ждать не приходится, и в ближайшие 5-8 лет тенденция снижения биржевых цен на алюминий и никель будет сохраняться. Допуская возможность введения в действие новых низко затратных никелевых рудников в Австралии и Канаде, вполне можно ожидать обвала мировых цен на этот металл. Такие прогнозы базируются на расчетах, показавших, что темпы роста производства металлов превысят темпы роста их потребления, а, следовательно, будет продолжаться рост запасов металлов на ЛБМ.

### **Стабилизация платёжного оборота с помощью создания финансово-промышленных групп**

*Клименко И.А., Трегубов А.С.*

*Донецкий государственный университет, Украина*

В настоящее время важнейшей задачей как в Украине, так и в других странах СНГ является преодоление тенденции падения производства, не в последнюю очередь обусловленного нарушением платёжного оборота, что привело к образованию кредиторско-дебиторской задолженности. В свою очередь платёжная нестабильность вызвала спад производства, бартеризацию экономики, обострение социальных проблем.

Проблема неплатежей обусловлена действием многих факторов. Например, нарушение платёжного оборота усиливается всякий раз, когда правительство предпринимает меры по сдерживанию инфляции путем ужесточения финансово-кредитной политики. Неизбежным следствием этих мер становится ограничение платежеспособности субъектов рынка, так как инфляционный рост цен не сопровождается адекватным увеличением платёжных средств.

С одной стороны, неплатежи являются следствием инфляции и нарушения финансового паритета цен, а с другой – сами подхлестывают инфляцию. У некоторых предприятий действительно отсутствуют платёжные средства, другие предприятия при наличии средств не используют их своевременно для погашения кредиторской задолженности. Во втором случае неплательщик выигрывает, но выигрыш этот временный. "Завалив" неплатежами партнёра, предприятие-неплательщик в скором времени входит в фазу финансового кризиса и вынуждено изыскивать средства для пополнения оборотных средств.

Как подтверждает практика мировой экономики, существует достаточно надёжный способ решения проблем неплатежей – согласование интересов партнёров по кооперации, их увязка на рыночной судьбе конечного товара в технологической цепи кооперированных смежников. Объединение предприятий на основе взаимного экономического интереса в рамках организационно-экономического формирования того или иного типа существенно сглаживает проблему неплатежей, ибо партнёрам нет смысла взаимно накапливать долги и эгоистично уходить от оплаты счетов.

На сегодня наиболее эффективным объединением является финансово-промышленная группа (ФПГ), которая как нельзя лучше доказывает, что объединение технологически и экономически взаимосвязанных производств, торговых и финансовых предприятий в ФПГ позволяет сконцентрировать средства и совместные усилия на реализации крупных проектов, упростить и повысить эффективность инвестирования финансовых ресурсов в производство, наладить выпуск конкурентоспособной продукции.

Формирование крупных хозяйственных структур повышает устойчивость народного хозяйства, что упрощает управление им. ФПГ, особенно построенные по принципу конгломерата, наиболее устойчивы, ибо кризис в одном из звеньев цепи не сказывается на других, и средства резервного фонда могут перебрасываться на поддержание временно потерявших финансовую устойчивость предприятий.

С точки зрения входящих в ФПГ предприятий, их объединение создаёт предпосылки для оптимизации материальных и финансовых потоков, согласования внутренних цен, облегчения борьбы за внешние для группы рынки. Членство в ФПГ позволяет снижать риски и потребность в оборотных средствах, упорядочивать кооперированные поставки и взаиморасчёты. В основу схемы взаиморасчётов предприятий-участников ФПГ могут быть положены принципы внутрикорпоративного и внутритехнологического зачёта, а также применение в обороте корпорации векселей, выпускаемых и учитываемых банками ФПГ. Участие нескольких банков в вексельном кредитовании текущей деятельности предприятий-

участников ФПГ позволяет снизить время оборота средств и решить проблему неплатежей, не выпуская в оборот дополнительные финансовые ресурсы, заменяя деньги другим платёжным средством – векселем.

**Как отразится конфликт в Тайваньском проливе с возможным участием США на экономику России**  
**Коновальчук Н.О.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

*Перспективы конфликта в Тайваньском проливе: история роста напряженности.* Начиная с 1995 г. отношения между Китаем и Тайванем находятся в состоянии напряжения. Однако в последнее время, с середины 1999 г., наблюдается уже резкое обострение, инициированное объявлением президентом Тайваня г-ном Ли новых принципов отношений между Тайванем и континентальным Китаем. Данное заявление правительство Китая оценило как крупный шаг в сторону независимости Тайваня. Стали проводиться в проливе маневры и приниматься меры, ускорилась модернизация Народно-Освободительной Армии Китая.

Напряженность между странами возрастала и в феврале – марте 2000 г. правительство Китая заявило, что Тайвань подвергнется нападению не только в случае объявления независимости, но и если не будет реагировать на требование Китая об объединении. Вероятность военного конфликта продолжает возрастать и ситуация накаляется, о чем свидетельствуют провокационные заявления с обеих сторон (март 2000 г.). Из данной ситуации можно предположить, что военный конфликт, скорее всего, возникнет где-то к концу 2001 г.

*США и Россия: возможность их участия в конфликте.* США связаны с Тайванем соглашением об обеспечении безопасности от 1979 г. В феврале 2000 г. Конгресс США принял новый закон, резко увеличивающий ответственность США за безопасность Тайваня и делающий участие США в конфликте Китая и Тайваня практически автоматическим. Следовательно, в случае возникновения конфликта американские войска примут в нем участие. По другую сторону окажется Россия т.к. она предельно близка в военном плане к Китаю (по оценке специалистов, Россия кооперируется с Китаем и идет к формированию военно-политического союза, направленного против США и союзников). Россия заявила, что проблемы Тайваня – это внутреннее дело Китая и никто не имеет право вмешиваться – это означает, что в определенной форме Россия в этот конфликт вовлечена будет в качестве ответа на вовлечение США.

*Экономические последствия конфликта для России.* Для участия в конфликте Китаю потребуются в больших количествах цветные металлы,

нефть, химические и нефтепродукты, при этом возможность их получения Китаем не из России сократится, что приведет к резкому увеличению экспорта из России данных материалов. Также возрастут поставки российского оружия и боеприпасов.

Конфликт неминуемо скажется на мировом рынке, в результате чего повысятся цены на нефть, т.к. будут прерваны традиционные пути поставки нефти из Индонезии и Персидского залива к таким странам как Япония и Южная Корея. Данная ситуация вызовет увеличение мировых цен на нефть, что для России крайне выгодно (известно, что после первого и второго нефтяного шока в 1973 и 1981 г., война в районах нефтедобычи или близких к ним всегда тяжело сказывалась на рынке в сторону увеличения нефтяных цен).

Возможно, как результат последних событий, в ближайшем будущем следует ожидать строительство нефте- и газопроводов из России в Китай.

*Реструктуризация экономико-политических отношений США и России.* На отношениях между США и Россией конфликт отразится неблагоприятно: может сократиться вероятность выдачи кредитов (которые уже сейчас выделяются с большим сопротивлением), свернется до минимума реализация совместных проектов и программ развития.

*Общие выводы.* Рассуждения и выводы в данной статье относятся к краткосрочному периоду времени (1-2 года). За данный промежуток возможно ухудшение отношений между США и Россией, т.к. страны окажутся по разные стороны конфликта в Тайваньском проливе, который резко обостряется и угрожает перейти в военный. Необходимо отметить, что сотрудничество между США и Россией уже и сейчас невелико и, следовательно, не очень сильно повлияет на общую экономико-политическую ситуацию в России. В целом на экономике России в краткосрочном плане конфликт скажется положительно, но в долгосрочном плане возможны осложнения.

### **Литература**

1. *Zhao, Suisheng (Editor) Across the Taiwan Strait: Mainland China, Taiwan and the 1995-1996 Crisis, 1999.*
2. *Storey, Robert, Lonely Planet Taiwan, 1998.*
3. *Ross Munro, Future coming conflict with China, 1997.*
4. *Jams Lilley, Larry Wurtzel, Future Development of PLA, 1999.*
5. Newspapers: Washington Post, New York Times, Washington Times, July 1999 – March 2000.
6. Magazines: US News and World Report, Time, Newsweek, July 1999 – March 2000; China Quarterly #2 1996; Post Soviet Economic Geography 1999; Orbis #3 1999.



**Условия воспроизводства капитала предприятия в транзитивной  
экономике  
Лунин И.А.**

*Самарская государственная экономическая академия, Россия*

Формирование новой системы хозяйствования в экономике России требует соответствующих условий функционирования её субъектов и новых принципов взаимодействия, основным из которых является плюрализм отношений собственности.

Прошедший процесс приватизации не привел к формированию эффективного института собственности, так как данный процесс не отвечал требованиям существовавшей в то время экономики: отсутствовал опыт самостоятельного функционирования предприятий без участия государства; опыт работы в условиях хозрасчета имело незначительное число предприятий, производящих товары конечного потребления; преобладание отраслей ВПК в экономике, требующей непосредственного участия государства в планировании и производственной деятельности. Формирование отношений собственности – сложный эволюционный процесс, в основании которого лежат внутренние закономерности развития хозяйственных отношений субъектов экономики. Таким образом, проведенный процесс приватизации не может по своей сущности привести к желаемым результатам – формированию эффективного института частной собственности, а данное условие является главным условием процесса воспроизводства капитала предприятий в рыночной экономике.

Переход к рыночным формам хозяйствования усложняет процесс воспроизводства капитала предприятий тем, что структура затрат на продукцию отечественных товаропроизводителей является ресурсоёмкой. Так, в структуре затрат на продукцию доля материальных ресурсов составляет 60-70%, а доля заработной платы, являющейся основным источником дохода рабочих и основным фактором совокупного спроса, составляет лишь 15-16%. В то время как в развитых в экономическом отношении странах доля затрат на производство продукции составляет около 40-50%, что позволяет формировать в достаточной степени спрос на производимую в экономике продукцию и необходимый уровень сбережений, обеспечивающий достаточный объем инвестиционных ресурсов для возмещения основного капитала и структурных преобразований воспроизводственной базы предприятий. Производство приобретает положительную количественную и качественную динамику только при увеличении спроса и изменении его структуры [1].

Ресурсоёмкая структура производства в условиях свободного ценообразования и монополизма на основные энергетические ресурсы требует соответствующих мер государственного регулирования ценообразования в

сфере ТЭК и естественных монополий, так как данное обстоятельство в условиях инфляции приводит к обесценению и сокращению оборотного капитала предприятий. Имеющийся опыт прямых поставок электроэнергии позволяет утверждать, что возможности снижения цен на энергоносители весьма высоки: тарифы завышены в 2-2,5 раза [2].

Важным условием воспроизводства отечественных предприятий является также конкурентоспособность выпускаемой продукции. В настоящее время около 50% продовольственного рынка России заполнено продукцией импортного производства, которая в большинстве своем либо не производится на территории нашего государства, либо превосходит качеством имеющиеся отечественные аналоги. В этом отношении методами манипулирования валютным курсом и тарифными методами необходимо установить соответствующий паритет цен на продукцию импортного и отечественного производства, что позволит создать для отечественной продукции более благоприятные условия конкуренции с импортными аналогами.

Таким образом, сложившиеся условия хозяйствования препятствуют непрерывному процессу воспроизводства капитала предприятий и требуют широкого комплекса мер государственного регулирования в правовой сфере, сфере промышленной политики и импортно-экспортного регулирования.

### **Литература**

1. *Кириченко В.* Реформационный процесс и становление государственной промышленной политики России // Российский экономический журнал, №8, 1999, С. 6.
2. *Глазьев С.* Реформационный поворот: возможность третья // Российский экономический журнал, №9-10, 1999, С. 10.

### **Некоторые особенности корпоративного контроля в переходной экономике**

*Меграбян А.Л.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Программа приватизации в странах Центральной и Восточной Европы вызвала к жизни проблему создания и развития соответствующей организационной среды. Массовая приватизация и широкомасштабное инкорпорирование превратили многих людей в собственников, которые вынуждены доверить право управления своей собственностью профессиональному менеджеру. Индивидуальные владельцы вынуждены также искать способы стимулирования труда менеджера по управлению предприятием в их интересах, а также способы контроля за эффективностью управления.

В странах с рыночной экономикой проблема обеспечения деятельности менеджеров по управлению предприятием в интересах владельцев хорошо известна и получила название проблемы корпоративного управления. Для стран с переходной экономикой она приобрела дополнительное значение: дефицит собственной корпоративной культуры и норм, неясные законы и способы их реализации – все это говорит о необходимости развития механизмов управления деятельностью корпораций как об одной из важнейших задач экономики.

В странах с развитой рыночной экономикой существует система отлаженных механизмов решения и контроля, которые базируются на следующих компонентах: 1) нормах корпоративного управления; 2) особой организации товарных и финансовых рынков.

Особое место в механизмах корпоративного управления занимает внутренний контроль. Основные функции контроля в корпорации осуществляет выборный орган (наблюдательный совет или совет директоров), наделенный полномочиями по надзору и контролю за деятельностью менеджеров корпорации от лица её владельцев.

Если провести параллели с организацией парламентских органов, участвующих в процессе политического управления, то структура управления корпорацией "акционеры – совет директоров – менеджеры" является зеркальным отображением системы "избиратели – парламент – правительство", реализованной в сфере политического управления. Приведенная аналогия показывает, что решения относительно целей деятельности корпорации принимаются акционерами, формы и способы их достижения определяются советом директоров, а менеджеры реализуют эти цели.

Совет директоров обязан управлять, не мешая менеджерам, осуществлять контроль, не вмешиваясь в текущие дела, требовать информацию, не выказывая недоверия. Умение найти верный баланс между подотчетностью и невмешательством лежит в основе искусства эффективного корпоративного управления.

Корпоративный контроль, как и в сфере политики, может быть организован различными способами. Конкретные формы организации являются результатом исторических процессов, которые отражают специфические для каждой страны экономические, социально-политические и культурные факторы.

Многочисленные различия, которые существуют между разными системами корпоративного контроля, очень часто сводятся к понятию систем, ориентированных на "инсайдеров" и "аутсайдеров". В первом случае, предполагается, что акции компании сосредоточены в руках небольшого количества владельцев, а рычаги контроля за деятельностью

компания принадлежит "инсайдерам" (от "inside" – внутри) корпорации, в то время как внешние системы управления, такие, как поглощение, приобретение, состязания за доверенности и т.д., практически не играют никакой роли. Данная система характерна для стран континентальной Европы. В рамках системы "аутсайдеров" (от "outside" – снаружи), свойственной компаниям со значительной степенью распыленности капитала, контроль со стороны акционеров осуществляется косвенными способами – через независимых директоров, через рынки капитала, в рамках слияний, банкротств и состязаний за доверенности. Эта система распространена в Великобритании и США. Каждая из указанных систем имеет свои плюсы и минусы.

В странах с переходной экономикой государство должно давать первоначальный импульс процессу реформирования экономики. Именно государство обязано организовать реформирование финансового и корпоративного сектора, а также создать соответствующую законодательную и регуляционную среду. В России на начальном этапе рыночных реформ государство, по сути, устранилось от решения этих задач. Результатом стало формирование особой системы корпоративного управления с явным проявлением феномена инсайдерского контроля, т.е. захвата менеджерами прав контроля над предприятием и довлеющего представительства их интересов в процессе принятия стратегических решений. Инсайдерский контроль над фирмами стал одной из причин вялого инвестирования в реальный сектор экономики (наличие значительных агентских затрат (agency costs)) и препятствием для выполнения своих основных функций вновь созданными финансовыми институтами.

### **Процесс глобализации: его природа, истоки, тенденции развития** ***Мертарчян А.Ю.***

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

С тех пор как Т. Левитт в статье, опубликованной в "Гарвард бизнес ревью" в 1983 г. впервые употребил термин глобализация, было высказано множество различных мнений об этом феномене, но при этом большинство из них – с точки зрения отдельных наук. Но так как глобализация – это не просто технико-экономический, а цивилизационный фактор развития общества, то необходимо дать ей одно общее, всеобъемлющее определение.

Чтобы дать определение всякого явления, необходимо выявить то специфическое, качественно новое, что содержится в нем, и чего нет в других, схожих с ним явлениях. Интеграционные процессы происходят в мире уже с давних времен, но о глобализации человечество заговорило совсем недавно. Новой, специфической чертой, отличающей глобализацию

от других интеграционных процессов, является культурная универсализация, процесс создания единой мировой культуры. Результат глобализации – это единая система ценностей, норм и традиций, единый образ мышления, в том числе и экономического. В нынешних условиях глобализация приобретает рыночный характер, поэтому "... источником глобализации стало всеобщее согласие в отношении идеологии, имея в виду конвергенцию убеждений в направлении признания ценностей рыночной экономики и системы свободной торговли" [1].

В экономической жизни общества культурная универсализация проявляется в создании схожих, а при полностью глобальном мире – одинаковых условий ведения предпринимательской деятельности в любой точке земного шара, свободном передвижении рабочей силы и капитала, в одинаковых целях и методах проведения экономической политики и т.д. Создается система, элементами которой становятся отдельные хозяйствующие субъекты, для которых национальные, культурные отличия не имеют значения. М. Шимаи разделяет процесс глобализации на интернационализацию, транснационализацию и универсализацию, где под последним подразумевается "... растущая идентичность или сходство систем национального экономического регулирования, институтов, а также сближение политик в различных государствах благодаря взаимно согласованным моделям и распространению определенных ценностей и способов решения вопроса" [2].

Авторами исследований, посвященных проблемам глобализации, приводится много аргументов, доказывающих качественную определенность рассматриваемого процесса. Среди них можно выделить два наиболее убедительных. Первый основывается на том, что интернационализация хозяйственной жизни в настоящее время охватила весь мир, тем самым, став глобальной. Суть второго аргумента – появление на общепланетарной сцене так называемых актеров глобализации, действующих наравне с традиционными субъектами национальными государствами.

Несмотря на эти аргументы, многие авторы ставят под сомнение глобализацию как особую стадию интернационализации экономической деятельности. Например, Дж. Тобин считает применение нового термина данью моде. "Глобализация – это новый термин, используемый для описания мировых экономических тенденций, ассоциирующихся с переворотами в электронике, вычислительной технике и коммуникациях" [3].

Как бы ни называть проходящие в современном мире процессы, они ставят перед нами множество вопросов. Среди них особенно важны проблемы взаимоотношения глобального мира и национального государства, будущее национальных культур, опасность появления культурного конформизма, проблема координации и регулирования на глобальном уровне, выгоды и издержки разных стран от глобализации,

экологические проблемы и т.д. На все эти вопросы необходимо дать ответ в ближайшем будущем.

### Литература

1. *Intriligator M.* Globalization as a Source of International Conflicts and Growing Competition, A Paper Presented to the Roundtable Conference "The Global Economy: A Challenge to National Economies", Boston, December 1997.
2. *Simai M.* Globalization as a Source of Intense Competition, Conflicts and Opportunities at the End of the 20<sup>th</sup> Century, A Paper Presented to the Roundtable Conference "The Global Economy: A Challenge to National Economies", Boston, December 1997.
3. *Кузнецов В.* Что такое глобализация? МэиМО, 1998. №2, 3.
4. *Tobin J.* The Global Economy: Who is at the Helm, A Paper Presented to the Roundtable Conference "The Global Economy: A Challenge to National Economies", Boston, December 1997.

### **Перспективы экономического соревнования плановой и либерально-рыночной системы (на примере СССР и США) в условиях НТР** *Подрезов А.В.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Можно выделить несколько стадий жесткости ресурсных ограничений. На первой из них выполняется жесткое неравенство  $a_{ij}x_j < q_i$ , что обусловлено либо наличием жестких спросовых ограничений, либо наличием в ограниченном количестве лимитирующего ресурса (группы ресурсов). Другими словами, по данному ресурсу имеется резерв для дальнейшего экстенсивного увеличения производства. Однако, на второй стадии – стадии равенства в вышеприведенном уравнении – дальнейшее увеличение производства товара  $X$  возможно лишь за счет минимизации его ресурсоемкости. Переход к данной фазе в условиях ресурсеограниченной экономики происходит более быстрыми темпами нежели в спросоограниченной, так как вследствие жесткости спросовых ограничений при гибкости цен на данный ресурс равенство может быть и не достигнуто. На третьей стадии увеличение выпуска возможно лишь за счет увеличения предложения ресурса сверх первоначально максимально возможного. В рыночной спросоограниченной системе переход ко второй и третьей стадиям весьма затруднен ввиду наличия определенного неэкономического сопротивления собственников ресурсов. Плановая экономика, в отличие от рыночной, имеет возможность непосредственного стимулирования НТП. Описанное Я. Корнай стремление предприятий к расширению неизбежно наталкивается на увеличение платы за фонды, накопление запасов может быть дестимулировано с помощью введения вместо существовавшего единого налога с оборота дифференцированной

системы налогообложения предприятия. Помимо обусловленных самой системой стимулов к снижению ресурсоемкости имело место также наличие многочисленных вариантов построения планового задания на основе показателей, отражающих конечный результат. Однако, применение комплексного показателя, предлагавшегося для предприятий, может при некоторой доработке данного метода использоваться и для оценки эффективности отраслей и народного хозяйства в целом. Если модифицировать данный показатель, то он предстанет в виде точки в 11-и мерном пространстве, достижение которой означает выполнение плана. Отклонение от данной точки в той части пространства, которая свидетельствует о невыполнении плана, является в любом случае негативным явлением. Отклонение же в противоположном полупространстве может означать как позитивный, так и негативный результат. В любом случае, длина вектора в данном полупространстве при заданных значениях некоторых его элементов может служить критерием эффективности деятельности предприятия, в качестве элемента данного вектора может быть использован показатель, обратный ресурсоемкости.

Экономика США в 1980-е гг. характеризовалась рядом противоречий. С одной стороны большинство авторов признает технологическое лидерство США (наряду с Западной Европой) в странах капиталистического мира. Вместе с тем, исходя из ориентации большинства фирм на краткосрочные и среднесрочные результаты, доля фундаментальных исследований в общем объеме НИОКР постоянно сокращалась. В качестве основного мотива в проведении НИОКР в странах с рыночной экономикой обычно указывается мотив получения краткосрочной прибыли, однако такой прогресс весьма ограничен во времени вследствие того, что значительная доля нововведений приходится на долю мелких фирм и лабораторий, по сравнению с которыми крупные фирмы обладают рядом преимуществ, из чего следует, что процесс получения монопольной прибыли возможен лишь в краткосрочном периоде, и мелкие и средние фирмы с меньшей вероятностью, нежели в случае крупной фирмы, покрывают расходы на НИОКР, что в условиях мелких и средних фирм является препятствием к осуществлению НИОКР. К тому же процесс получения монопольной власти на рынке, связанный с введением нового продукта, не обязательно является следствием НТП. Далее следует отметить институциональную неэффективность системы принятия решений в экономике США. Так, принятие решений Конгрессом не удовлетворяет требованиям создания правил игры, наиболее оптимальных для ускорения НТП. Для создания данных правил необходим профессионализм лиц, принимающих решения. Рыночная система имеет еще один существенный недостаток. Процесс превращения сбережений в инвестиции можно рассматривать как одну большую транзакцию между конечным реципиентом финансовых средств и первоначальным

собственником капитала. В этом случае прибыль посредников и потери, связанные с наличием временного лага между процессом инвестирования и первоначальным инвестором и получением средств предпринимателями реального сектора, могут быть отнесены к трансакционным издержкам. Существование данных трансакционных издержек затрудняет процесс инвестирования в проекты, не являющиеся наиболее прибыльными. Вместе с тем в плановой системе, помимо того, что данные издержки занимают значительно меньшее место, имеет место возможность кредитования проектов по принципу большей технологической перспективности, а не прибыльности в краткосрочном и среднесрочном периодах, а также перераспределение ресурсов от предприятий, наиболее эффективных в текущий момент, к перспективным предприятиям.

Подводя итог, можно сказать, что институциональная система США неэффективна с точки зрения ускорения НТП и создания материально-технической базы постиндустриального общества. Все это делает неприемлемым заимствование либеральной модели для России и указывает на систему, аналогичную плановой (но не тождественную ей), как на более желательную.

#### **Литература:**

1. Пути повышения эффективности народного хозяйства. Сб. М.: Экономика. 1987.
2. Кудров В.М. Советская экономика в ретроспективе. М.: Наука. 1997.
3. Аганбегян А.Г. НТП и ускорение социально-экономического развития. М.: Экономика. 1985.
4. Аганбегян А.Г. Интенсификация и эффективность социалистического производства. М. 1988.
5. Герасименко В.В., Яковлев С.М. НТП и плановые цены при социализме. М.: Изд-во МГУ. 1984.
6. Американская модель: с будущим в конфликте. М.: Прогресс. 1984.
7. Американская экономика: человек, технический прогресс и предпринимательство. Сб. М.: Наука. 1993.
8. Корнай Я. Дефицит. М.: Наука. 1990.

#### **Некоторые проблемы денежного обращения в России**

*Раквиашвили А.А.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Российская экономика 1990-х гг. характеризуется низкой обеспеченностью деньгами. Нехватка платежных средств – одна из главных проблем страны на протяжении уже многих лет. Однако если рассмотреть отношение объема денежной массы ( $M$ ), ВВП и скорости обращения денег ( $V$ ), то увидим, что за период с 1991 по 1997 г. последний



показатель вырос почти в 8 раз (прямое следствие из формулы  $M = \text{ВВП}/V$ ), при этом предложение денег всегда равнялось спросу на них. И это вряд ли мудрая политика правительства. Реальная скорость обращения денег остается примерно стабильной на протяжении многих лет, что можно увидеть на примере стран с различной экономикой, таких как Япония, Бахрейн, Канада, Саудовская Аравия, если взять тот же период. Поэтому всё мнимое увеличение скорости обращения есть прямое следствие высокой инфляции.

Данная проблема дефицита денег породила ряд неприятных последствий, таких как бартер, взаимозачеты и др. Проблема бартера и взаимозачетов – одна из острейших на сегодня. Предлагается множество методов её решения. Например, предоставить специальным кредитным организациям (банкам) средства для инвестирования, которые в свою очередь получены в результате эмиссии, и путем жесткого контроля со стороны государства оживить производство и насытить экономику деньгами.

Существует множество причин, вызвавших дефицит денег. Среди наиболее важных – ошибки в экономической политике, допущенные в начале реформ. Во-первых, это предположение о том, что всегда и везде инфляция вызывается *только* чрезмерной эмиссией денег, создающей превышение денежного предложения над денежным спросом. Во-вторых, считалось, что дефицит денег возможен только при дефляции, а т.к. наблюдалась обратная ситуация, то факт существования самой нехватки опровергался. В общем, из неверных изначальных представлений делался упор на сокращение дефицита бюджета, т.к. он являлся главной причиной эмиссии. Нельзя забывать и частые расхождения между денежно-кредитной, валютной и бюджетной политикой.

Также большую роль в проблеме дефицита денег играют и социальные особенности. Если рассмотреть структуру сбережений населения, то видна следующая картина: большая часть Россиян не имеют сбережений вовсе, наиболее распространенной формой сбережений является хранение денег в виде наличности, на втором месте по популярности находятся услуги Сбербанка, и лишь небольшая часть населения доверяют свои средства коммерческим банкам. Данная проблема, вызванная как низким уровнем доверия, так и недостаточным уровнем экономической грамотности, не дает возможности для создания банками большего количества денег.

Следует заметить, что в России крайне низок уровень распространения средств безналичного расчета, таких как кредитные карточки, чековые книжки и т.д., что в свою очередь увеличивает необходимое количество наличности.

Таким образом, рассмотренные выше причины требуют выработки плана стратегического развития страны: продуманной экономической и социальной политики, а также усиления законодательной и судебной властей для повышения эффективности принимаемых мер.

### **Сравнительный анализ теоретических подходов к природе фирмы** *Савинова И.Л.*

*Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, Россия*

В экономической теории необходимо различать следующие подходы к анализу природы фирмы: классический (А. Смит, К. Маркс), неоклассический (Л. Вальрас, А. Маршалл) и институциональный (Р. Коуз).

В рамках классического подхода фирма рассматривается с точки зрения специализации и кооперации. А Смит при этом делает акцент на специализацию производства [1], а К. Маркс, в свою очередь, выделяет фирму как кооперацию труда [2].

В микроэкономике доминирует традиционный неоклассический подход, который принимает существование фирмы как готовую предпосылку, как гипотезу к случаю и ориентирован главным образом на исследование закономерностей размещения ресурсов посредством системы цен, рассматривая организации как "черные ящики". При данном подходе исследование сущности отдельной фирмы не требуется, отсюда – использование типичной абстрактной фирмы в ходе анализа [3].

Если классический и неоклассический подходы представляют фирму как нечто данное, то Р. Коуз, представитель институционального подхода, впервые ставит вопрос об основе фирмы, ее природе. Этот новый подход объясняет возникновение фирмы как одного из главных рыночных институтов, экономящего транзакционные издержки. Фирма, таким образом, является альтернативой рынку и предполагает коалицию владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов, в результате чего сокращаются транзакционные издержки [4].

Анализ классического, неоклассического и институционального подходов позволяет выявить существенные различия в трактовках ими природы фирмы. Во-первых, все три подхода рассматривают функционирование фирмы в разных сферах экономики (в производстве – классический подход, на рынке – институциональный, поведение фирмы на рынке и в производстве одновременно – неоклассический). Во-вторых, они используют различные аспекты издержек в фирме (главная цель фирмы у классического подхода – экономия производственных издержек, неоклассического – максимизация прибыли, а для институционального – минимизация транзакционных издержек). Однако эти различия не являют-

ся взаимоисключающими, напротив, в этой связи все три исследуемых подхода становятся взаимодополняющими, т.е. комплиментарными.

### **Литература**

1. *Смит А.* Исследование о природе и богатстве народов / Пер. П.П. Щепкина, А.А. Кауфмана. 2-е изд., испр. и доп. М.: Изд. М.М. Прокоповича, 1908. С. 228.
2. *Маркс К.* Капитал: Критика политической экономии. М.: Политиздат, 1988, Т.1, С. 884.
3. *Маршалл А.* Принципы политической экономии / Пер. с англ. Р. И. Столпера; Общ. ред. и вступ. ст. [5 – 44] С. М. Никитина. М.: Прогресс, 1983. С. 415.
4. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право: [Сб. ст.] / Пер. с англ. Б. Пинскера; Науч. ред. Р. Капеллюшников. М.: Дело, 1993. С. 192.

### **Введение евро и проблемы глобализации мирового финансового рынка** *Сафарян А.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Вот уже больше года функционирует единая европейская валюта евро. Многие страны все еще осторожничают в выражении своего отношения к евро, но в большинстве своем они уже начинают определяться.

Некоторые скептически настроенные специалисты с момента введения евро твердят об ослаблении валюты, что по их мнению приведет к краху ЭВС.

Не акцентируя внимание на политических факторах колебаний курса, как, например, война в Косово или отставка Европейской комиссии, главными экономическими причинами падения курса могут быть названы беспрецедентный экономический подъем в США и изначально завышенный курс евро. Последние вместе с выгодами девальвации стали причиной пассивного поведения ЕЦБ по отношению к колебаниям валюты. Несмотря на довольно ощутимое ослабление евро (с момента введения в январе 1999 г. валюта девальвировалась на 20% и на данный момент котируется ниже доллара), многие аналитики отмечают, что к середине 2000 г. валюта укрепит свои позиции и между долларом и евро возможно установится паритет.

Как известно, в конце 20 начале 21 веков набрал оборот процесс глобализации, причем в большинстве сфер деятельности этот процесс исходит от США и ими контролируется. Является ли данная страна носителем всего лучшего в сфере культуры, демократических ценностей или системы рыночной экономики – вопрос спорный.

В экономической сфере основным носителем глобализации "по-американски" является доллар. Уже восемь стран мира официально объявили о введении хождения доллара наряду или вместо национальных валют. На данный момент последней страной которая ввела хождение доллара является Эквадор. Доллар также превагирует во всех международных операциях, а также официальных валютных резервах. До введения евро, вместе с углублением процессов глобализации мирового финансового рынка укреплял свои позиции и доллар.

В последнее время, несмотря на то, что экономика США функционирует отлично, все больше муссируется информация о её перегретости. Если худшие опасения сбудутся, возможный обвал доллара выведет из равновесия всю мировую финансовую систему. Введение евро должно было привести мировой финансовый рынок в равновесие. Появление реальной альтернативы доллару, несомненно, смягчит последствия возможного мирового финансового кризиса.

Третьим полюсом мировой финансовой системы может стать йена, которая, несмотря на спад японской экономики, сохраняет довольно крепкие позиции в АТР. В 1999 г. Япония не раз предлагала создание трех полюсной мировой финансовой системы, что не нашло одобрения в первую очередь в США. Хотя на данном этапе этот проект не выгоден США, но это могло бы сделать мировую финансовую систему еще более сбалансированной. Кроме того, на данном этапе развития мирового финансового рынка некоторая поляризация была бы предпочтительней глобализации на основе одной мировой валюты.

### **Как снизить цены на товары повседневного спроса?**

***Семенов В.Н.***

*Академия труда и социальных отношений, Уральский социально-экономический институт, г. Челябинск, Россия*

С начала реформ цены на товары повседневного спроса в России растут, а количество потребления основных продуктов питания на душу населения сокращается. По оценке независимых экспертов в России сейчас живут впроголодь не менее 8 млн. чел. Вызывает тревогу и продажа в частной торговле низкокачественных продуктов в антисанитарных условиях. Только от случайных отравлений низкокачественными спиртными напитками за годы реформ в России погибло 296278 чел. [1].

Среди множества причин роста цен на товары широкого потребления эксперты выделяют основные – полный отказ государства от регулирования цен, высокие налоги, рост цен на энергоносители и транспорт, реже отмечается негативная роль посредников. По пути от производителя до продавца товар успевает побывать как минимум в трех-

четырёх руках и соответственно каждый "накручивает" свои 20-50% [2]. В результате потребитель, покупая, например, какую-нибудь самую примитивную мороженную рыбу "бельдюгу", только пятую часть ее стоимости платит за продукт, а остальное – за услуги посредников. А раньше было все наоборот. Из того, что покупатели платили в магазине за рыбу, 86% стоила именно рыба. Если бы сегодня обойти многочисленных посредников, как было 10 лет назад, то цена рыбы была бы вчетверо ниже.

Обратимся к рынку лекарств. Здесь за годы реформ число фармацевтических предприятий увеличилось в 2,5 раза, а количество посредников – почти в 14 раз! По данным экспертов разница между ценой изготовителя лекарств и розничной ценой по различным препаратам составляет от 176% до 626%. Фармацевтический рынок стал мафиозным и коррупционным. Цены на нем задраны до такой степени, что никто не может приобретать такие лекарства. Произошло вымывание дешевых лекарств с рынка и уменьшение ассортимента [3].

Для сдерживания роста цен Правительством России и региональными властями предпринимаются в основном низкоэффективные административные меры, например, так называемый "перечень жизненно необходимых лекарств".

Предлагаю обратиться к рыночному методу сдерживания цен и защиты основной массы населения путем организации "народных магазинов", основанных на принципах потребительской кооперации. Суть потребительской кооперации заключается в объединении потребителей в кооперативы, которые сообща закупают нужные для них товары у частных посредников. При организации "народных магазинов" следует соблюдать три главных принципа:

1. Чтобы цены в таком магазине были ценами рыночной торговли, а разница между рыночной и оптовой ценой должна возвращаться члену кооператива в конце га или квартала;

2. Весь доход "народного магазина" должен быть распределен не по паевым взносам, которые внесли пайщики при открытии потребительского кооператива, а пропорционально суммам закупок каждым пайщиком;

3. Отказаться от продажи товара в кредит.

Исследованиями А. Чаянова установлено, что устройство российских потребительских кооперативов в начале XX века приводило к значительному снижению цен на продовольствие. Например, в Киевской губернии снижение цен достигло 25%, а в Новгородском уезде – до 30-40% и т.д. [4]. Потребительские кооперативы сегодня играют важную роль и в развитых странах – Японии, Франции, Швеции, Дании, Италии и др. Например, продажа мяса, молока, фруктов и овощей через кооперативы в Дании составляет более 90% [5].

Потребительские кооперативы служат интересам всех его участников. Закупая товары оптом, они стремятся обращаться к их непосредственным производителям, что обеспечивает лучшее качество товара и более низкие оптовые цены, сокращая при этом число посредников-торговцев.

### **Литература**

1. *Максимович С.* Россия в диаграммах // Аргументы и факты, №3, 2000. С. 8.
2. *Сивкова В.* Откуда берутся цены? // Аргументы и факты, №4, 2000. С. 7.
3. *Сивкова В.* Кто вздувает цены на лекарства? // Аргументы и факты, №8, 2000. С. 5.
4. *Чаянов А.В.* Краткий курс кооперации. М.: Московский рабочий, 1990. 80 с.
5. *Трейси М.* Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику. СПб.: Экономическая школа, 1995. 431 с.

### **Развитие экспортного потенциала России: рынок информационных технологий** **Сурков Д.А.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Россия огромная страна с огромными ресурсами и потенциалом. В России проживает 3% населения планеты, приходится 13% её территории, 41% природных и 24% интеллектуальных ресурсов. Однако России всегда не хватало четвёртого производственного фактора – предпринимательского умения организовать производственную деятельность. На разных этапах нашей истории эту роль брали на себя иностранные граждане. Иностранный капитал и менеджмент создавал в России первые мануфактуры, в СССР – современные заводы. В современной России мы видим похожую ситуацию.

Какая же роль России в международном разделении труда, где её ниша? Очевидно, что наша экономика сегодня упрощается и всё больше походит на склад ресурсов для западных стран. Многие экономисты говорят о необходимости развития обрабатывающей промышленности, более глубокой переработки сырья и т.д., и я полностью с ними согласен. Однако всё это не обеспечит сегодня нашей экономике конкурентных преимуществ на мировом рынке. Все эти сферы хозяйствования гораздо лучше развиты в западных странах и вряд ли у России есть шанс их "обогнать", хотя я не отрицаю важности их развития для отечественной экономики. На мой взгляд, совершенно иные возможности для нашей страны открывает мировой рынок высоких технологий, одним из которых является рынок программного обеспечения (software). Сегодня, можно видеть, как в Москве появляются иностранные компании, занимающиеся разработкой программного обеспечения с использованием труда

российских программистов и последующим экспортом этого продукта. Я думаю, что это хороший предвестник начала освоения нового рынка.

Мне представляется, что специализация отдельной отрасли экономики на разработке программного обеспечения открывает перед Россией огромные возможности. Специализируясь в указанной отрасли, Россия обладает рядом особенностей, позволяющих добиться конкурентных преимуществ на мировом рынке и реализовать свой огромный потенциал.

В России есть довольно много хорошо подготовленных специалистов, с малой величиной резервной заработной платы. Сохранившаяся традиционно ориентированная на широкое изучение технических наук "отечественная школа", ежегодно выбрасывает на рынок труда тысячи специалистов. Однако зачастую, не находя адекватный спрос на свой труд на отечественном рынке, они вынуждены эмигрировать\*.

Объём рынка и его специфичность позволяет говорить об огромном потенциале роста. Информационный продукт принципиально отличается от индустриального, что создает другие законы на рынке. К тому же следует сказать об ограниченных возможностях применения протекционистских мер по отношению к подобной продукции, в отличие от "индустриальных товаров". Следовательно, более широкие возможности по контрактации на рынках развитых стран. Более того, специализируясь на производстве указанных продуктов, Россия "вступает" в новый информационный век, минуя путь догоняющего развития. Однако наличие следующих проблем сильно тормозит развитие отрасли. Как и в других сферах экономики России проблемы хозяйствования в нашей стране имеют схожие черты: бюрократия, макроэкономическая и политическая нестабильность, аморфное правовое поле и т.д.

Тем не менее, особо хотелось бы выделить следующее. Отсутствует институциональная среда для развития отрасли. Законов либо нет, либо они не исполняются. Особое значение, в этой связи, имеют законы о защите прав интеллектуальной собственности и защите авторских прав, без которых невозможно формирование цивилизованного рынка программного обеспечения и других информационных продуктов. Это в свою очередь не позволяет развиваться отечественным компаниям, так как сегодня спрос на внутреннем рынке формируется только за счёт корпоративных клиентов, которые могут себе позволить "играть по правилам". Национальные компании в большинстве случаев не получают адекватную плату за свой продукт, что не стимулирует развитие бизнеса, а

---

\* К примеру, в США программист может зарабатывать около 100 тысяч долл. в год, в то время как подобное образование в США стоит примерно 500 тысяч долл. Российский программист увозит косвенно всё это с собой.

также лишает их возможности роста. Это, в свою очередь, влияет на возможности экспансии компаний на внешние рынки.

Также необходимо отметить крайне высокие "издержки сбыта" для продукции подобного рода. Контрактация на внешних рынках, несомненно, сложнее и дороже для отечественных компаний, чем для их западных конкурентов. Это обусловлено отсутствием у отечественных компаний опыта в подобном бизнесе, непосильными для малого предприятия (каковым в большинстве случаев является отечественный бизнес) издержками маркетинга и представительства, а также рядом технических барьеров по выходу на внешний рынок. Многие эти проблемы можно решить экономией на масштабе деятельности. Однако подобное преимущество может появиться только у крупных компаний с широко узнаваемой маркой, гарантирующей потребительские качества продукта. Это требует осуществления крупных инвестиций на начальном этапе развития компании. Я полагаю, было бы правильно субсидировать экспорт отечественного программного продукта, так как, с одной стороны, это позволило бы отечественным компаниям аккумулировать капитал, а, с другой стороны, разработать базу для последующей экспансии. Возможно и создание корпораций с участием государства. Важно создать крупные отечественные компании, способные самостоятельно работать на внешнем рынке.

Сегодня Россия представляет собой государство, живущее только благодаря своим природным богатствам. Доля несырьевых товаров, вывозимых на экспорт, составляет не более 20%. Единственным товаром, содержащим значительную долю добавленной стоимости в цене, является продукция ВПК, которая реализуется в странах третьего мира. Однако и на этом рынке доля России уменьшается. Обладая огромным потенциалом, мы не в состоянии участвовать в международном разделении труда иным способом, чем поставлять миру природные и трудовые ресурсы. Однако шанс изменить это всегда остаётся с нами.

### **Диагностика экономических систем**

***Ходусов Н.В.***

*Новосибирский государственный технический университет, Россия*

Чтобы эффективно управлять экономической системой, надо сначала определить ее состояние, т.е. продиагностировать. Диагностику можно проводить по параметрам системы и по показателям качества ее работы [1].

Показатели качества – это некоторые агрегированные величины, например, Z-показатель или отношение собственных средств к заемным. Состояние экономической системы оценивается по тому, в какие границы попадают значения показателей качества. Диагностика системы по показателям качества имеет несколько недостатков, основной среди



которых – чрезмерная агрегированность показателей и попытка распространения их на предприятия разных отраслей и масштабов.

Диагностика системы по параметрам лишена этого недостатка, однако имеет набор своих. У реальной экономической системы огромное количество параметров. Для их обработки в чистом виде требуются большие затраты машинных ресурсов и времени.

Однако можно поступить по другому – проводить диагностику системы по агрегированным параметрам. Для этого система разбивается на некоторый набор подсистем и анализируются параметры этих подсистем. При обнаружении неполадок внутри любой из систем можно разбить уже эту подсистему на более мелкие подсистемы и продолжить диагностику.

Проводя диагностику, можно руководствоваться различными предпосылками: можно считать, что законы функционирования системы нам неизвестны и мы имеем в распоряжении только входы и выходы системы [2]. Тогда диагностика может дать информацию о том, произошло ли резкое изменения в развитии системы. Для определения момента скачка используются критерии отношения правдоподобия, Хинкли и др. При этом неизвестно, в плохую сторону произошел этот скачек или в хорошую.

Если же нам известны законы функционирования системы, то возможна полная диагностика системы, т.е. отнесение ее состояния к тому или иному классу состояний по результатам анализа входных и выходных данных [3]. При анализе используются функции расстояния и критерий Байеса. Такой способ диагностики позволяет определить причину неполадки и наметить пути выхода из создавшейся ситуации, однако требует предварительного обучения системе диагностики.

### **Литература**

1. *Евланов Л.Г.* Контроль динамических систем. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Наука. Главная редакция физ.-мат. лит-ры, 1979. С. 55-62.
2. Обнаружение изменений свойств сигналов и динамических систем. / Пер. с англ. М. Бассвиль, А. Вилски, А. Банвенист и др.; Под ред. М. Бассвиль, А. Банвениста. М.: Мир, 1989. 278 с.
3. *Дмириев А.К., Мальцев П.А.* Основы теории построения и контроля сложных систем. Л.: Энергоатомиздат. Ленингр. отд-ние, 1988. С. 129-137.

### **Роль трансакционных издержек в экономике страны**

***Цветкова Г.А.***

*Владимирский государственный университет, Россия*

Трансакционные издержки (ТИ) – достаточно новое и в то же время наиболее широко употребляемое понятие в современной экономической теории. Они являются лимитизирующим фактором экономического разви-

тия, скрадывающим выгоды от процессов развития обмена, углубления труда и специализации. Эти издержки связаны не с производством, а с сопутствующими ему затратами: поиском информации, ведением переговоров и заключением договоров, измерением атрибутов блага, спецификацией и защитой прав собственности, оппортунистическим поведением контрагентов (моральный риск и вымогательство) [1,2].

ТИ выражают цену, которую платит любая экономическая система за несовершенство своих рынков. Они препятствуют полной реализации взаимных выгод торговли и принципа сравнительных преимуществ, обеспечению устойчивого экономического роста. Так, ТИ влияют на макроэкономическое денежное равновесие и могут быть мощным инфляционным фактором (что и произошло в российской экономике) [3].

ТИ разделяют по разным основаниям на разные виды. Для экономического анализа наиболее важным является подразделение на эффективные и реальные, величина отклонения между которыми показывает эффективность использования обществом установившихся институтов, а также на явные (эксплицитные) и неявные (имплицитные). Эксплицитные ТИ принимают форму денежных платежей, т.е. отражаются или могут отразиться на бухгалтерских счетах предприятий и домохозяйств. Имплицитные ТИ экономический агент явно не оплачивает, и поэтому статистически учесть их очень сложно, и можно это сделать лишь косвенным образом. Некоторые ТИ возникают до совершения сделки (сбор информации), некоторые приходятся на момент ее заключения (переговоры и оформление контракта), некоторые носят постоянный контрольный характер (меры безопасности против оппортунистического поведения) [1].

Важнейшей характеристикой ТИ является то, что они допускают значительную экономию на масштабах, поскольку постоянные компоненты есть во всех видах ТИ (использование информации, стандартизированных договоров). Идею транзакционных издержек впервые предложил Р. Коуз, впоследствии ставший Нобелевским лауреатом по экономике. После него значение ТИ стало объектом широкого анализа, например, для исследований в области экономики благосостояния (в частности, теории распределения ресурсов). ТИ, как ключевой пункт новой институциональной теории, могут иметь фундаментальное значение при оценке сравнительных преимуществ различных экономических систем.

Институты – это формализованные правила и неформализованные нормы, которые структурируют взаимодействия между людьми в рамках экономических систем. Важнейшими из них являются договор, право собственности и права человека. Процессы установления и функционирования институтов (соблюдения и обеспечения правил и норм), их подготовки и осуществления процесса их изменения сопряжены с издержками, которые и называются транзакционными. Таким образом, ТИ

– это издержки экономического оборота, обусловленные социальной природой блага, т.е. теми отношениями между людьми, которые сложились по поводу данного блага, а в конечном итоге – теми институтами, которые структурируют эти отношения [1].

Главная функция институтов – экономия ТИ, прежде всего путем прояснения прав собственности. В той мере, в какой они справляются с этой задачей, углубляются процессы специализации и разделения труда, возрастают интенсивность и масштабы обмена. В той мере, в какой они отклоняются от ее выполнения и начинают служить интересам отдельных социальных групп, экономический прогресс тормозится или вовсе приостанавливается. Совокупный объем ТИ в экономике, требующийся для создания и функционирования общественной экономической системы, в современной экономической науке является критерием эффективности типов хозяйства [3].

Всякой экономической организации соответствует особая конфигурация ТИ. Альтернативные экономические институты обладают сравнительными преимуществами в экономии на различных категориях ТИ, хотя использование ТИ как критерия эффективности систем показывает явное преимущество рыночной системы над административной. Рыночные институты имеют большее преимущество благодаря экономии информационных издержек, издержек оппортунизма, взаимозаинтересованности агентов в защите прав собственности. Административные решения экономят на масштабах издержек по ведению переговоров. Эффективность экономической системы определяется сопоставлением экономического результата и затрат на его получение. Сравнительная оценка ТИ позволяет искать способы их сокращения, оптимального сочетания рыночного механизма самоуправления и государственного регулирования хозяйственной деятельности [2].

Применение ТИ позволяет анализировать несовершенные рынки и развивающиеся российские рынки, в частности, по-новому взглянуть на многие вопросы наших реформ. В России сменился тип национальной экономической системы. Использование концепции ТИ позволяет установить, насколько она оказалась эффективной, проанализировать причины несовершенства российских рынков, демонетизации и натурализации рыночного хозяйства.

При советской плановой экономике было невозможным равновесие между денежными (явными) и неденежными (неявными) ТИ, минимизирующее совокупные ТИ. Государственный контроль над ростом цен обуславливал искусственное снижение денежных ТИ, что вело к непропорционально высокому росту неявных ТИ (поиска информации, ожидания), следовательно, и совокупных ТИ. Либерализация цен способствовала "высвобождению" денежных ТИ. Столкнувшись с их резким ростом, предприятия стали предпринимать попытки снижения их

посредством неплатежей, а впоследствии заменить меньшими в форме взаимозачетов. Таким образом, ускоренными темпами росла натурализация обмена, что привело к серьезной демонетизации реального сектора и резкому снижению налоговых поступлений в бюджет [4].

Для определения эффективности установившейся экономической системы требуются данные о динамике ТИ. Для оценки ТИ на макроэкономическом уровне ученые Дж. Уоллис и Д. Норт предложили использовать понятие транзакционного сектора (оптовая и розничная торговля, страхование, банковский сектор, операции с недвижимостью и т.д.). Динамика ТИ оценивается путем наблюдения за темпами роста в этом секторе, его долей в ВВП. Оценка динамики ТИ в России показала, что институциональные преобразования в нашей стране ведут к существенному их росту. Но теоретически либерализация рынка, способствующая наиболее эффективному распределению прав собственности, должна привести к сокращению, а не росту издержек. Ни один из факторов, приводимых Дж. Уоллисом и Д. Нортом для объяснения причин аналогичного роста ТИ в американской экономике (углубление специализации и разделения труда, технический прогресс в промышленности и на транспорте, сопровождающийся увеличением размера фирм, и усиление роли правительства в его отношениях с частным сектором), не действовал в России.

Объяснение данного явления – в превращении скрытых издержек неэффективного распределения ресурсов и дестимуляции труда в плановой экономике в явные ТИ. Но большие затраты средств и усилий на проведение транзакций фирмами в условиях рынка компенсируются выгодами более рационального распределения ресурсов с точки зрения их эффективного использования, что снижает общую массу издержек в экономике. Прирост явных ТИ несопоставим с потерями, которые могли бы возникнуть вследствие сохранения "размытости" прав собственности при плановой экономике [5]. Итак, ТИ во многом определяют поведение участников хозяйственного процесса и состояние экономических систем.

### Литература

1. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 45.
2. *Вереникин А.О.* Транзакционные издержки в рыночной экономике. // Вестник МГУ, Сер. 6 "Экономика", 1997, №3, С. 52-66.
3. *Малахов С.* Транзакционные издержки и экономическое равновесие // Вопросы экономики, 1998, №11, С. 78-82.
4. *Малахов С.* Транзакционные издержки в российской экономике. // Вопросы экономики, 1997, №7, С. 77-86.
5. *Кокорев В.* Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек. // Вопросы экономики, 1996, №12, С. 61-72.

# Инвестиционный климат в России и регионах

---

## Инвестиционный климат в Республике Татарстан *Бакулина А.Е.*

*Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина,  
Татарстан*

Эффективность инвестиционного сектора – важнейший фактор развития экономики. Продолжающийся спад в инвестиционной сфере республики, является одной из неблагоприятных тенденций развития экономики. Поэтому проблема создания благоприятного инвестиционного климата является актуальной.

Ключевое значение для привлекательности территории в глазах потенциальных инвесторов имеют масштаб экономики (общий объем ВВП, ВВП на душу населения), определяющие размер потенциального рынка, валютный курс, законодательная база, экономическая стабильность и связанный с ней рейтинг политического риска, транспортно-географическое положение и т.д. Республика Татарстан, расположенная в центре индустриального района является одной из наиболее развитых в экономическом отношении республик РФ. Экономический потенциал Республики Татарстан, определяют, прежде всего, промышленность и сельское хозяйство, инфраструктурные отрасли развиты в меньшей степени. Республика обладает богатыми природными ресурсами, мощным потенциалом научной и технической интеллигенции, высококвалифицированной рабочей силой, удобным транспортно-географическим расположением. Все это делает республику привлекательной для инвестиций.

Большое значение для привлечения инвестиций имеют исследования, связанные с оценкой территории региона. Исследования точек роста региональной экономики, которые являются изюминками для потенциальных инвесторов.

На территории РТ выделяют несколько таких точек роста. В качестве наиболее интересного и перспективного объекта для приложения инвестиций называется свободная экономическая зона "Алабуга", главная задача которой – формирование благоприятного климата. Но реализация данного проекта сопряжена с определенными рисками (снабженческим, сбытовым, производственным, коммерческим, финансовым, валютным). Снижение данных рисков – это первый шаг на пути формирования благоприятного климата, а значит выполнения задачи существования свободной экономической зоны.

## **Налоговый кредит как источник инвестиций для предприятий в переходной экономике**

*Богачева И.Л.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Складывающаяся в переходной экономике ситуация предопределила необходимость поддержки хозяйственных субъектов путем предоставления не только прямого освобождения от уплаты налогов, но и налоговых отсрочек и налогового кредита.

Интересно проследить законотворчество г. Москвы в части налогового кредитования. Законом города "О налоговом кредите в г. Москве" [1] предусмотрена возможность использовать налоговый кредит на инвестиционные цели. Законом определено, что предельный размер средств, используемых на кредитование в виде изменения срока исполнения налогового обязательства (налоговый кредит), предусматривается отдельной строкой в Законе о бюджете. Размер налогового кредита в Законе "О бюджете 1996 г." не был отражен, поэтому в соответствии с распоряжением мэра от 31.12.96 г. №657/1-РМ налоговый кредит в 1996 г. предоставлялся за счет резервных фондов бюджета. Законом "О бюджете на 1997 г." установлено, что налоговое кредитование организаций, предприятий и других субъектов, находящихся на территории г. Москвы, осуществляется в пределах увеличения сумм доходов бюджета г. Москвы за счет сокращения действующих налоговых льгот. В бюджете на 1998 г. для этих целей предусмотрено 500 млн. руб. (с учетом деноминации).

Налоговый кредит может быть предоставлен по одному или нескольким видам налогов. В зависимости от целей его предоставления может носить краткосрочный (сроком от 6 до 12 месяцев), среднесрочный (сроком от 1 года до 2 лет) и долгосрочный (сроком от 2 до 5 лет) характер. Краткосрочный налоговый кредит представляется по всем вышеперечисленным основаниям. Его сумма определяется в пределах фактических платежей, предъявляемых налогоплательщику в текущем финансовом году, и подтверждается налоговым органом. Среднесрочный налоговый кредит может быть представлен в случаях материального ущерба, полученного предприятием по независящим от него обстоятельствам, задержке финансирования из бюджета города или оплаты продукции (работ, услуг) в рамках городского заказа, реализации инвестиционных проектов, осуществления внедренческой и инновационной деятельности. Долгосрочный налоговый кредит можно получить, если предприятие понесло материальный ущерб в результате стихийных бедствий, осуществляет реализацию инвестиционных проектов, внедренческую и инновационную деятельность.

Размер среднесрочного и долгосрочного налогового кредита определяется как на уровне фактически предъявленных налогоплатель-

щику платежей, так и на основании расчетов о предполагаемых платежах в период действия договора о предоставлении налогового кредита. Причем при предоставлении кредита в случае задержки финансирования из бюджета города в общем объеме работ и услуг заемщика, а также работ и услуг, осуществляемых в рамках городского заказа, проценты за пользование кредитом не начисляются. В остальных случаях конкретный размер процентов, уплачиваемых за пользование налоговым кредитом, определяется решением комиссии по налоговому кредиту, но не более ставки рефинансирования Центрального Банка России.

В Москве только в 1997 г. выделен налоговый кредит на сумму 200 млрд. руб. В том числе АО "Моспромстрой" – 135 млрд. руб., АО "Новая Заря" – 9,8 млрд. руб. Позднее налоговый кредит выделялся ЗИЛу, АЗЛК, Московскому шинному заводу [2].

Решение о предоставлении организации инвестиционного налогового кредита принимается уполномоченным органом в течении одного месяца со дня получения заявки. Наличие у организации одного или нескольких договоров об инвестиционном налоговом кредите не может служить препятствием для заключения с этой организацией другого договора об инвестиционном налоговом кредите по иным основаниям. Следует отметить необходимость обеспечения налогового кредита. Способы обеспечения налоговых обязательств по уплате налога в случае изменения сроков осуществления налоговых платежей: залог имущества и поручительство [3].

Известны примеры, когда внутри отрасли Министерство стимулирует развитие по необходимым направлениям, выступая в качестве поручителя при получении инвестиционного налогового кредита. Так, Миннауки РФ обозначило проекты, при участии в которых предприятиям будет оказано содействие в получении инвестиционного налогового кредита. К ним относятся реализация проектов по следующим направлениям:

- Федеральный целевой научно-технической программе "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники гражданского назначения";
- Межправительственным и межгосударственным соглашениям в области науки;
- Государственному заказу на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- Техническому перевооружению экспериментальных и производственных баз научных организаций и другим направлениям научно-технической деятельности [4].

Налоговый кредит – это явление долговой экономики. В странах с развитой экономикой стимулирование наукоемких технологий проводится с применением системы налоговых льгот, что является для предприятия более выгодным. В российской экономике налоговые кредитования имеют широкое назначение: от стимулирования деятельности наукоемких отраслей (на федеральном уровне) до решения вопросов задолженностей и неплатежей (на муниципальном уровне).

Необходимо отметить, что с одной стороны, налоговый кредит снижает поступление денежных средств в бюджет, порождая тем самым дальнейшую нехватку государственных инвестиционных ресурсов, с другой стороны предприятия получают возможность перевооружить собственное производство, сделать его рентабельным и тем самым увеличить поступления в бюджет. Отсрочка налоговых платежей и прекращение действия финансовых штрафных санкций на них (в виде пени за каждый день просрочки) дает возможность налогоплательщикам с течением времени рассчитаться со своей задолженностью по уплате налогов.

### **Литература**

1. Закон г. Москвы №23 от 02.12.97 г.
2. Рабочая тетрадь "Городские налоги и сборы" проекта "Развитие финансовой системы города Москвы в условиях экономических реформ." п/р Бобрышева Д.А., Коростелева Ю.В. М., 1998. С. 89.
3. Налоговый кодекс РФ. Ст. 74.
4. *Осокина И.* Об особенностях предоставления инвестиционного налогового кредита на основе инновационной деятельности в научно-технологической сфере, Инвестиции в России, №5, 1999, С. 14.

### **Факторы прямых иностранных инвестиций в трансформационной экономике России** *Вэй Бай Ку*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Обращает на себя внимание факт роста прямых иностранных инвестиций в российскую экономику. Они выросли с 1,5 млрд. долл. США в 1992 г. [1] до 3,3 млрд. долл. США в 1998 г. [2]. Наибольший объем годовых инвестиций зафиксирован в 1997 г. на уровне 5,3 млрд. долл. США. К середине 1999 г. накопленный объем прямых иностранных инвестиций в экономику России составил 11,69 млрд. долл. США [3].

В связи с этим возникает следующий основной вопрос: почему фирмы инвестируют в российскую экономику, т.е. каковы мотивационные факторы прямых иностранных инвестиций?



Прежде всего, рассмотрим, какую роль играют прямые иностранные инвестиции в странах с трансформационной экономикой; затем остановимся на структуре и источнике прямых иностранных инвестиций в российскую экономику; и в заключение на основе эмпирического анализа выделим положительные факторы прямых иностранных инвестиций в трансформационной экономике России.

Прямые иностранные инвестиции рассматриваются как средство восполнения недостающих сбережений, нехватки управленческих и предпринимательских технологий [4]. Например, прямые иностранные инвестиции в экономику Тайваня рассматриваются не только как вложения капитала, но и как вклад в развитие технологий, повышение качества менеджмента и возможностей международного маркетинга. Таким образом, подтверждается высокая степень корреляции быстрых темпов экономического роста и большой доли прямых иностранных инвестиций в тайванской экономике [5].

Вследствие того, что специфические условия переходной экономики России к рыночным началам требуют принятия большого количества решений относительно капиталовложений, конверсии, оздоровления существующих предприятий, прямые иностранные инвестиции могут привести в российскую экономику достижения ноу-хау, научно-технического прогресса, а значит и возрождение реального сектора экономики [6].

Сопоставим несколько цифр о структуре и источнике прямых иностранных инвестиций в российскую экономику. К середине 1999 г. среди отраслей на первое место вышла пищевая промышленность, в которой доля прямых иностранных инвестиций составила 19,8% от их общего накопленного объема (2,31 млрд. долл. США), на долю связи пришлось 18,9% (2,20 млрд. долл. США), топливной промышленности – 18,3% (2,13 млрд. долл. США). Удельный вес этих трёх отраслей в общем объеме прямых зарубежных инвестиций составил 57,0%. По данным статистики, в первой половине 1999 г. совокупный объем американских прямых иностранных инвестиций в российскую экономику оценивается в 4,09 млрд. долл. США (35,1% в процентах к итогу). На втором месте – Кипр, который вложил 2,64 млрд. долл. США (22,6%). Доля Германии составила 8,1% (0,95 млрд. долл. США). Удельный вес этих трёх стран в общем объеме прямых иностранных инвестиций составил 65,8% [3].

Факторы, влияющие на привлечение прямых иностранных инвестиций в российскую экономику, были проанализированы рядом экономистов – Авдокушиным (1999)[7], Есиповом (1998)[8], Фельзенбаумом (1997)[9]. Однако, на наш взгляд, современные исследователи уделяют мало внимания эмпирическому анализу независимых переменных, влияющих на прямые иностранные инвестиции в российскую экономику, в том числе

таких, как: объем рынка, стоимость труда, приватизация, торговые связи. Представляется, что наиболее важными положительными факторами капиталовложений в экономику России являются низкая по сравнению с интернациональной стоимость труда, быстрота и качественный характер проведения приватизации.

### **Литература**

1. *Пичугин Б.* Импорт капитала: мировой опыт и практика России // *Мировая экономика и международные отношения*, №.1, 1997. С. 22.
2. *Российский статистический ежегодник.* М.: Госкомстат, 1999. С. 539.
3. <http://www.economy.gov.ru/minec/english/reviews/invest.htm/>
4. *Тодаро М. П.* Экономическое развитие. М.: ЮНИТИ, 1997. С. 493.
5. *Го Ширли В. Ю.* Экономическая политика Тайваня. М.: Муравей-Гайд, 1999. С. 98.
6. См.: *Мухетдинова Н.* Инвестиционный процесс // *Российский экономический журнал*, №.2, 1997, С. 80; *Курс переходной экономики.* / Под ред. Л.И. Абалкина. М.: Финстатинформ, 1997. С. 569; *Фишер Пауль.* Прямые иностранные инвестиции для России: Стратегия возрождения промышленности. М.: Финансы и статистика, 1999. С. 10-11.
7. *Авдокушин Е. Ф.* Международные экономические отношения. М.: Маркетинг, 1999. С. 102.
8. *Международные инвестиции и международные закупки.* / Под ред. В.Е. Есипова. СПб.: С-Пб. Гос. Ун-т Экономики и финансов, 1998. С. 19-20.
9. См.: *Курс переходной экономики.* С. 570, 573.

### **Государственное регулирование сбережений населения в России** *Гавричева Н.О.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Процесс рыночных преобразований экономики приводит к возникновению новых или воскрешению забытых при административно-плановом хозяйстве экономических категорий. Одновременно меняется сущность, проявление и значение привычных экономических форм. Одной из таких экономических форм, претерпевающих изменения под воздействием новой хозяйственной практики, является категория денежных сбережений населения.

Сбережения населения занимают особое место в ряду экономических явлений, поскольку находятся на стыке интересов самих граждан, государства и организаций, специализирующихся на предоставлении финансовых услуг. С одной стороны, сбережения являются важнейшим показателем уровня жизни населения, непосредственно связанным с такими категориями как потребление, доходы и расходы населения, цены. С другой стороны, сбережения населения представляют собой ценный

ресурс экономического развития, источник инвестирования и кредитования хозяйства. Наконец, личные накопления граждан являются предметом работы целого ряда финансовых и нефинансовых организаций, осуществляющих посреднические функции в движении капитала.

Экономические преобразования создали условия для изменения роли и значения личных сбережений как в жизни граждан, так и в жизни самого общества.

С проникновением рыночных отношений в сферу социальных услуг повысилось значение сбережений как источника финансирования определенного вида услуг, которые ранее предоставлялись бесплатно (образование, здравоохранение и т.п.). С возрождением частных, коллективных, семейных форм предпринимательства возросло значение сбережений как источника развития мелкого бизнеса.

В условиях инвестиционного кризиса, сокращения централизованных капиталовложений, повышается значение личных сбережений граждан как источника инвестирования и кредитования хозяйства. Возрастает роль сбережений как элемента совокупной денежной массы, поведение которого может оказывать существенное влияние на состояние денежного обращения в целом. В силу указанных причин повышается значимость сбережений как объекта государственного контроля и управления.

Появление новых рыночных институтов (коммерческих банков, бирж, страховых, инвестиционных и прочих компаний, пенсионных фондов), развитие рынка ценных бумаг, либерализация валютных операций предоставили населению невиданные ранее возможности выбора форм помещения своих свободных денежных средств.

Однако далеко не все формы сбережений обеспечивают соблюдение интересов частных сберегателей, государства. Отнюдь не все финансовые институты, работающие на рынке сбережений населения, действительно способствуют производительному использованию денежных накоплений граждан в экономическом обороте. В условиях экономической и правовой нестабильности особое значение приобретает проблема защищенности личных сбережений, которая выливается в двуединую задачу – обеспечение защищенности сбережений населения как элемента личной собственности граждан и обеспечение сохранности сбережений как ценного ресурса экономического развития.

Целью настоящей работы является исследование основных тенденций в развитии организованных форм сбережений населения, выяснение тех новых явлений, которые вносит в содержание, формы и значение личных сбережений практика рыночных преобразований в России.

**Специализация регионов – путь к расширению экономической интеграции**  
**Гришанова Ю.В.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

На фоне мировых тенденций к глобализации и международного разделения труда проблемы, связанные с восстановлением межрегиональных связей в России, становятся весьма актуальными.

Российские регионы сегодня развиваются по принципу самозамкнутости, самообеспеченности, что, конечно же, замедляет темпы развития не только их самих, но и страны в целом.

Единое материально-техническое снабжение и финансовое обеспечение в бывшем СССР предполагало высокую степень специализации и кооперации производства. Это обуславливало широкий обмен между регионами и тесные межрегиональные связи. После распада СССР нарушились хозяйственные связи не только между бывшими республиками, но и между регионами, входящими в состав РФ. Регионы столкнулись с проблемой сбыта продукции, на производстве которой они специализировались многие годы. В итоге имеющийся в регионах производственный и трудовой потенциал оказался задействован не в полной мере.

Вопросы, связанные с формированием и совершенствованием единого народнохозяйственного комплекса страны очень широко рассматривались в исследованиях многих ученых-экономистов 1970-х – 1980-х гг. Сейчас эта тема вновь требует к себе пристального внимания.

Одним из главных условий экономического развития и сохранения целостности российского государства является расширение хозяйственных связей между регионами. Этому будет способствовать и более тесная экономическая интеграция с ближайшими соседями – странами, входившими в состав бывшего СССР. Но сотрудничество должно быть взаимовыгодным, а значит каждый участник (отдельный регион или страна в целом) должен обладать таким товаром (будь то сам товар или условия для его производства), являющимся самым выгодным (или незаменимым) по сравнению с другими. Этого можно достичь, опираясь на имеющуюся специализацию и систему разделения труда.

Природно-ресурсный потенциал, как совокупность всех видов природных ресурсов территории, во многом определяет структуру и функции хозяйства, его место в мирохозяйственных связях. Специализация зависит от природных и экономических условий и самым непосредственным образом связана с кооперированием и концентрацией производства. Их взаимодействие позволяет ускорять темпы развития

производства и повышает эффективность производственного процесса, расчлняя его на отдельные части. Концентрация ведет к локализации производительных сил, образованию своего рода экономических ядер. Наблюдается эффект отдачи от масштаба. Примером тому могут служить деятельность транснациональных и мультинациональных корпораций.

Здесь очень важно государственное вмешательство. Самостоятельно регион не может решить, на чем же ему специализироваться, так как от этого зависит стратегия развития всей страны. О необходимости сильного государственного регулирования говорят и огромные масштабы территории России, ее природно-климатические, исторические, экономические и прочие условия.

Конечно, не существует органического совпадения интересов регионального развития и общегосударственных интересов. Здесь всегда есть и будут противоречия. Но они разрешимы, если государственное регулирование будет основываться на экономических принципах, которые бы обеспечивали единство интересов регионов и центра.

**Основные направления совершенствования политики Республики  
Коми в области привлечения иностранных инвестиций**  
*Довгаль Ю.В.*

*Сыктывкарский государственный университет, Россия*

Несмотря на то, что привлечение иностранных инвестиций является одним из приоритетных направлений внешнеэкономической деятельности Республики Коми, приток иностранных инвестиций крайне слаб. Так, за последний год, приток прямых иностранных инвестиций увеличился на 3,8 млн. долл. и составил 71,1 млн. долл. Потенциальная же потребность в инвестициях в производство оценивается в 1,5 млрд. долл. Нежелание иностранных инвесторов вкладывать средства в развитие экономики Республики Коми обуславливается наличием факторов оказывающих отрицательное воздействие на текущую инвестиционную привлекательность, к ним относится низкий инфраструктурный потенциал, обостренная криминальная обстановка в республике, высокий уровень экологического риска. Однако существуют и положительные факторы способствующие росту текущей инвестиционной привлекательности, это: ярко выраженный природно-ресурсный профиль; потенциально емкий внутренний рынок; сравнительно низкая стоимость зданий, сооружений, земли; низкая стоимость высококвалифицированного научно-технического персонала; возможность организации конкурентного экспорта товаров, на основе относительно невысоких издержек производства.

Обобщая все вышеизложенное, можно отметить, что в Республике Коми есть реальные предпосылки для оживления потока иностранных

инвестиций. В качестве перспективных направлений совершенствования политики в этой области нами предлагается: 1) скорректировать существующую нормативно-законодательную базу, в частности из закона "О привлечении инвестиций в экономику РК" выделить самостоятельный закон "Об иностранных инвестициях на территории РК"; 2) организовать систему страхования иностранных инвестиций; 3) разработать механизм использования залоговых форм, здесь необходимо принять ряд нормативно-правовых актов, основными из которых должны являться Постановления "О введении в Республике Коми единой системы государственной регистрации залога и единого реестра договоров залога" и "Об оценке недвижимости; 4) развивать систему информационного и консультационного обеспечения инвестиционных программ и проектов посредством создания сети информационных Центров в Республике Коми с подключением в единую информационную сеть.

### **Бизнес-план как инструмент реализации проекта с привлечением внешних инвестиций**

***Карташова М.В.***

*Ростовская государственная экономическая академия, Россия*

Чтобы получить инвестиции для реализации проекта, необходимо уметь обосновывать свои заявки и доказывать инвесторам свою способность просчитать все аспекты использования таких инвестиций.

Бизнес-план позволяет оценить возможности развития нового направления деятельности фирмы, контролировать процессы ее развития, выполнение разработанного плана, привлечь к его реализации потенциальных партнеров, которые смогут вложить собственный капитал или имеющуюся в их арсенале технологию. Он является неременным условием получения внешних кредитов и субсидий.

Чтобы обратить внимание потенциальных инвесторов на бизнес-план, необходимо продвигать на рынок в качестве товара, помещать его в каталоги различных инвестиционных проектов, участвовать в выставках и конкурсах бизнес-планов.

Инвестиционная привлекательность проектов оценивается по следующим направлениям: маркетинговое, экономическое, социальное, диверсификационное, финансовое, экологическое, страховое, оценка финансового состояния предприятия-реципиента.

Существуют различные источники финансирования инвестиционных проектов. Одним из них является лизинг, который позволяет предприятию получить необходимое оборудование. Развитие лизинговой деятельности в России с целью активизации инвестиционного процесса и технического

перевооружения и модернизации производства находит государственную поддержку.

Для финансирования инвестиционных проектов можно использовать одну из самых рискованных форм бизнеса – венчурное финансирование. В основе бизнес-плана венчурного проекта лежит план научно-исследовательских экспериментов, который анализируется экспертами инвесторов с целью принятия решения о финансировании.

В любой рыночной экономике значительную роль в инвестиционной сфере играет государство. К бюджетным источникам инвестиций в России относят средства федерального, регионального и местного бюджетов, выделяемые на инвестиционные цели.

Одним из важнейших источников привлечения финансовых ресурсов для инвестиционных проектов являются иностранные инвестиции.

Современный инвестиционный климат в России характеризуется затянувшимся ожиданием масштабных иностранных инвестиций в российскую экономику, с одной стороны, и массовым вывозом российского капитала за границу, с другой. Объем прямых и портфельных иностранных инвестиций в России остается незначительным, несмотря на открытие экономики для внешнего инвестирования. Это обусловлено низкой эффективностью инвестиционных проектов, высоким риском инвестиционных вложений, ограниченностью финансовых ресурсов российских банковских структур, неразвитостью инфраструктуры финансового рынка.

По данным Администрации РО, на ее территории осуществляют свою деятельность Всемирный банк, ЕБРР, МФК. В Ростове-на-Дону открыт представительский офис Южно-Российского венчурного фонда ЕБРР. Сотрудничество с международными финансовыми организациями расширяет возможности финансирования приоритетных инвестиционных проектов ростовских предприятий за счет зарубежных инвесторов.

**Методология количественной оценки законодательного риска  
при изучении диспропорций развития регионов России  
Кусков Е.А.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Исследования инвестиционной привлекательности российских регионов последних лет продемонстрировали что для "усредненного" инвестора при выборе территории инвестирования наиболее значимы потребительский потенциал и законодательный риск [1]. Если методы оценки потребительского потенциала регионов в отечественной литературе достаточно разработаны, то этого нельзя сказать о

законодательной составляющей, поскольку существуют объективные трудности в выборе критериев для сравнения позиций регионов.

Попытки оценки законодательного риска в отечественной литературе сводятся скорее к качественному сравнению законодательных условий, нежели к количественному. Во внимание прежде всего принимаются такие факторы, как наличие в том или ином регионе специального законодательства по иностранным инвестициям, законодательства, регулирующего сферы и объекты инвестирования и определяющего приоритетные направления инвестирования, налоговое регулирование инвестиционной деятельности (льготные по налогообложению сферы и виды деятельности в регионе, включая наличие свободных экономических зон и закрытых административно-территориальных образований), предоставление финансовой помощи и кредитных льгот инвесторам в регионе, возможность проведения льготной амортизационной политики, регулирование участия инвесторов в приватизации, обеспечение правовой защиты инвестиций и имущественных региональных законодательных гарантий и т.д. [2]

Как правило, базой для сравнения вышеперечисленных показателей являются различные экспертные оценки, которые, очевидно, несут в себе изрядную долю субъективизма. Основной идеей настоящего исследования является попытка разработки методологии количественного анализа законодательного риска в российских регионах.

При формировании рейтингов законодательного риска были использованы две составляющие.

1. Показатели структуры регионального законодательства. Путем анализа нормативных документов, изданных на региональном уровне в 81 субъекте Федерации, содержащихся в крупнейшей региональной правовой базе "Консультант-Плюс-Регион", были получены структурные характеристики законодательной базы каждого из изученных регионов по состоянию на начало 2000 г. Все нормативные документы были объединены в 32 группы, каждая из которых представляет собой определенную тематику законодательства (например, основы конституционного строя, гражданское законодательство, законодательство о труде и занятости, о финансах и кредите, о предприятиях и предпринимательской деятельности, о промышленности, о строительстве, о транспорте и связи, о земле и недрах о внешнеэкономической деятельности, об административных правонарушениях и т.д.). Путем статистического анализа действующих нормативных актов был определен "среднестатистический" регион, обеспечивший базу для сопоставления структуры



законодательства во всех регионах, что при сопоставлении с основными предпочтениями инвесторов явилось базой для построения рейтинга структуры регионального законодательства.

2. Показатели налоговой привлекательности регионов. В рамках простой модели, определяющей налоговое бремя гипотетического производственного предприятия с иностранными инвестициями, зарегистрированного на территории определенного субъекта Федерации, с освоенным объемом инвестиций, позволяющим ему в полной мере использовать местные налоговые льготы (если таковые установлены), регионы были проранжированы по степени их налоговой привлекательности. Различия в положении регионов объясняются, во-первых, наличием специфических налоговых льгот для инвесторов, во вторых, дифференциацией ставок региональных и местных налогов и сборов (например, региональной составляющей налога на прибыль и налога на имущество, ставок единого налога на вмененный доход и местных налогов, таких как налог на рекламу, различные целевые сборы и др.).

Полученные рейтинги законодательного риска послужат существенной составляющей интегрального рейтинга инвестиционной привлекательности российских регионов.

### **Литература**

1. Инвестиционный рейтинг российских регионов // Эксперт, № 39, 1999, № 39, 1998, № 47, 1997, № 47, 1996.
2. *Марченко Г., Мачульская О.* Исследование инвестиционного климата регионов России: проблемы и результаты // Вопросы экономики, № 9, 1999. С. 69-79.

### **Эффективность инвестиционной деятельности в АПК и пути ее совершенствования по КБР**

*Мамхегова М.Р.*

*Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия,  
Россия*

Проблема совершенствования инвестиционной деятельности, особенно на региональном уровне, в современных условиях экономической реформы в РФ приобретает первостепенное значение. От скорости решения проблемы инвестиционного спада в значительной степени зависит успех проведения реформ в экономике страны. Нарастание объема инвестиций как отечественных, так и иностранных, является важным условием структурной перестройки и возобновления экономического роста в России.

Рассматривая негативные последствия экономического кризиса в России, необходимо отметить, что наиболее остро они проявились в инвестиционной сфере.

Под влиянием общеэкономического кризиса, инвестиционный спад стал одной из наиболее "болевых точек" вопроса национального производства, так как он может затронуть национальную и экономическую безопасность и независимость страны. Сложившееся положение может только ухудшить структуру экономики и превратить Россию в сырьевой и энергетический придаток западных стран.

Существующая в России система коммерческого кредитования ориентирована на отрасли с высокой оборачиваемостью капитала. Высокие процентные ставки и условия кредитования не дают возможности сельскохозяйственному товаропроизводителю действовать на равных на рынке кредитных ресурсов.

В данный момент сельское хозяйство представляет собой неперспективный объект инвестирования, не обеспечивающий своевременный возврат заемных средств, что подтверждается процентными ставками рефинансирования ЦБ РФ. В разгар весенне-летних полевых работ, когда хозяйствам особенно необходимы денежные средства на приобретение ГСМ, семян, удобрений и т.п. – процентные ставки составляют 17.02.1998 г. – 39%, 03.03.1998 г. – 36%, 19.05.1998 г. – 50%, 27.05.1998 г. – 150%, 29.06.1998 г. – 80%, 24.07.1998 г. – 60% [1].

Инвестиционный климат в отрасли может быть охарактеризован, как крайне неблагоприятный, сопровождающийся дальнейшим оттоком финансовых ресурсов. С 1995 г. было прекращено централизованное кредитование АПК, как не оправдавшее себя по причине низкого возврата. Однако сельскохозяйственным товаропроизводителям не были предложены иные варианты денежного кредитования. В качестве альтернативы было начато товарное кредитование. Но товарные кредиты и лизинг не могли решить и не решают всех проблем кредитования аграрного производства в силу его сезонности, длительности производственного цикла, зависимости от природных факторов и прочих особенностей хозяйствования.

Для реформирования существующего экономического положения в агропромышленном комплексе, в 1997 г. был создан специальный фонд, восстанавливающий денежное кредитование организаций агропромышленного комплекса на льготных условиях, с взиманием с них не более 25% учетной ставки Центрального банка России [2].

По итогам деятельности специального фонда льготного кредитования в 1998 г. были получены следующие результаты: из 6122,27 млн. руб., полученных по кредитным договорам сельскохозяйственными

товаропроизводителями в 1998 г. (из них 163,46 млн. руб. было выдано по фермерской квоте), на 02.06.1999 г. в специальный фонд вернулось 2054,36 млн. руб., что составляет 33,56% общей суммы выданных кредитов. Так как спецфонд формируется за счет возвратных средств, то на пополнение оборотных средств сельскохозяйственным товаропроизводителям была выдана та же сумма [2]. В КБР, в период работы спецфонда льготного кредитования сельхозпроизводителям были предоставлены следующие суммы: 1996 г. – 117,2 млрд. руб., 1997 г. – 225,8 млрд. руб., 1998 г. – 9329 тыс. руб. (деноминированных) [3].

Ряд ученых-экономистов считает, что для повышения эффективности использования средств специального фонда льготного кредитования, необходимо создание корпоративных структур [4]. Значение этого преобразования заключается в объединении промышленного, банковского, коммерческого, интеллектуального капиталов и использовании полученных научно-технических и экономических преимуществ.

Особое место в этих корпорациях принадлежит финансово-агропромышленным группам (ФАПГ). ФАПГ представляет собой объединение сельскохозяйственных, перерабатывающих, промышленных предприятий, финансово-банковских и научных институтов для скоординированной деятельности, направленной на продовольственное обеспечение населения, повышение эффективности производства, науки и капитала, решение социальных проблем. В числе эффективно действующих, можно отметить ФАПГ Пензенской, Воронежской, Орловской областей, Алтайского края.

В настоящее время в КБР Административным комитетом программы "Стабилизация и развитие экономики Кабардино-Балкарской Республики" разрабатывается проект создания ФАПГ, для более полного взаимодействия и эффективного использования полученных инвестиционных преимуществ.

### Литература

1. Прогнозы Национального Банка КБР.
2. *Черний*. Кредитный сельскохозяйственный рынок России // АПК: Экономика, Управление, 1999, №10, С. 36-44.
3. Социально – экономическое положение КБР // Кабардино-Балкарская Правда, 11.02.1999.
4. *Кундиус В., Николаев Н.* Финансово-агропромышленная группа "Золотое зерно Алтая" // АПК: Экономика, Управление, 1999, №7, С. 43-48.

## **Особенности инвестиционной политики субъекта Российской Федерации**

*Павликова Н.А.*

*Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, Россия*

Процесс перехода к рынку в России влечет за собой значительные социальные и экономические проблемы, которые не могут быть решены только с использованием потенциала частной собственности. Низкие масштабы накоплений не способны обеспечить подъем, экономическое развитие, восстановление подорванного кризисом национального хозяйства, улучшение качества продукции, выведение ее на конкурентоспособный уровень. Отсюда вытекает проблема поиска инвестиций. В настоящее время она остро стоит как на уровне страны в целом, так и на уровне отдельных регионов.

В мировых рейтингах инвестиционной привлекательности у нашей страны весьма незавидные места. Финансово-экономический кризис вообще отбросил Россию за пределы первой сотни стран, привлекательных для инвесторов. По сути, именно инвестиции являются отражением общего экономического, политического курса страны, налоговой системы, кредитно-денежной политики, законодательства. Не случайно в 1998 г. объем отечественных инвестиций в основной капитал сократился на 6,7%, а иностранных – на 14%.

Задача России – создавать положительный имидж, т.е. восстанавливать доверие к себе через целесообразную государственную политику. Необходимо также развивать систему государственных гарантий собственности инвесторов. Первостепенной задачей является снижение инвестиционного риска, который во много раз превышает инвестиционный риск в других странах мира. Актуальны на данный момент и переговоры о реструктуризации государственного долга России, которые министерство финансов проводит уже в течение нескольких лет, и которые в феврале 2000 г. дали отчасти положительный результат.

Особое значение при развитии региональной экономики приобретает задача привлечения потенциальных инвесторов в регион. Один из основных не отрегулированных вопросов связан с тем, что многие важные проблемы находятся вне компетенции регионов, которые не имеют достаточно прав для использования даже своих ресурсов, не говоря уже о привлеченных. Происходит также значительное снижение доли государственных средств, направляемых в бюджеты субъектов. Существует и информационный фактор инвестиционного климата того или иного региона. Пропаганда привлекательности отдельного субъекта Федерации может привести к многократному увеличению инвестиций.

Несмотря на сложность социально-экономической, политической ситуации в стране, неясность перспектив, социальную напряженность и неравные возможности каждого региона в области привлечения средств, следует заметить, что снижение инвестиционного риска субъекта более эффективно, чем наращивание потенциала. Именно этого принципа и придерживается Ярославская область в своей инвестиционной стратегии, которая помимо других положений включает разработку региональных залоговых механизмов, реализацию областных займов, создание благоприятного правового поля для инвесторов и другие. Эта программа проводится областью с 1994 г. и в 1999 г. дала следующие положительные результаты: увеличился объем инвестиций (по сравнению с 1998 г.) в долларах в 25 раз и в рублях в 3,4 раза, выросло число предприятий с иностранным капиталом, готовых к регистрации. К тому же Ярославская область имеет ряд преимуществ: близость к центру, широкую сеть транспортных магистралей, высокий уровень образования, развитую инфраструктуру и другие. Можно выделить ряд приоритетов региона: дизелестроение, строительство, туризм.

Таким образом, среди областей центра России Ярославская область уступает только Москве и Московской области – безусловным лидерам по привлечению инвестиций благодаря своему потенциалу.

### **Литература**

1. *Абросимова И.В.* Инвестиционная стратегия региона // Рынок ценных бумаг, 1999, №14, С. 29-31.
2. Инвестиционный рейтинг Российских регионов 1998-1999 г. // Эксперт, 1999, №39, С. 20-44.
3. Социально-экономическое положение Ярославской области / Госкомстат России. Ярославский облкомстат. Январь-июнь 1999.
4. *Хорошавина Н.* Госмаркетинг // Эксперт, 1998, №48, С. 13.

### **Проблемы и перспективы развития внешнеэкономической деятельности Кемеровской области**

***Смирнова О.Н.***

*Кемеровский институт Московского государственного университета  
коммерции, Россия*

Кемеровская область расположена на юго-востоке Западной Сибири и находится почти на равном расстоянии от западных и восточных границ Российской Федерации. Несмотря на внутриконтинентальное расположение, Кузбасс входит в десятку регионов РФ с высоким экспортным потенциалом [4]. Высокая активность определена хорошей сырьевой базой (наличие угольного бассейна) и мощным индустриальным потенциалом.

Экономика Кемеровской области изначально была ориентирована на однобокое развитие региона. При этом все добываемое и производимое в области в основном предназначено для вывоза за ее пределы. Эта характерная особенность Кузбасса и лежит в основе построения ее внешнеэкономической деятельности.

По данным Кузбасской таможни Кемеровская область имеет внешнеторговые связи с 74 странами мира. Крупнейшими партнерами являются – Турция (27% от общего внешнеторгового оборота), Украина (15%), Казахстан (10%), Китай (8.5%). Общий внешнеторговый оборот за 1998 г. составил 1530,1 млн. долл., в том числе на долю экспорта приходится 1216,4 млн. долл., а импорт составил 313,7 млн. долл. [2].

Преобладающей экспортной продукцией продолжает оставаться продукция топливно-энергетического комплекса (каменный уголь, кокс, полукокс), химической промышленности и металлургии.

Доля экспорта угля в Дальнее Зарубежье возросла, в то время как торговля со странами СНГ резко сократилась из-за постоянно растущих железнодорожных тарифов, недостаточной пропускной способности железнодорожного транспорта, перевода взаиморасчетов на СКВ [1].

Основную долю товарной структуры импорта составляет ввоз машин и оборудования. Однако рост импорта технологий, машин и механизмов в значительной степени финансируется из бюджета для создания объектов экономической и социальной инфраструктуры и в гораздо меньшей степени для реконструкции производственного аппарата [5].

Особенностью современного этапа развития внешнеэкономической деятельности Кузбасса является усиление позиций крупных посреднических фирм, что приводит к занижению отпускных цен, минимизации валютного остатка в распоряжении предприятий-производителей экспортной продукции и оттоку прибыли за пределы региона.

Анализ ВЭД Кузбасса показывает, что потенциал региона используется неэффективно. Основными препятствиями продолжают оставаться: подверженная конъюнктурным колебаниям моносырьевая направленность экспорта, невыгодное транспортно-географическое положение, фискальный характер валютно-финансового и таможенного регулирования [3].

Экспорт сырьевых продуктов должен стать для Кемеровской области не только эффективным бизнесом. Он должен послужить также началом инвестиционной цепочки высокорентабельных технологических производств, способных создать новые рабочие места, повысить качество производимых товаров и в целом изменить индустриальный профиль региона.

## Литература

1. *Лавренков И.Н.* Экспорт умирает, но растет // Кузнецкий Край, 1999, №78, С. 4.
2. Итоги работы Кузбасской таможни за 1998 г. // Информкурьер КТПП, 1999, №1, С. 21-24.
3. *Лоскутова О.Р., Балашова М.В., Кудряшова И.А.* Внешнеэкономические связи Кемеровской области // Регион, 1996, №3, С. 106-114.
4. Регионы России (экономический анализ) // Эксперт, 1997, №47, С.19-33.
5. *Кузнецов С.А.* Концепция построения внешнеэкономической политики Кемеровской области в рамках обеспечения экономической безопасности региона // Информкурьер КТПП, 1998, №1, С. 19-21.

### **Лизинг как форма инвестиций в переходной экономике** **Суюмбаева Р.А.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

В условиях инвестиционного кризиса, когда многие предприятия не могут осуществлять крупные вложения финансовых средств в техническое обновление и интенсификацию производства является необходимым поиск источников инвестиций. В связи с этим необходимо значительное повышение роли лизинга, который позволяет привлечь дополнительные частные инвестиции для развития производственной сферы и поддержки отечественного производства и всех форм собственности.

Концепция лизинга непосредственно связана с упорядочением отношений собственности в переходной экономике. Из теории собственности вытекает сама идея лизинга: чтобы получить прибыль, не обязательно иметь в собственности средства производства или какое-либо иное имущество, а достаточно иметь лишь право их использования и извлечения дохода.

Возникновение и само существование лизинга как особого вида бизнеса основаны на таком свойстве частной собственности как дробимость, позволяющей эффективно перераспределять частичные правомочия между несколькими лицами, а именно разделить право собственности на объект лизинга на два кластера (пучка) правомочий – исключительного владения и пользования вещью, применения ее в соответствии с назначением с целью извлечения дохода и других выгод, и само право собственности как правовое господство лица над объектом собственности.

Специфика лизинга как экономической категории состоит в том, что в системе экономических отношений субъектов лизинговой сделки происходит процесс отделения капитала-собственности от капитала функции. Экономические отношения определяют принадлежность объекта лизинговой сделки в различных формах одновременно как

собственность – лизингодателю, а как функции капитала – лизингополучателю. Экономическая власть собственника ограничивается воспроизводством сдаваемых в лизинг объектов, а экономическая власть лизингополучателя ограничена использованием взятых в лизинг объектов. Присвоение объекта лизинговой сделки как объекта собственности и как объекта хозяйствования методологически обосновывается концепцией К. Маркса о процессе отделения капитала-собственности от капитала-функции.

На основе методологии раздвоения собственности, созданный в процессе производства продукт также раздваивается на продукт как объект собственности и на продукт как объект хозяйствования. На основе данной методологии решается вопрос о доходах двух видов: первый доход – для собственника (лизингодателя), второй – для лизингополучателя.

Кризис, в котором сейчас находится отечественная экономическая система, обостряет необходимость углубления методологических основ рыночной трансформации. Особую роль в сложившейся ситуации играет наличие и функционирование институтов, соответствующих создаваемой экономической системе. Основной причиной создания и существования лизинговых компаний, на наш взгляд, является прибыльность вследствие сокращения издержек использования ценового механизма и заключения контрактов, т.е. сведения к минимуму транзакционных издержек в транзакциях обмена между экономическими агентами.

При использовании лизинга происходит экономия на транзакционных издержках путем устранения трудоемких операций по приобретению имущества (заключение договора купли-продажи, производство платежа и др.), по содержанию и обслуживанию (амортизационные отчисления, уплата налогов на основные средства, страхование), по ликвидации и продаже имущества. Другими словами при лизинге уровень транзакционных издержек снижается и распределяется таким образом, чтобы добровольный обмен стал возможным.

Лизинг, получивший широкое распространение в послевоенный период за рубежом и развивающийся в настоящее время в России, является эффективным и гибким инвестиционным инструментом, позволяющим вести расширенное воспроизводство и инновацию при условии ограниченности финансовых ресурсов у производителя.

Основными препятствиями для развития лизинга в России являются: высокие ставки и короткие сроки кредитования, высокий уровень налогов, отсутствие значительного стартового капитала для лизинговой компании, так как она приобретает оборудование за полную стоимость, неразвитость инфраструктуры лизингового рынка, отсутствие системы информационного обеспечения о предложениях лизинговых услуг.



В условиях недостатка средств предприятий и бюджетных средств для инвестиций в реальный сектор экономики меры, направленные на расширение лизинга, послужили бы дополнительным источником выхода из инвестиционного кризиса.

### **Анализ вывоза капитала из России**

*Таспанчик А.М.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

В последнее время повышается интерес к мировому финансовому рынку, что связано с глобализацией мировой экономики. В структуре финансового рынка наряду с традиционными потоками капитала возник новый, который способен делать деньги из денег. В результате этого можно разделить капитал на тот, который прямо или косвенно связан с производством, и валютно-спекулятивный, играющий на рынке ценных бумаг, по своей природе перемещающийся с финансового рынка одной страны на финансовый рынок другой страны.

Оценка характера международного движения капитала включает комплекс проблем, которые решить невозможно с одной позиции. Необходим комплексный подход к решению этой проблемы.

При либерализации внешнеэкономической деятельности и предоставлении права выхода на внешний рынок возникли новые проблемы массовой утечки капитала за рубеж.

Под вывозом капитала понимают государственное и частное движение капитала, портфельные и прямые инвестиции, кредиты других стран, легальные и нелегальные формы экспорта капитала.

С другой стороны, утечкой капитала называют любую форму переброски ресурсов в другие, более благоприятные с точки зрения инвестиционного климата страны.

Под бегством капитала понимается отток краткосрочных частных капиталов спекулятивного характера, но также бегство капитала отождествляется с бегством национальной валюты, т.е. финансовые ресурсы переводятся в иностранную валюту, которая не обязательно вывозится из страны. Население предпочитает другим формам сбережений накопление наличных долларов.

Экономисты-неоклассики определяют вывоз капитала через поиск вариантов его выгодного вложения, считая инвестирование за рубежом одним из главных рычагов международного разделения труда и повышения на этой основе эффективности национальной экономики.

Неокейнсианская школа указывает на то, что выгоды для инвестиционной компании могут обернуться потерями для государства,

так как экспорт капитала не всегда стимулирует занятость и экономический рост. В условиях России бегство капитала ведет к снижению уровня благосостояния общества.

Бегство капитала во многом порождено неблагоприятным инвестиционным климатом в России, об этом свидетельствует низкая доля среднесрочных и долгосрочных кредитов в общем объеме банковского кредитования.

Под вывозом капитала понимается легальный и нелегальный перевод капитала за границу, доход от которого не будет возвращен в страну. С очевидностью правы исследователи, которые видят в качестве главной причины вывоза капитала фундаментальную нестабильность общественной и хозяйственной жизни России. Если основной целью вывоза является поиск более благоприятной институциональной среды, то необходимо создать благоприятный инвестиционный климат в России, подчеркивая приоритетность прямых инвестиций. Государство должно провести радикальную корректировку внешнеэкономической стратегии страны также как и внутриэкономическую политику.

### **Инвестиции в высокотехнологичное производство как фактор повышения конкурентоспособности российской экономики**

*Токарев Ю.И.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

На предыдущих этапах политических и экономических реформ в России главными направлениями деятельности были демократизация общества, либерализация внешнеэкономических связей, приватизация, подавление инфляции и прекращение экономического спада. Сегодня Россия подошла к очередной "точке перегиба" в своей пореформенной истории. Существует острая необходимость принятия реальной стратегической программы развития страны, в которой главными рычагами подъема должны стать высокие технологии, поддерживаемые интенсивными инвестициями. Опираясь на мировой опыт, можно утверждать, что высокие технологии будут отправной точкой устойчивого развития России на протяжении ближайших десятилетий.

Наиболее часто в рамках существующих ограничений прогнозируются два основных направления экономического развития. В первом случае российская экономика может пойти по пути стабилизации и расширения традиционного экспорта топливно-сырьевых товаров в сочетании с производством полуфабрикатов и машинотехнической продукции, которые будут сбываться на уже "обжитых" рыночных нишах. Первый сценарий предполагает также высокий уровень активности государства и жесткое регулирование. Россия при этом постепенно

превратится в периферийный район, и говорить об устойчивом развитии можно будет лишь условно. Во втором случае предполагается реализация конкурентных преимуществ и превращение России в общество высоких технологий. Этот сценарий основан на государственном стимулировании экономической активности частного сектора.

На протяжении нескольких десятилетий в СССР тратились огромные ресурсы на развитие фундаментальной науки и прикладных исследований для наращивания военной мощи. Поэтому при выборе приоритетных направлений стратегической программы развития это следует учитывать и реформировать те отрасли, где накоплен наибольший потенциал. Только в этом случае можно надеяться на получение быстрой отдачи.

Реально существуют немалые технологические заделы в сфере биотехнологий, в авиакосмической, лазерной, атомной промышленности, в станкостроении, спецметаллургии и в некоторых других сферах. Согласно исследованиям РАН, Россия может рассчитывать на 7 – 8 крупнейших перспективных макротехнологий [1]. Основной гарантией успешной реализации долгосрочной программы развития является наличие потенциальных конкурентных преимуществ российской экономики. Во-первых, Россия обладает дешевой высококвалифицированной рабочей силой. Во-вторых, не стоит упускать из виду, что некоторое отечественное оборудование обладает приличным качеством, а стоит в три раза дешевле западного; отечественные приборы проще по конструкции; сервисное обслуживание намного дешевле и предполагает возможность развития купленных технологий. Проведенная в России в 1991 г. крупномасштабная экспертиза подтвердила возможность разработки и производства наукоемкой продукции на основе имеющихся научных и технологических заделов [2]. Активное освоение высоких технологий позволит предприятиям за счет экспорта значительно упрочить свое положение и исполнить роль "экспортного тарана".

В наибольшей степени высокие технологии сосредоточены в ВПК, поэтому одним из приоритетных направлений развития следует избрать наращивание усилий по эффективной конверсии оборонных предприятий. Наиболее эффективно применение двухкаскадной конверсионной модели, которая позволила бы производить непосредственно не продукты широкого потребления, а современные технологии для гражданских отраслей. Это способствовало бы в значительной степени обновлению производственных мощностей предприятий, а, следовательно, успешной конкуренции на внутреннем и внешнем рынках.

Государственное содействие развитию высокотехнологичных производств и привлечению инвестиций в реальный сектор носит решающий характер. В первую очередь государственная поддержка должна касаться научных парков, основная цель которых – создание условий для науко-

емкого производства и инновационного бизнеса; сближение науки, производства и коммерции; объединение "под одной крышей" фирм для продуктивного обмена идеями и опытом; создание тепличных условий для малых венчурных фирм, которые затрачивают на разработку и внедрение продукта в 4 раза меньше времени, чем крупные предприятия [3]. Научные парки являются незаменимой формой соединения науки и предпринимательства.

Государству необходимо позаботиться также о создании механизмов для интеграции ключевых стратегических инструментов развития – высоких технологий, внешней торговли, промышленной и финансовой политики. Существование подобного института будет способствовать объединению науки и промышленности, позволит привлекать частный капитал для финансирования научных исследований. Создание единой государственной организации позволит эффективно, целенаправленно предоставлять налоговые льготы и займы, проводить антимонопольную политику. Получение существенной отдачи возможно от эмиссии так называемых "промышленных денег"\* и легализация теневых доходов. Введение временного протекционизма позволит ускорить технологическое развитие отраслей и отдельных предприятий.

Иностранные инвестиции не способны переломить затянувшуюся производственную рецессию, но при ограниченных возможностях собственных финансовых ресурсов необходимо активно привлекать иностранные инвестиции. Поэтому необходимо принятие комплекса мер по совершенствованию нормативно-правовой базы в инвестиционной сфере и конкретизации системы страхования рисков.

Россия, с ее научно-технологическим потенциалом и опытом инноваций, при разумной государственной политике и поддержке, при разъяснении этой политики, достижении национального консенсуса относительно общих целей и четком понимании выгод от их реализации, действительно может сделать мощный рывок и заложить реальные основы будущего экономического роста.

#### **Литература:**

1. *Меньшиков С.* Сценарии развития ВПК // Вопросы экономики, №7, 1999, С. 96.
2. *Варшавский А.* Социально-экономические проблемы российской науки // Вопросы экономики, №12, 1998. С. 70.
3. *Цапенко И., Юревич А.* Перспективы научных парков в России // МЭиМО, №9, 1998. С. 40.

---

\* Выпуск государственных векселей для оплаты природных ресурсов, которые, пройдя цепочку в 6 –7 платежей, будут обмениваться на напечатанные рубли. уже обеспеченные реальным производством.

**Институциональные проблемы стимулирования инвестиций  
в инновационную сферу в современной экономике России**  
*Юсуфов А.Ш.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Проблема наиболее полного и рационального использования научно-технического потенциала общества, определения максимально эффективных общественных форм организации инновационного процесса, является следствием объективных закономерностей, определяющих современное развитие общества, развертывания трансформационных процессов, опосредующих переход к постиндустриальной экономике, информационному обществу. Такая проблема на сегодняшний день актуальна для всех промышленно развитых стран.

В современном развитом обществе инновационный процесс становится неотъемлемым элементом системы общественного воспроизводства, поэтому определение его новых институциональных форм, адекватных меняющимся условиям хозяйствования, должно опираться на макроэкономическую модель инновационного развития. Присущая дореформенной российской экономике линейная модель инновационного процесса, инерционность которой препятствует нормальному протеканию инновационных процессов в обществе, требует трансформации в более интерактивную рыночноориентированную модель. В соответствии с этой моделью формируются и основные элементы инвестиционно-инновационной инфраструктуры.

В связи с недостаточной развитостью финансовой системы в переходной экономике России, зачаточным состоянием структур венчурного капитала, отсутствием у отечественных частных предпринимательских структур реального рыночного опыта в инвестирование в инновационные проекты, в качестве основного инвестора инновационной сферы на начальных этапах формирования рыночной инновационной инфраструктуры должно выступить государство, оно же должно обеспечить подключение к этому процессу самых широких негосударственных предпринимательских структур. В этой связи уместным представляется формирование показательно-демонстрационных инновационных организаций на основе государственной собственности (100% или смешанной, но с преобладающей долей государства, позволяющей обеспечить управленческий контроль за деятельностью и расходованием средств), основными из которых могут стать исследовательские консорциумы (по типу отраслевых исследовательских консорциумов США), объединяющие на акционерной основе исследовательские организации, крупные производственные и внедренческие фирмы.

В целях повышения эффективности расходования средств в условиях кризисной ситуации следует поощрять мобилизацию ресурсов различных потенциальных инвесторов инновационной сферы и концентрацию их в специализированных финансовых инвестиционных институтах – инновационных банках, инвестиционных фондах и т.д. Необходимо законодательно регламентировать инвестиционные функции в инновационной сфере и порядок их осуществления ряда институциональных инвестиционных структур – страховых, пенсионных, взаимных фондов и т.д. В целях привлечения их к инвестированию в инновационную деятельность им необходимо предоставлять широкий набор льгот, а также всемерно поощрять создание на их базе структур венчурного капитала.

В целом подход к финансированию различных стадий инновационного процесса должен основываться на дифференциации источников и форм финансирования. Начальные стадии инновационного процесса трудно коммерциализуемы и нуждаются в значительной государственной поддержке. Степень коммерциализации инноваций растет по мере их продвижения к каждой следующей стадии, следовательно, увеличиваются возможности привлечения источников финансирования из частного предпринимательского сектора, что достигается путем применения прямых и косвенных методов государственного регулирования.

На начальных этапах стимулирование осуществляется преимущественно за счет прямых методов воздействия – субсидирования, размещения государственных заказов. По мере развития рыночных отношений все большую роль приобретают косвенные методы государственного регулирования – налоговая, амортизационная, кредитная и таможенная политика. Наибольший удельный вес в общем арсенале косвенных методов должны занимать налоговые механизмы, поскольку они способны наиболее тонко и эффективно определять направление вложения средств и реакция на них со стороны предпринимательского сектора в развитой экономике является более эластичной.

Общий подход к ранжированию используемых методов государственной поддержки представляется целесообразным строить, исходя из следующего критерия: методы прямой поддержки необходимы для стимулирования появления и развития новых форм в инновационном процессе, косвенные же методы – должны предназначаться для стимулирования активности существующих участников инновационного процесса.

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ

---

## Модель оптимального управления инвестициями *Антипов Д.В.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Рассматривается неоклассическая модель экономического развития в случае конечного промежутка времени, в которой целевой функционал представляет собой интегральную сумму дисконтированных значений функции полезности от потребления на одного рабочего. В научных публикациях представлены случаи бесконечного промежутка времени [1] или конечного промежутка времени, но с линейной функцией полезности от потребления на одного рабочего [2, 3].

В работе выписано аналитическое решение на основании принципа максимума Понтрягина [4]. Разработан программный комплекс, который после спецификации пользователем производственной функции, функции полезности, темпов амортизации и прироста рабочей силы, коэффициента дисконтирования, периода планирования и других параметров задачи строит картину синтеза экстремальных управлений, среди экстремальных управлений отыскивает оптимальное. Выдается зависимость функции накопления от времени и значение функционала качества на оптимальной траектории. Все результаты отображаются в графической и табличной форме. Подготовленные демонстрационные примеры моделируют как случаи экономического роста, развития экономики, так и её деградации.

### Литература

1. *Интрилигатор М.* Математические методы оптимизации и экономическая теория. М.: Прогресс, 1975. С. 606.
2. *Ашманов С. А.* Введение в математическую экономику. М.: Наука, 1984. С. 296.
3. *Farrell M.J., Hahn F.H.* Problems in the Theory of Optimal Accumulation // Review of Economic Studies, 1967, № 34, P.1-151.
4. *Понтрягин Л.С., Болтянский В.Г., Гамкрелидзе Р.В., Мищенко Е.В.* Математическая теория оптимальных процессов. М.: Наука, 1976. С. 392.
5. *Koopmans T.C.* Objectives, Constraints and Outcomes in Optimal Growth Models // Econometrics, 1967, № 35, P. 1-15.

## Моделирование оптимальных вложений в научно-технический прогресс

*Антипов Е.В.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

В докладе представлены результаты исследования управляемого эндогенного научно-технического прогресса в агрегированной макроэкономической модели, базирующейся на производственной функции с нейтральным по Хиксу прогрессом.

Автор отказывается от неоклассического мультипликатора. В качестве мультипликатора прогресса рассматривается  $s$ -образная функция с ограниченной производной. Ранее был исследован случай  $s$ -образной функции с бесконечной производной [1].

По мнению автора, такой вид мультипликатора экономически более оправдан. В частности, он позволяет разделить страны по уровню развития сферы НИОКР. Управляющий параметр – доля национального дохода, инвестируемого в науку, – есть функция времени.

Находится оптимальное соотношение между капиталовложениями в производство и научно-технический прогресс для наиболее быстрого достижения цели – заданного объема основных фондов [2,3].

Рассмотрение  $s$ -образного мультипликатора вместо неоклассического ведет к изменению вида основных элементов модели – особой поверхности (поверхности, на которой предельная фондоотдача и предельная эффективность капиталовложений в научно-технический прогресс равны) и кривой переключения. И, следовательно, меняется картина синтеза оптимальных траекторий. При исследовании модели используется принцип максимума Понтрягина [4].

### Литература

1. *Антипов Е.В.* Оптимальные вложения в научно-технический прогресс / Материалы конференции "Моделирование и прогнозирование социально-экономических процессов". М: МГУ, 2000.
2. *Габасов Р., Кириллова Ф.М.* Особые оптимальные управления. М.: Наука, 1973.
3. *Зеликина Л.Ф.* Оптимальные вложения в научно-технический прогресс в макроэкономических моделях и магистральные теоремы. Экономика и математические методы, 1975, 11, №3, С. 453-467.
4. *Понтрягин Л.С., Болтянский В.Г., Гамкрелидзе Р.В., Мищенко Е.Ф.* Математическая теория оптимальных процессов. М.: Наука, 1976.



## **Математическое моделирование инвестиционного процесса**

**Баринов А.В.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Математическое моделирование инвестиционного процесса зародилось в США и Великобритании в середине 1960-х гг. Тогда же начались споры о возможностях математического описания инвестиционного процесса и применимости построенных моделей на практике. Обзору практики применения сложных математических моделей неопределенности и риска в деятельности крупных корпораций США, Великобритании и Австралии в конце 1980-х – середине 1990-х гг. посвящена первая часть доклада.

В советской науке проблема инвестиционного проектирования в ее западном понимании не существовала. Проблемы неопределенности при оценке проектов решались весьма необычным способом, применялся сложный математический аппарат. Некоторые результаты исследований тех лет сохраняют актуальность по сей день. Прошлому и будущему проектного анализа на проблемных сетях отрасли интервального экспертного прогнозирования, зародившейся в 1980-х гг. в СССР, посвящена вторая, т.е. основная часть доклада.

Третья, заключительная часть доклада призвана подвести итог применению вышеозначенных методов в современной российской практике. Насколько возможно применение развитого математического аппарата при оценке инвестиций в России и какое будущее ждет здесь зарубежные и отечественные модели – два вопроса, которые будут освещены в конце доклада.

### **Формирование инвестиционного портфеля с применением функции полезности. Задача Марковица – частный случай теории полезности.**

**Боровинский Д.В.**

*Красноярский государственный технический университет, Россия*

В [1] приведено доказательство теоремы о существовании функции полезности. Данная теорема позволяет в качестве средства сравнения рисков (случайных величин)  $\Xi$  по предпочтительности использовать их ожидаемую полезность  $u(\Xi) = EU(\Xi)$ . Функция полезности – это возрастающая функция, которая ставит в соответствие заданному количеству какой-либо субстанции полезность. Аналитически ее можно записать несколькими способами, вот некоторые из них:  $U(x) = 1 - e^{-\alpha x}$ ;  $U(x) = x^\beta$ ;  $U(x) = \ln(1 + \gamma x)$ . С помощью коэффициентов  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  можно задавать функцию полезности в соответствии с отношением инвестора к

рisku [1]. Выпуклая функция соответствует склонности к риску, а вогнутая, наоборот, говорит о неприятии риска.

Пусть  $c = (c_1, \dots, c_N)$  – случайный вектор со значениями в  $\mathbf{R}^N$ . Предлагается метод построения портфеля  $y = (y_1, y_2, \dots, y_N) \in \mathbf{R}^N$ ,  $\sum y_i = 1$ , основанный на максимизации по  $y$  его ожидаемой полезности:  $EU(C) \rightarrow \max$ , где  $C = c_1 y_1 + c_2 y_2 + \dots + c_N y_N$  – доходность портфеля. Если принять, что вектор  $c$  – многомерный нормальный вектор, а  $U(x) = 1 - e^{-\alpha x}$ , то значение  $EU(C)$  можно явно выразить через портфель  $y$ . Пусть  $m = (m_1, m_2, \dots, m_N)$  – вектор средних для  $c$ , а  $V$  – его ковариационная матрица. Тогда доходность портфеля  $C$  также будет нормальной случайной величиной ввиду того, что линейная комбинация нормальных случайных величин является нормальной случайной величиной. Среднее этой величины выражается как  $a = y^T m$ , а дисперсия равна  $b = y^T V y$ . После несложных преобразований получается, что

$$EU(C) = 1 - e^{-\alpha y^T m + y^T V y \alpha^2 / 2}.$$

Пытаясь максимизировать полученное выражение, получаем цепочку выкладок, приводящую к задаче Марковица. Таким образом, задача Марковица представляет собой частный случай теории полезности. Если же хотя бы одна компонента вектора  $c$  имеет распределение, отличное от нормального, то аналитически выписать значение  $EU(C)$  будет затруднительно, а то и вовсе не удастся. Предлагается способ формирования инвестиционного портфеля с помощью метода Монте-Карло.

### Литература

1. Новоселов А.А. Проблема измерения риска. Математические модели. // Нестандартные и случайно-множественные методы измерения рисков в социально-экономических системах. Красноярск: ИВМ СО РАН, 1998. С. 18-31.

### Статистические подходы к оценке адекватности рейтинговых систем Бурдеина Е.В.

*Ростовский государственный университет, Россия*

Одним из полезных инструментариев для комплексного анализа экономической деятельности хозяйственных субъектов, финансово-кредитных учреждений, территорий и т.д. являются рейтинговые системы (РС). В последнее время их появилось довольно много. Рейтинги выставляют политическим деятелям, товарам, фирмам, банкам, регионам. Опубликование рейтингов или использование их в телепрограммах привлекает читателей и зрителей, а об их достоверности мало кто до недавнего времени задумывался. Сейчас, когда самим наличием рейтинга

никого не удивишь, возникает проблема адекватности РС. Причем понятие адекватности в данном случае рассматривается с точки зрения как потребителя (полезность для принятия решений), так и составителя (доступность и достоверность исходной информации и т.п.). За рубежом уже давно сложилась практика выставления рейтингов, и, следовательно, сложилась система известных рейтинговых агентств, наработаны и проверены соответствующие методики. В нашей стране опыт создания рейтингов еще незначителен, поэтому, не смотря на большое количество РС, надежность многих из них довольно сомнительна.

Для определения наиболее адекватной РС, необходимо изучение взаимосвязи рейтингов с помощью математических методов. Данный процесс включает следующие действия:

- проверка ортогональности (некоррелированности) показателей в каждой рейтинговой системе;
- выяснение коррелированности показателей разных рейтингов;
- изучение относительной адекватности рейтингов, критерием здесь служит – минимум исходной информации при тех же результатах;
- изучение внешней адекватности.

Необходимо заметить, что возможно рассмотрение только относительной адекватности таких систем, так как любая модель, в том числе и рейтинговая, является упрощенной схемой реального объекта или процесса. Причем самая сложная система не всегда самая адекватная. Здесь необходимо учитывать и такой фактор, как соотношение затрат и результатов, ведь чем сложнее РС, тем больше она требует затрат времени и денег, а это не всегда целесообразно.

Анализируя российские РС, можно заметить, что основные их недостатки состоят в следующем:

1. Не учитываются внешние факторы, оказывающие влияние на объект исследования, что существенно искажает рейтинг, особенно в нашей стране, где политическая, а, следовательно, и экономическая ситуация довольно не устойчива. В связи с этим необходимо в систему рейтинговых показателей вводить показатель, отражающий влияние внешней среды (веса показателей, специальные коэффициенты, учитывающие риск), например, насколько стратегия банка адекватна внешней экономической среде;
2. Не учитывается динамика изменения показателей. Отсутствие динамических коэффициентов (скорости, производные) во многих РС снижает достоверность рейтинговой системы, ведь статический "снимок" не может дать представление о тенденциях развития объекта.

Предметом исследования автора являются РС банков. Это обусловлено их многообразием, а также возросшим интересом фирм и населения к репутации и надежности коммерческих банков. Такой интерес возник в связи с несколькими крупными кризисами в российской экономике, ставшими причиной банкротства ряда коммерческих банков и соответственно их вкладчиков. Поэтому актуальным на сегодняшний день является вопрос адекватности существующих РС банков.

Было проведена проверка адекватности нескольких РС надежности коммерческих банков. Необходимо отметить одну из них, составленную В. Кромоновым (журнал "Профиль"). Для ее построения подсчитывается балл надежности для каждого банка по формуле с использованием взвешенных и нормализованных вспомогательных коэффициентов. Корреляционный анализ этой методики показал, что основная формула содержит несколько сильно коррелирующих показателей. После выделения группы наиболее существенных переменных была построена новая модель. Она требует меньшего объема исходных данных и упрощает вычисления баллов, и как показала проверка, дает результаты примерно такие же, как и исходная модель.

**Страховые организации и негосударственные пенсионные фонды  
на рынке долгосрочного пенсионного страхования и обеспечения**  
*Бусарова А.В.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

На современном этапе экономического развития Российской Федерации – в условиях некоторой стабилизации экономики – впервые, пожалуй, за последние 10 лет, серьезной государственной задачей становится поиск долгосрочных инвестиционных ресурсов и появляется возможность их использования в реальном секторе. Только среднесрочные и долгосрочные вложения в так называемые "точки роста" с последующим постепенным расширением сферы инвестиционной деятельности может обеспечить стабильный и долгосрочный экономический рост.

Средства, собираемые страховыми организациями при проведении классического накопительного страхования (страхования жизни), а также средства пенсионного страхования, традиционно являются так называемыми "длинными деньгами".

Вот что представляет собой рынок пенсионного страхования и обеспечения, а также рынок долгосрочного страхования жизни сегодня – в начале 2000 г.

Осуществляется комплексное реформирование системы пенсионного страхования и обеспечения, проводится поиск оптимального сочетания государственных и негосударственных институтов в этой сфере.

Предполагается, что пенсионная система будет состоять из следующих основных компонентов:

- *государственное пенсионное обеспечение* – система, обеспечивающая предоставление пенсий за счет средств федерального бюджета отдельным законодательно установленным категориям граждан и тем, кто не приобрел право на пенсию по государственному пенсионному страхованию – не интересно как инвестиционный ресурс;

- *государственное пенсионное страхование* – система, в которой пенсии выплачиваются из вносимых в обязательном порядке страховых взносов в бюджет государственного пенсионного страхования – становится значительным инвестиционным ресурсом при переходе от перераспределительной системы к накопительной;

- *дополнительное пенсионное страхование и обеспечение* – выплата пенсий, осуществляемая за счет дополнительных добровольных или обязательных взносов, а также дохода, полученного от инвестирования (реинвестирования) этих средств – изначально, по своей экономической природе, является инвестиционным ресурсом долгосрочного характера.

В сфере дополнительного пенсионного страхования и обеспечения традиционными профессиональными операторами рынка являются негосударственные пенсионные фонды и страховые организации.

Негосударственные пенсионные фонды – в целом более молодые, чем страховые организации, в последнее время осуществляют агрессивные попытки не только завоевать рынок корпоративного добровольного пенсионного страхования, но и осуществлять дополнительное обязательное пенсионное страхование работников с особыми условиями труда, заменив тем самым Пенсионный фонд Российской Федерации.

Для страховых же организаций пенсионное страхование – фактически разновидность долгосрочного страхования жизни. В долгосрочном страховании жизни, в отличие от продукта негосударственных пенсионных фондов, такие параметры, как период накопления, момент начала выплат, размер выплат или взносов, а также ряд других параметров определяется клиентом самостоятельно. Коммерческое страхование – особая отрасль и с точки его нормативного регулирования и экономической сущности. В связи с этим осуществлять регулирование части коммерческого страхования – страхования пенсий – нормативными документами, непосредственно регулируемыми экономические основы социального страхования, методически неверно, как, строго говоря, и вообще понятие "пенсионное страхование" как разновидность долгосрочного страхования жизни.

Единый подход государства к страховым организациям и негосударственным пенсионным фондам должен возникать только при

предоставлении одинаковых условий, прежде всего, льгот, при покупке и продаже теоретически близких по экономическому содержанию продуктов.

Однако политика государства, по крайней мере, исполнительной власти, в последнее время нацелена больше на одностороннее стимулирование негосударственных пенсионных фондов. А попытки создания комплекса стимулирующих мер по развитию долгосрочного страхования жизни фактически блокируются.

Таким образом, поиск дополнительных инвестиционных ресурсов в экономику Российской Федерации за счет стимулирования долгосрочного страхования жизни, как это не парадоксально, по-прежнему остается декларативной мерой.

### **Оценка риска инвестиционного проекта** *Джурабаева Г.К.*

*Новосибирский государственный технический университет, Россия*

Решение стратегических проблем развития производства и повышение его эффективности возможно на основе финансирования наиболее перспективных, высокотехнологичных, капиталоемких инвестиционных проектов для промышленных организаций. Инвестиции являются важным условием обеспечения структурной перестройки и экономического роста российской экономики. Их приток способствует повышению технического уровня производства, совершенствованию управления, интеграции российской экономики в мировое хозяйство.

Инвестиционный климат в России складывается в основном под воздействием многочисленных рисков. В условиях дефицита финансовых ресурсов инвестиционную стратегию в управлении промышленной организацией следует строить с учетом оценки риска реализации инвестиционных проектов.

Потенциальный инвестор, финансирующий инвестиционные проекты, должен знать о степени риска вложения средств. Например, новая конкурентоспособная продукция может появиться на рынке в результате разработки нового поколения техники, или же после модернизации ранее выпускаемой продукции.

Под рискованностью инвестиционного проекта понимается возможность отклонения будущих денежных потоков по проекту от ожидаемого потока. Риск проекта может рассматриваться и оцениваться: с измерением обособленного риска проекта; с измерением учета влияния на риск организации; с измерением учета влияния на риск инвестиционного портфеля владельцев собственного капитала организации.

Обособленный (изолированный) риск проекта может быть измерен стандартными статистическими методами (построение вероятностного распределения, расчет дисперсии, стандартного отклонения, коэффициента вариации). Неформальные методы анализ чувствительности, сценарный анализ, имитационное моделирование позволяют оценить влияние изменения условий функционирования проекта на результат деятельности организации.

Наиболее эффективной возможностью устранения негативных последствий и снижения инвестиционных рисков является управление риском [1, 2]. Управление риском при реализации инвестиционных проектов включает сбор, обработку и анализ конъюнктурной информации, выбор и синтез альтернатив защиты от риска, позволяющие проводить оценку их оптимальности с учетом рыночной ситуации.

### **Литература**

1. *Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Ф.М.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Изд-во ОАО "Экономика", 1997. 288 с.
2. *Djurabaeva G.K.* Industrial risk management under modern economical conditions. // Proceedings the third Russian-Korean International Symposium on Science and Technology. Volume 1. Novosibirsk, 1999. P. 178-181.

### **Оценка деятельности коммерческих банков Драгунова Е.В., Василевский В.Н.**

*Новосибирский государственный технический университет, Россия*

Для оценки деятельности коммерческих банков используют различные виды анализа, в основе которых лежат методики оценки уже пройденного этапа и не рассматриваются тенденции развития, которые можно проследить, используя прогнозирование. В последнее время внимание экономистов привлекают фундаментальный и технический анализы, которые используются, в основном, в анализе ценных бумаг, но существует возможность их использования и для анализа деятельности коммерческих банков, при этом в качестве объекта анализа будет выступать бухгалтерский баланс [1].

Для оценки деятельности коммерческих банков и выявления тенденций их развития нами были построены модели для основных показателей, используемых для анализа:

- рассмотрены линейные и нелинейные регрессионные модели на основе внутренних переменных;
- рассмотрены нелинейные регрессионные модели на основе внешних переменных, с определением возможности запаздывания влияния внешних переменных (временным лагом);

- рассмотрена возможность использования агрегированных моделей для анализа структуры баланса.

Построенные модели могут быть использованы не только для выявления тенденций развития, но и для восстановления данных при потере части информации, а также для проверки достоверности предоставляемой отчетности [2].

Также была усовершенствована методика В. Кромонава (журнал "Профиль"), в которой мы свели к минимуму экспертные оценки, при этом предлагается математически обоснованный выбор коэффициентов и их весов для построения сводного коэффициента.

На первом этапе производится разбиение коэффициентов на группы, характеризующие активы, пассивы, прочие коэффициенты, кросс – коэффициенты и т.д. Затем вычисляется сумма абсолютных значений парной корреляций в каждой группе. Коэффициенты, у которых эта величина наибольшая включаются в итоговую модель.

На втором этапе определяются веса, с которыми выбранные коэффициенты будут включаться в сводный индекс. Для этого аналогичным образом находятся суммы абсолютных значений парных корреляций между данными показателями. Вклад каждого коэффициента в сводный индекс, определяется по формуле:

$$\text{Вес} * \ln (1,72 + K_{\text{реальн}}/K_{\text{опт. верхняя граница}}).$$

И, наконец, предлагается методика выбора предприятий для инвестирования, при этом на основе типовых статистических процедур выявляются незначимые для данной отрасли коэффициенты. Затем предприятия делятся на стабильно работающие и испытывающие финансовые трудности, определяются пороговые значения для значимых коэффициентов, а предприятия распределяются по четырём зонам: зона "благополучия", зона "относительной стабильности", зона "опасности" и зона "критичности".

### Литература

1. Василевский В.Н., Драгунова Е.В., Кравченко А.В. Фундаментальный и технический анализ баланса банка // Сборник докладов Российской научной конференции "Экономические информационные системы на пороге XXI века". М., 1999. С. 216-220.
2. Драгунова Е.В. Оценка бухгалтерского баланса банка при потере информации // Сборник тезисов докладов межрегиональной научной конференции молодых учёных и студентов "Поведение предпринимателя в условиях реформирования системы государственного регулирования – 99" Н: НГАЭиУ, 1999. С. 97–99.



## Модель определения размера решающей коалиции Ларченко Н.В.

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия

В работе будет предложено несколько вариантов усовершенствованных моделей определения оптимального размера решающей коалиции или В работе будет предложено несколько усовершенствованных вариантов количества людей из общего числа голосующих, согласие которых необходимо получить для того, чтобы решение считалось принятым. В первоначальном варианте модели, представленной в работе Дж. Бьюкенена и Г. Таллока [1, С. 76-118] для нахождения оптимального размера коалиции признавалось возможным использовать любой из двух критериев [1, С. 77-78]: минимизация издержек или максимизация разницы между доходом и издержками при специфической трактовке входящих переменных. В нашей работе будет так же показано, что данные критерии в общем случае не являются равнозначными.

Общая модель определения оптимального правила принятия решения или оптимального размера решающей коалиции, предложенная двумя американскими экономистами, состоит в минимизации двух типов издержек: издержек принятия решений, возрастающих по мере роста размера решающей коалиции и внешних издержек\*, которые при движении по направлению к правилу единогласия убывают. Задача, таким образом, сводится к определению такого значения размера решающей коалиции, при котором сумма двух видов издержек была минимальна.

Введём следующие обозначения. Обозначим за  $N$  размер решающей коалиции. Пусть также имеется общая величина издержек  $X$ , существующих до того, как начали предприниматься какие-либо коллективные действия. Эта же величина включает те неполученные *внешние выгоды*, которые не являются непосредственным следствием ликвидации явных *внешних издержек*, существовавших до появления коллективных действий (примером может служить возникшая, как следствие коллективных действий, система социальной помощи малообеспеченным). Эту последнюю составляющую мы должны рассматривать для того, чтобы объединить в нашем анализе одновременно два способа увеличения индивидуальной полезности. Сумму этих двух видов издержек назовём *совокупными внешними издержками*. Предположим также, что вследствие коллективных мероприятий совокупные внешние издержки удалось снизить до размера  $Z$ . Разницу между *константой*  $X$  и *переменной*  $Z$  обозначим  $Y$ . Величина  $Y$  является *совокупными внешними выгодами*, которые были получены вследствие коллективных мероприятий, причём, как с точки зрения максимизации прибыли, так и с точки зрения

---

\* Под внешними издержками понимаются такие издержки, которые индивид несёт "...в результате действий других лиц, над чьей деятельностью у него нет прямого контроля." (Там же. С. 78.)

минимизации издержек. Оставшаяся часть от  $X$  (т. е.  $Z$ ) соответствует тем издержкам, которые остались после осуществления коллективных действий определённого масштаба. Для реализации таких коллективных действий необходимо осуществить затраты равные  $Q$ , соответствующие в классификации Бьюкенена издержкам принятия решения. Все остальные издержки реализации государственных мероприятий (*издержки финансирования государственных программ*) учитываются при исчислении величины  $X$  и, как следствие,  $Z$ .

Например, при осуществлении государственных программ, издержки финансирования которых составляют  $M$  единиц, но которые приносят доход только  $(M-X/2)$  единиц, внешние издержки составят именно  $X/2$  единиц. В то же время, при осуществлении проектов с теми же затратами, но с доходом  $(M+X/2)$  единиц, внешние выгоды составят  $X/2$  единиц, а их неполученная величина соответствует в нашем случае убытку (совокупные внешние издержки равны, таким образом,  $X$ ). Правило минимизации издержек в том виде, в котором его использует Бьюкенен соответствует решению следующей задачи:

$$\text{Min } (Z+Q)$$

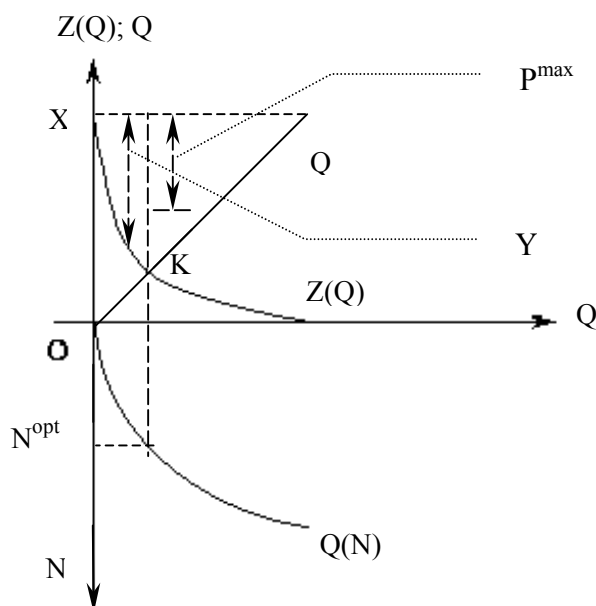
*Правило максимизации прибыли соответствует задаче:*

$$\text{Max } (Y-Q) \tag{1}$$

*Преобразуя выражение (1) и учитывая, что  $X$  – константа, имеем:*

$$\text{Max } (Y-Q) = \text{Max } (X-Z-Q) = X + \text{Max } (-(Z+Q)) = X - \text{Min } (Z+Q).$$

Поведение описанных выше переменных отражено на рис. 1.



**Рисунок 1. Графическая иллюстрация решающей коалиции**

Прямая  $Q$  является биссектрисой угла первой четверти. При  $Q = 0$   $Z = X$ . Минимум суммы издержек достигается при таком значении  $Q$ , при котором тангенс угла наклона кривой  $Z(Q)$  равен 1 (это условие выполняется, предположительно, в точке К) (это условие не является универсальным и зависит от конкретной зависимости  $Z(Q)$ ). Так как  $\text{Max}(Y-Q) = X - \text{Min}(Z+Q)$ , то максимум прибыли достигается в точке минимума совокупных внешних издержек, а её величину можно легко проиллюстрировать на графике. Значение максимальной прибыли обозначено нами на рис. 1 как  $P^{\text{max}}$ . Оптимальные размер решающей коалиции равен  $N^{\text{opt}}$ .

Вместе с тем, нельзя утверждать, что при определении минимальных издержек мы были недостаточно последовательны в использовании соответствующего критерия, так как, даже если использовать понятие совокупного дохода от выгодного (с учётом издержек финансирования) проекта, его не полученный размер нельзя включать во внешние издержки (так как полностью получен он никогда не будет), тем более бессмысленно включать в них совокупный доход от невыгодных (с учётом издержек финансирования), но реализованных проектов. Что касается критерия максимальной разницы совокупных внешних выгод и издержек, то здесь наши выкладки были не совсем последовательны: их, вместе с графической иллюстрацией, можно улучшить.

Однако полностью решить показанное противоречие между различным учётом издержек финансирования государственных программ нам не удалось. Мы нашли оптимальное решение в последовательности использования двух критериев принятия решения. При анализе новой модели было выяснено, что два критерия оптимизации указывают на различные оптимальные значения  $N$  и, как следствие, размера оптимальных государственных расходов.

### **Литература**

1. Бьюкенен Дж., Таллок Г. Конституция экономической политики. М.: Таурис Альфа, 1999.

### **Современные проблемы национальной системы страхования, страховые аннуитеты**

***Лукоянычев Д.В., Скудняков Р.В.***

*Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,  
Россия*

Резкие социально-экономические изменения, произошедшие в России в короткий по историческим меркам срок, потребовали принципиально нового взгляда на уже давно существующие проблемы развития страхового рынка. В условиях, когда реальный сектор экономики

находится в жесточайшем кризисе, реанимация страхового рынка – дело первостепенной значимости. Почему? Потому, что страховые организации занимают особое место в обеспечении инвестиционного процесса. С одной стороны, они сами способны выполнять функции институциональных инвесторов, мобилизуя значительную часть финансовых средств юридических и физических лиц и направляя их в различные виды инвестиций. С другой стороны, с помощью страхования можно обеспечить стимулирование инвестиционной активности отечественных и иностранных владельцев капитала путем осуществления страховых операций по видам страхования, гарантирующим инвесторам возврат вложенных средств, а в ряде случаев и возмещение неполученного дохода при наступлении различных неблагоприятных событий, ведущих к потере всех или части вложенных сумм.

Особый акцент сделан на раскрытии сути страхования жизни, как потенциального источника долгосрочных инвестиций. Страхование жизни в наше время широко распространено во всех высокоразвитых странах, а отдельные его подвиды, такие как страхование ренты и пенсий, сейчас получают все большее распространение и считаются самыми перспективными.

В представленной работе осуществлен анализ страховой деятельности на трех принципиально разных уровнях, начиная с изучения макроэкономических аспектов деятельности страхового рынка на федеральном уровне и осмысления развития данного рынка на региональном уровне, а заканчивая анализом деятельности конкретного субъекта АСО "Наша Надежда". Именно это позволило наиболее объективно рассмотреть закономерности развития страховой деятельности и выявить возможные пути ее оптимизации как на региональном, так и федеральном уровнях.

Особая значимость работы заключается в том, что в ходе исследований были собраны новейшие данные о смертности и средней продолжительности жизни населения Нижегородской области, которые стали основой для разработки таблиц коммутационных функций, актуальных для всех страховых компаний, осуществляющих сделки по страхованию жизни. Кроме того, эти данные представляют реальный интерес для людей, интересующихся проблемами условных рент в общем и страховыми аннуитетами в частности, а также для предприятий, имеющих отношение к страхованию.

В силу значительного изменения социально-экономической обстановки в стране за последние десять лет кардинальным образом поменялась структура страхового бизнеса. Страхование жизни, всегда занимающее колоссальную долю в общем объеме страховых взносов, сегодня имеет нисходящий тренд, т.е. так называемый "затухающий эффект". Все больший акцент ставится на имущественное страхование и страхование

ответственности. Но и эти виды страхования при катастрофической нехватке денежных средств развиваются чрезвычайно медленно.

Откровенно невысокое развитие страхования в России имеет под собой ряд объективных причин. Это и отсутствие страховой культуры, и высокая степень инфляции, и плохая проработка регулирующей нормативно-правовой базы и, конечно же, просто недоверие ко всем финансовым учреждениям. Доверие может возродиться только при четко наметившейся тенденции социально-экономической стабилизации. Поэтому на данном этапе именно от Федерального центра зависит нормативно-правовая проработка условий функционирования страхового рынка Российской Федерации, которая дала бы последнему несколько большую свободу в развитии своей деятельности.

Суммировав все недостатки существующей системы страхования и среды ее функционирования, мы определили приоритетные меры и пути ее вывода из кризисного состояния:

- создание эффективной структуры накоплений, повышение уровня инвестиций в основные фонды и человеческий капитал;
- оздоровление финансового положения предприятий области путем увеличения объемов инвестиций в основной капитал;
- разработка принципов и механизмов эффективной областной политики, обеспечивающих формирование конкурентоспособного финансового сектора, включающего системы государственных и негосударственных институтов страхования и гарантирования инвестиций, в том числе иностранных, при минимизации рисков и обеспечения возвратности;
- разработка концептуальной схемы страхового рынка и механизмов страхования;
- организация системы защиты и страхования всех видов инвестиций на региональном уровне.

Потенциальные резервы развития страхования в России огромны. Необходимы лишь разумные, продуманные и логичные действия, которые способны повысить привлекательность страхования и тем самым помочь занять ему более уверенную позицию на Российском финансовом рынке.

### **Сравнительный анализ развития страхового рынка 1997-1999 гг.** *Мирошниченко Я.С.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

*Общая динамика.* Показатели 1999 г. подтвердили, что страховой рынок менее всего пострадал от финансового кризиса 1998 г. Более того,

возможно, произошла некоторая переориентация финансовых потоков в пользу страхового рынка.

Общий объем собранных премий в 1999 г. увеличился как в номинальном, так и в реальном выражении: абсолютный показатель увеличился почти в два с половиной раза с 42175,28 до 96639,49 млн. руб. (темп роста равен 229,1%); при корректировке на инфляцию – рост более, чем в полтора раза (прирост равен 67%) при объеме премий в 70539,77 млн. руб.

Продолжилась положительная тенденция роста доли премий в ВВП (в 1997 г. – 1,3%, в 1998 г. – 1,54%, а в 1999 г. – 2,16%). Учитывая рост ВВП в 1999 г., можно сказать, что увеличение вышеуказанной доли происходило именно за счет роста объема страховых премий.

*Структура рынка по видам страхования.* Столь существенный рост страховых премий в 1999 г. произошел за счет страхования ответственности (темп роста равен 315,7%), имущества (301,9%), а также за счет страхования жизни (285,3%). Рост премий по страхованию имущества и ответственности отчасти связан с увеличением действительной стоимости имущества в связи с инфляцией, что привело к соответствующему увеличению страховых сумм по данным договорам. Существенный рост премий по страхованию жизни вряд ли можно связать с объективным развитием данного вида страхования в России. В настоящее время все объективно существующие факторы, препятствующие развитию страхования жизни, сохранились. Степень их негативного влияния могла только усилиться: это и чрезвычайно низкий уровень доходов населения, и отсутствие страховой культуры, и подорванное доверие к финансовым институтам в целом, и отсутствие у страховщика возможности адекватного инвестирования средств страхователя, и др. Учитывая это, представляется разумным использование страхования жизни для проведения разного рода финансовых схем, связанных как с пресловутой оптимизацией налогообложения страхователей, так и с другими целями. Зафиксированный рост премий может свидетельствовать о более активном задействовании страхового рынка в этом процессе после финансового кризиса.

Рост страховых премий отчасти можно объяснить применением валютного эквивалента для пересчета страховых премий и страховых выплат. Соответственно по действующим договорам страхования объем премий в рублевом выражении возрос автоматически.

Тенденция к сокращению доли обязательных видов страхования, наметившаяся в 1996 г продолжилась. Так, если в 1997 г. доля премий по обязательным видам страхования составляла 39,4%; в 1998 г. – 35%, а в 1999 г. – 22,3% по отношению к общей сумме. Снижение происходило за

счет существенно более низких темпов роста абсолютных показателей (45,8% по сравнению с 274% по добровольным видам).

В то же время происходит рост доли страхования имущества (с 20,5% до 27,1%, 1997 г. – 23,9%), страхования ответственности (с 3,3% до 4,6%) и страхования жизни (с 29% до 36,8%) при сокращении доли страхования от несчастных случаев и медицинского страхования (темп роста, равный 183% почти вдвое ниже, чем по другим добровольным видам) и обязательного страхования (темп роста равен 145,8%).

*Институциональная структура.* Количество страховых компаний в 1999 г. продолжало сокращаться тем же темпами, что и в предыдущем году – около 20% в год (на 01.01.2000 г. количество страховых компаний составляло 1532, на 01.01.1999 г. – 1866, на 01.01.1998 г. – 2334). Причем за счет отзыва лицензий произошло сокращение численности страховых компаний на 26%, а за счет выдачи новых лицензий – увеличение на 4%. Тенденция снижения количества страховщиков была подкреплена вступлением в силу 01.01.2000 г. требований статьи 25 Федерального закона №157-ФЗ от 31.12.1997 г., устанавливающей минимальный размер уставного капитала для страховщиков. На начало 2000 г. треть страховых компаний (569 из 1532) не соответствовало указанным требованиям и за январь-март 2000 г. было отозвано уже более 260 лицензий.

Кроме объективного роста доли компаний с капиталом от 2,1 до 10 млн. руб., растет и число страховщиков с капиталом более 10 млн. руб. (за год рост их числа составил около 40%).

*Региональный аспект.* В 1999 г. региональная концентрация рынка страхования усилилась: Москва не только сохранила, но и упрочила свое безусловное лидерство, увеличив долю в общем объеме премий с 52,4% до 63,7% при росте объема собранных премий почти в 3 раза.

### **Особенности страхования предприятий малого предпринимательства** *Павлова Е.А.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

*Состояние и проблемы малого предпринимательства в Российской Федерации.* Официально сектор малого предпринимательства в российской экономике представлен слабо. Политически и экономически развитие сектора малого предпринимательства идет сложно, что обусловлено ухудшением социально-экономической ситуации, особенно после августа 1998 г. Основными неблагоприятными факторами в развитии малых предприятий являются чрезмерный налоговый пресс, недоступность инвестиционных ресурсов, отсутствие оборотных средств, условий для реального доступа на рынок недвижимости и технологий при привати-

зации государственного и муниципального имущества. В большинстве регионов условия аренды помещений, оборудования нестабильны.

Предприятия малого бизнеса в первую очередь нуждаются в решении финансово-кредитных проблем, совершенствовании налогообложения и законодательства, снижении административных барьеров. Им необходима правовая и физическая защита со стороны правоохранительных органов.

*Особенности страхования предприятий малого бизнеса.* Институт страхования является необходимым элементом развития рыночной экономики. В сфере деятельности предприятий малого бизнеса его роль особенно велика, так как малым предприятиям свойственны высокие коммерческие риски и высокая подверженность деятельности различного рода неблагоприятным обстоятельствам.

В целом, при анализе перспектив страхования предприятий малого бизнеса можно выделить несколько основных моментов.

*Отношение страховых компаний к страхованию предприятий малого бизнеса.* Большая часть страховых компаний, даже учитывая низкую платежеспособность предприятий, считает целесообразным страхование предприятий малого бизнеса. Однако есть целый ряд факторов, который делает данный вид страхования не очень привлекательным для страховых организаций. В частности это – низкая платежеспособность и непропорционально высокие риски предприятий.

В связи с тем, что предприятия малого бизнеса на данный момент не являются выгодными клиентами, страховые компании не разрабатывают стандартизированных страховых продуктов и, в лучшем случае, предлагают комплексное страхование.

Основными видами страхования, предлагаемыми малым предприятиям, являются страхование ответственности, а также имущественное страхование.

*Отношение малых предприятий и индивидуальных предпринимателей к страхованию.* Как показывают статистические опросы, предприятия малого бизнеса недостаточно знакомы с институтом страхования, а также его ролью в обеспечении безопасности и бесперебойности производственного процесса. Характерно, что в регионах, где страховое поле более ограничено, а недостаточная капитализация страховых компаний ограничивает их возможности по страхованию крупных рисков, страховые компании прилагают большие усилия для привлечения предприятий малого бизнеса к страхованию, чем в центральных районах страны (в частности Москве и Санкт-Петербурге). Наиболее заинтересованы в страховании строительные организации и предприятия, занимающиеся промышленным производством. Это связано,



прежде всего, с тем, что данные виды деятельности характеризуются более сложным характером производства и многочисленными внешними связями, а соответственно, оказываются более чувствительными к рискам.

Учитывая тяжелые финансовые условия, а также высокую степень подверженности риску, предприятия малого бизнеса постепенно осознают необходимость получения страховой защиты, а, следовательно, данный вид страхования в ближайшее время получит большое развитие.

Именно страховые компании должны разработать и предложить такие страховые продукты, которые будут охватывать наиболее широкий перечень рисков, которым подвергаются предприятия малого бизнеса, а также тарифы, которые будут соответствовать возможностям малых предприятий.

### **Литература**

1. Доклад "О состоянии и развитии малого предпринимательства в Российской Федерации и мерах по его государственной поддержке" Министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства. 1999.
2. Данные исследования Института стратегического анализа и развития предпринимательства. 1999.

### **Оптимизация финансовой деятельности страховой компании**

***Пономаренко Н.В.***

*Новосибирский государственный технический университет, Россия*

Временем активного развития страхового бизнеса в России считается начало 1990-х гг. Именно в этот период появлялись, и в огромных количествах, страховые компании, которые предлагали различные финансовые схемы параллельно с непосредственно страхованием, а очень часто и вместо него. И хотя такие примеры наблюдаются и сейчас, все же большинство страховых компаний вернулись к принципам классического страхования, а это в условиях нестабильной финансовой ситуации в нашей стране сопряжено с немалыми трудностями.

Что же необходимо для эффективного функционирования страховой компании? Во-первых, превышение общей страховой премии над общими страховыми выплатами. Во-вторых, успех работы страховой компании зависит также, и в немалой степени, от структуры страхового портфеля, под которым понимается набор страховых контрактов по различным видам страхования, объединенных единым страховым фондом. Оптимальная портфельная стратегия позволяет уменьшить вероятность разорения компании за счет диверсификации, т.е. покрытие расходов по убыточному виду страхования за счет более прибыльных.

Применение метода Монте-Карло позволяет имитировать движение финансовых средств страховой компании с той целью, чтобы уменьшить вероятность разорения [1]. Ежедневно выплаты и поступления рассчитываем как сумму выплат и поступлений по каждому виду страхования, в соответствии со следующей формальной записью:

$$G_t^p = \sum_{n=1}^N V_t^p [n] \cdot \gamma_t^p [n] \quad \text{и} \quad Q_t^p = \sum_{n=1}^N S_t^p [n] \cdot t[n] \cdot k_t^p [n].$$

Получаемые средства аккумулируются на расчетном счете:

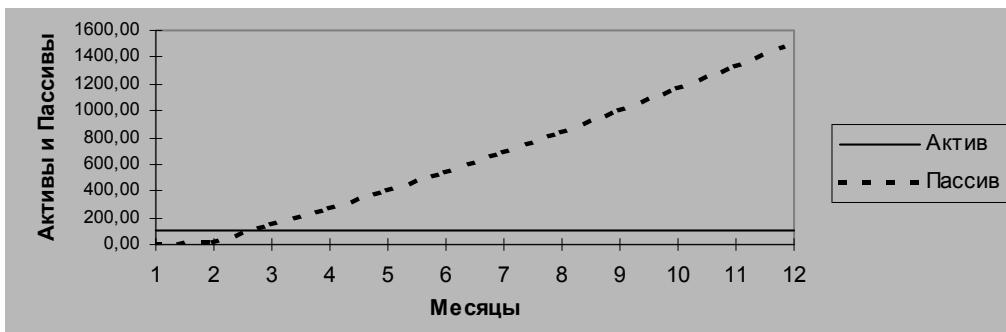
$$K_t^p = (K_0^p + Q_t^p - G_t^p - I_t^p) \left( \frac{r_1}{360} \cdot (((T-t) + (P-p) \cdot T) + 1) \right)$$

Финансовое положение страховой компании определяется наличием или отсутствием кредитов  $B^p$ , которые берутся только в том случае, если у страховой компании недостаточно средств для расчета по обязательствам, т.е.  $K_t^p < K_{min}$ . Кредит рассчитывается по формуле:  $V_t^p = K_{min} - K_t^p$ . Суммарный объем кредитов рассчитываем следующим образом

$$B_t^p = (B_0^p + V_t^p) \left( \frac{r_2}{360} \cdot (((T-t) + (P-p) \cdot T) + 1) \right)$$

Ежемесячно возвращаем кредит, если  $d \leq B_0^p$ , то  $B_0^p = B_0^p - d$ , и  $K_0^p = K_0^p - d$ , иначе, если  $d > B_0^p$ , то  $B_0^p = 0$  и  $K_0^p = K_0^p - B_0^p$ .

Результат моделирования представим в виде графика [2]:



**Рис. 1. График актива (дохода) и пассива (кредита) страховой компании.**

### Литература

1. Зоркальцев В.И. Модели рыночной экономики. – Иркутск, 1993. С. 144.
2. Пономаренко Н.В. Страховые модели // Сборник тезисов докладов VI Новосибирской межвузовской научно-студенческой конференции "Интеллектуальный потенциал Сибири", 1999. С. 10-11.

## **Язык разработки системно-динамических моделей "RUSIM"**

**Сидоренко В.Н., Матросов И.В., Латышев К.В.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Системно-динамическое моделирование берет свое начало с Дж. Форрестера, основателя метода системной динамики, построившего в 1970-х гг. известную модель мировой динамики "Мир-2", которая послужила прототипом для создания многих современных социо-эколого-экономических моделей [1,2].

Большинство зарубежных системно-динамических моделей, создаются на основе специальных сред разработки имитационных моделей (языков) и описываются в виде *D*-схем, т.е. системы дифференциальных уравнений (обыкновенных или в частных производных) с обратными связями. В настоящий момент времени известны такие языки разработки имитационных моделей, как GASP, MIMIC, GPSS, DYNAMO, STELLA (Ithink), VENSIM, POWERSIM, ИМИТА(Э)К и др., которые позволяют не только быстро создавать имитационные модели при помощи простых визуальных инструментов (компонентов), но и анализировать работу моделей для дальнейшей оценки воздействия управленческих решений на протекание процессов в моделируемых системах [1].

Однако отмеченным средам разработки системно-динамических моделей присущи следующие недостатки: отсутствие простых инструментов предобработки данных с использованием статистических и нейросетевых алгоритмов [3], а также методы обработки пространственно распределенной информации, присущие геоинформационным системам [4]. Кроме того, во многих зарубежных отсутствуют робастные (устойчивые) методы интегрирования систем дифференциальных уравнений, что также ограничивает класс моделируемых систем.

Исходя из вышеизложенного, группой молодых специалистов МГУ им. М.В. Ломоносова под руководством Сидоренко В.Н. в 1999-2000 г. был разработан язык визуального системно-динамического моделирования "RUSIM" (под Windows), в котором устранена часть отмеченных недостатков и использованы преимущества ранее созданных языков системно-динамического моделирования. Язык разработан с использованием таких языков программирования, как Borland C++, Delphi и Assembler на основе модульного подхода. В настоящее время "RUSIM" используется для моделирования и прогнозирования в области макроэкономики и экономики природопользования.

### **Литература**

1. Сидоренко В.Н. Системная динамика. М.: ТЕИС, 1998. 205 с.

2. *Матросов И.В.* Программная система для анализа глобальной безопасности и устойчивого развития / Сб. тез. конф. "Молодые ученые – науке технологиям и профессиональному образованию для устойчивого развития: проблемы и новые решения". Ч. 1. М.: Изд. "Ами". 1999, С. 54.
3. *Горбань А.Н., Россиев Д.А.* Нейронные сети на персональном компьютере. Новосибирск: Наука, Сибирская издат. фирма РАН, 1996. 276 с.
4. *Сидоренко В.Н.* Применение геоинформационных систем в проектном анализе / Сб. тез. конф. "Молодые ученые – науке технологиям и профессиональному образованию для устойчивого развития: проблемы и новые решения". Ч. 3. М.: Изд. "Ами", 1999. С. 110-112.

### **Оптимальные макроэкономические процессы** **Смирнова А.К.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Рассматривается модель Шелла, которая часто используется в экономических исследованиях для оценки оптимальности развития экономики. В этой модели отображены взаимосвязанные экономические процессы производства, потребления, инвестиций и сбережений. Критерием оптимальности в этой модели служит достижение максимального душевого потребления на рассматриваемом промежутке времени. Повысить точность получаемых с помощью модели Шелла результатов можно за счет более реалистичного описания процесса производства, в котором наряду с учетом долгосрочной тенденции роста эффективности производства ("долгосрочная" модель) учитываются краткосрочные отклонения от этой тенденции ("краткосрочная" модель).

*"Краткосрочная" модель Шелла.* Опишем более подробно модель Шелла\* [1]. В ней предполагается, что в каждый момент времени  $t$  экономика характеризуется набором переменных  $Y(t)$ ,  $C(t)$ ,  $I(t)$ ,  $K(t)$ ,  $L(t)$ , где  $Y$  – выпуск,  $C$  – потребление,  $I$  – инвестиции,  $K$  – объем основных производственных фондов,  $L$  – трудовые ресурсы.

В модели Шелла выпуск в каждый момент времени обычно описывается динамической производственной функцией Кобба-Дугласа

$$Y(t) = \beta K(t)^\alpha L(t)^{1-\alpha} e^{\lambda t}, \quad (1)$$

где  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\lambda$  – параметры. Производственная функция (1) обладает свойством единичной эластичности производства. Множитель  $e^{\lambda t}$  в формуле (1) задает основную тенденцию роста эффективности производства. Рост

---

\* Некоторые авторы называют модель Шелла моделью Солоу в оптимизационной форме.

эффективности производства, т.е. улучшение качества используемых основных фондов и трудовых ресурсов, обусловлен НТП.

Следует заметить, что в реальной экономике изменения эффективности производства с течением времени не всегда можно представлять множителем  $e^{\lambda t}$ , описывающим экспоненциальный рост. Существуют отклонения от основной тенденции роста эффективности производства, вызванные как неравномерным развитием НТП, так и меняющимся с течением времени воздействием других факторов производства. На эффективность производства влияют скорость обновления основных производственных фондов (уровни инвестиций в предшествующие годы), макроэкономическая и политическая стабильность, уровень образования и квалификации рабочей силы [2]. Поэтому более точное описание производственного процесса можно получить с помощью производственной функции

$$Y = \beta K^\alpha L^{1-\alpha} e^{\lambda t + \varepsilon(t)}, \quad (2)$$

где  $\varepsilon(t)$  – функция, описывающая отклонения от основной тенденции роста эффективности производства.

В модели Шелла также предполагается, что в каждый момент времени выпуск  $Y$  делится на потребление  $C$  и инвестиции (капиталовложения)  $I$

$$Y(t) = C(t) + I(t) = (1 - s(t))Y(t) + s(t)Y(t), \quad (3)$$

где  $s(t)$  обозначает норму накопления в момент времени  $t$ . Норма накопления  $s(t)$  всегда находится между своим минимальным значением  $s_1$ , большим нуля, и максимальным значением  $s_2$ , меньшим единицы

$$0 < s_1 \leq s(t) \leq s_2 < 1. \quad (4)$$

Введение максимального уровня  $s_2 < 1$  необходимо ввиду того, что в реальной экономике не весь выпуск расходуется на инвестиции. Минимальный уровень  $s_1 > 0$  показывает, что необходимо некоторое количество инвестиций, так как экономика не может функционировать в состоянии постоянного потребления производственных ресурсов.

Производственные фонды амортизируются с темпом  $\mu > 0$ . Это означает, что за единицу времени из строя выбывает  $\mu$ -я часть имеющихся основных фондов. Таким образом, выполняется уравнение

$$K^*(t) = I(t) - \mu K(t) = s(t)Y(t) - \mu K(t). \quad (5)$$

Заметим, что на протяжении всего рассматриваемого промежутка времени  $[0, T]$  население растет с постоянным темпом  $n$ , а  $L(0) = L_0$ , т.е. справедливо уравнение

$$L^* = nL. \quad (6)$$

В качестве критерия, определяющего оптимальность функционирования экономической системы в рассматриваемом периоде  $[0, T]$ , принимается общее удельное потребление (на одного работника) с дисконтированием:

$$J = \int_0^T e^{-\delta t} \frac{C}{L} dt = \int_0^T e^{-\delta t} \frac{(1-s)Y}{L} dt \rightarrow \max, \quad (7)$$

где  $\delta > 0$  – константа. На величину основных производственных фондов в конечный момент времени  $T$  накладывается условие

$$K(T) \geq K_T, \quad (8)$$

которое интерпретируется как условие "экономического горизонта": экономическая система должна обеспечить определенный экономический потенциал за пределами рассматриваемого периода. Также предполагается, что в начальный момент времени

$$K(0) = K_0. \quad (9)$$

Итак, "краткосрочная" модель Шелла представляет собой критерий (7) и условия (2) – (6) и (8), (9). "Долгосрочная" модель Шелла состоит из того же критерия (7) и тех же условий (3) – (6), (8), (9), а отличается использованием производственной функции (1) вместо (2).

Автором решена задача нахождения оптимального развития экономики, т.е. задача определения оптимальных объемов выпуска, инвестиций и потребления для каждого момента времени, а также с помощью "краткосрочной" модели Шелла, проведена оценка оптимальности развития внутренней частной экономики США за 1947-1968 гг. [1] Результаты этой оценки сравниваются с результатами оценки по "долгосрочной" модели Шелла.

При построении производственной функции (1) были получены следующие оценки параметров:  $\alpha = 0,265458$ ;  $\beta = 2,217055$ ;  $\gamma = 0,023437$ . Для нормы выбытия основных производственных фондов выбрано значение  $\mu = 1/13$ , а для коэффициента дисконтирования – значение  $\delta = 0,1$ . При оценке темпов прироста трудовых ресурсов получено значение  $n = 0,005478$ . Рассчитаны значения остаточной функции  $\varepsilon(t)$ , ее производной, а также приведены реальные значения фондовооруженности, магистральные значения фондовооруженности и нормы накопления для "краткосрочной" и "долгосрочная" моделей Шелла. Магистральные значения нормы накопления  $s(t)$  изменяются при отклонении эффективности производства от основной тенденции, т.е. "краткосрочная" модель Шелла позволяет получать более точные значения оптимальной нормы накопления, чем "долгосрочная".

Если бы, начиная с 1947 г., в течение трех лет во внутреннюю частную экономику США инвестировалось около 50% от общего объема

выпуска, то в 1950 г. фондовооруженность достигла бы магистрального значения. Если бы в течение следующих лет норма накопления принимала магистральные значения, то развитие внутренней частной экономики США было бы оптимальным с точки зрения достижения максимального душевого потребления. Реальные же значения фондовооруженности примерно в два раза ниже оптимальных, т.е. наблюдается недостаток инвестиций в производство.

### **Литература**

5. *Кротов В.Ф. и др.* Основы теории оптимального управления. – М.: Высшая школа, 1990.
6. *Львова О.В.* Применение зарубежных моделей экономического роста к построению общества устойчивого развития в России. – М.: Вестник МГУ, Сер. 6, Экономика, 1997 г., № 6.

### **Специфика экономико-математического моделирования свеклосахарного производства *Щербакова С.А.***

*Воронежский государственный аграрный университет им. К.Д. Глинки,  
Россия*

В докладе представлены результаты научно-исследовательской работы, выполненной по заявке АООТ "Кристалл" Калачеевского сахарного завода. Цель разработки – учесть экономические интересы поставщиков сырья и сахарного завода путем обеспечения максимального выхода сахара и распределения прибыли пропорционально затратам обеих сторон. Для этого пришлось согласовать с учеными-агрономами оптимальные сроки уборки сахарной свеклы и предусмотреть обязательную переработку не менее 40% сырья, минуя стадию хранения в кагатах, т.е. поступление сырья на переработку "с колес".

Формирование экономико-математической модели оптимизации сырьевой зоны сахарного завода имеет свою специфику, которая заключается в необходимости учета оптимальных сроков уборки и переработки сырья с целью увеличения выхода сахара, в определении прибыли от реализации конечного продукта (сахара), в учете затрат на производство корней сахарной свеклы и переработку корней на заводе. В связи с этим в стандартную модель оптимизации сырьевой зоны были внесены корректировки: введены ограничения по срокам уборки и переработки сахарной свеклы, ограничения валового сбора в зависимости от насыщения посевов сахарной свеклой или обеспеченности свеклоуборочной техникой, ограничения по размеру затрат и по выходу сахара для каждого хозяйства.

За основные переменные приняты валовые сборы сахарной свеклы по каждому хозяйству и периоду переработки. В качестве вспомогательных переменных в модель введены: валовой сбор сахарной свеклы по зоне, себестоимость всего валового сбора, затраты по транспортировке всей свеклы до завода, валовое производство сахара, сумма переменных затрат на переработку сахарной свеклы, сумма постоянных затрат на переработку сахарной свеклы.

Найти максимальное значение линейного функционала  $\max Z = zQ - W - V - C - R$  при условиях:

1. Ограничение валового сбора в зависимости от пашни или свеклоуборочной техники  $\sum_{i,l} X_{ijl} \geq 60T_i, \sum_{i,l} X_{ijl} \geq 0,12S_i$ .
2. Суммирование валового сбора сахарной свеклы и затрат свеклосахарного комплекса  $\sum_{i,j,l} X_{ijl} - X = 0, \sum_{i,j,l} c_i X_{ijl} - C = 0,$   
 $\sum_{i,j,l} r_i X_{ijl} - R = 0, wX - W = 0$ .
3. Суммирование производства сахара  $\sum_{i,j,l} k_{jli} X_{ijl} - Q = 0$ .
4. Учет переработки сахарной свеклы по графику  $\sum_{i,l} X_{ijl} \geq 60T_i$ .

где  $Y$  – объем перерабатываемого свекловичного сырья в сутки,  $z$  – цена реализации 1 тонны сахара,  $Q$  – валовое производство сахара,  $W$  – переменные затраты на переработку 1 тонны свеклы,  $V$  – постоянные затраты на переработку свеклы,  $C$  – себестоимость всего валового сбора свеклы,  $R$  – затраты на транспортировку до сахарного завода всего валового сбора свеклы,  $i$  – номер свеклосеющего предприятия;  $j$  – номер срока уборки сахарной свеклы;  $l$  – номер срока переработки сахарной свеклы;  $X_{ijl}$  – валовой сбор свеклы в  $i$ -м хозяйстве в  $j$ -й период уборки для переработки в  $l$ -й срок,  $T_i$  – количество свеклоуборочной техники в  $i$ -м хозяйстве,  $S_i$  – площадь пашни в  $i$ -м хозяйстве,  $X$  – валовой сбор сахарной свеклы по зоне,  $c_i$  – себестоимость 1 тонны сахарной свеклы в  $i$ -м хозяйстве,  $r_i$  – затраты по транспортировке 1 тонны сахарной свеклы в  $i$ -м хозяйстве;  $w$  – переменные затраты на переработку 1 тонны сахарной свеклы,  $k_{ijl}$  – выход сахара в % из свеклы 1-го хозяйства, убранной в  $j$ -й и переработанной в  $l$ -й срок,  $U_i$  – объем переработки сахарной свеклы в  $l$ -й срок.

Применение предлагаемой экономико-математической модели позволяет спланировать работу комплекса с учетом интересов участников производства, вести точный учет затрат и результатов каждого их них, повысить рентабельность свеклосахарного комплекса в 1,5-2 раза по сравнению с фактической.



# ФИНАНСЫ, БУХУЧЕТ И АУДИТ

---

## Финансы

---

### Проблемы становления рынка венчурного капитала в России

*Агеева В.Е.*

*Ярославский государственный университет имени П.Г. Демидова, Россия*

В условиях технологических революций уровень социально-экономического развития страны во многом обусловлен выбором между инвестиционной и инновационной стратегиями. Россия, традиционно придерживающаяся инвестиционного пути, на современном этапе должна сделать выбор: социально ориентированный научно-технический прорыв в будущее либо бесперспективная сырьевая ориентация страны. Обязательное условие для перехода России к инновациям – формирование рынка венчурного капитала, являющегося рычагом финансирования новейших наукоемких технологий. Альянс российских предпринимателей с венчурным капиталом может привести к впечатляющим экономическим результатам, т.к. Россия изобилует компаниями, способными к быстрому развитию и сильно нуждающимися в источниках финансирования, а ставки вознаграждения рискованных вложений здесь выше среднего уровня. Венчурный бизнес может стать реальным катализатором инвестиционной активности деловых кругов, обеспечить свежий приток инвестиций российским предприятиям, дать шанс наиболее перспективным из них.

В настоящее время в России действует 20 венчурных фондов, управляющих средствами порядка 2 млрд. долл., из которых пока инвестировано лишь 25% [1]. Из 20 зарегистрированных, только один венчурный фонд, управляемый компанией "Солитон НТТ", является чисто российским; инвесторы остальных – ЕБРР и Правительство США. Российский рынок венчурного капитала находится на этапе становления и сталкивается с многочисленными проблемами, сдерживающими его развитие. В их числе:

- *нехватка капитальных ресурсов* – отсутствие в России сложившегося рынка свободного капитала является фундаментальной проблемой, мешающей развитию экономики в целом;
- *неразвитость форм венчурного финансирования* – преобладает финансирование Seed-проектов, являющееся наиболее рискованным,

практически отсутствует финансирование компаний, находящихся на более высокой стадии развития;

- *отсутствие нормативной базы*, необходимой для функционирования венчурного капитала, длительность юридического оформления процедуры инвестирования.

Для успешного разрешения этих проблем развития необходимы следующие мероприятия:

- создание соответствующей законодательной базы, регламентирующей все аспекты инвестиционной деятельности в России;
- осознание государством необходимости развития рынка венчурного капитала;
- государственная поддержка в форме налоговых льгот венчурным инвесторам, создание Государственного инновационного фонда с региональными отделениями;
- государственное регулирование путем регламентации отдельных аспектов деятельности венчурных фондов и компаний;
- изучение и использование зарубежного опыта развития рынка венчурного капитала;
- привлечение инвесторов путем повышения требований к предприятиям по раскрытию информации, повышению ее прозрачности;
- участие в международных программах поддержки венчурного бизнеса и привлечения венчурных фондов к финансированию крупных международных проектов.

Очевидно, что современные проблемы становления российского рынка венчурного капитала носят комплексный характер. Необходимо выработать системный подход к преодолению негативных факторов, предусматривающий активное участие государства в этом процессе путем создания Государственной программы развития указанного рынка.

### Литература

1. *Власов А.* Венчурный капитал и малое предпринимательство // Общество и экономика, 1999, №12, С. 93-106.
2. *Гулькин П.* Венчурное инвестирование – немного истории и статистики // Рынок ценных бумаг, 1999, №6, С. 20-28.
3. *Долан Э. Дж., Линдсей Д.* Рынок: микроэкономическая модель / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общей ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича М., 1996.
4. *Новицкий Н.* Ориентиры инвестиционной и инновационной деятельности // Экономист, 1999, №3, С. 27-34.
5. *Серпилин А.* Венчурные фонды – катализатор экономического роста // Рынок ценных бумаг, 1999, №6, С. 15-19.

## **Торговля ценными бумагами в сети Интернет**

*Анцыгин Г.А.*

*Башкирский государственный университет, Республика Башкортостан*

В данный момент времени мы являемся свидетелями и участниками перехода мировой экономики от индустриальной формы к информационной. Все глубже и глубже в нашу жизнь проникают Интернет-технологии, подчиняя своему влиянию привычные сферы бизнеса и финансов. Не стал исключением и такой сегмент экономики, как фондовый рынок. Начиная с 1990-х гг., происходит его постепенное перемещение в электронные системы и сети. Благодаря Интернет, увеличилась скорость передачи информации и реакция участников на рыночную ситуацию, сократились затраты времени на принятие решений.

Для целого ряда инвестиционных компаний Интернет уже перестал выполнять исключительно информационную функцию, а стал местом их работы и объектом пристального внимания. Поддержка и развитие бизнеса по оказанию брокерских услуг через Интернет становится одним из главных направлений деятельности таких компаний как Merrill Lynch, Morgan Stanley, Charles Schwab.

Некоторые подвижки в развитии такого рода деятельности делали и крупные российские брокерские компании такие как "Тройка-Диалог" и "Атон", но мировой финансовый кризис 1997 г. и кризис августа 1998 г. в России сделали свое черное дело, и инвестиции в развитие данной сферы фондового рынка были приостановлены. Тем не менее, спрос на данный вид услуг на нашем рынке растет в арифметической прогрессии. На западе развитие Интернет торговли ценными бумагами происходит параллельно с бурным развитием самого Интернет. В России отсутствие инвестиционного бума в Интернет оказывает отрицательное воздействие на состояние российской торговли ценными бумагами. И не смотря на то, что клиентская база довольно неразвита из-за неблагоприятной и несовершенной налоговой системы и негативного опыта предыдущего участия на фондовом рынке, желающих поработать в данном бизнесе достаточно. На первоначальном этапе данный вид услуг будет предназначен для существующих клиентов брокерских компаний, которые профессионально разбираются в структуре и механизме фондового рынка. Очень часто такими клиентами являются не только частные лица, но и небольшие инвестиционные компании.

При последующем развитии торговли ценными бумагами через российский Интернет, участникам торговли потребуется осуществить ряд необходимых мер, которые позволят эффективно работать на данном сегменте рынка ценных бумаг, а именно: законодательно обосновать

торговлю, обеспечить безопасность и защиту инвесторов и произвести переориентацию на мелкого инвестора.

Все вышеперечисленные меры уже притворены в жизнь в Америке и дали следующие положительные результаты: по состоянию на середину 1999 г. в Америке оперировали уже более 500 подобных компаний обслуживающих более 13 млн. счетов. По оценкам консалтинговой компании Gomez Advisors, к 2001 г. в мире будет открыто 18 млн. инвестиционных Интернет-счетов, в 1996 г. их было только 1,5 млн., в начале 1999 г. – 5,1 млн., а к 2003 г. инвесторы будут держать уже около 1,2 трлн. долл. в различных виртуальных активах (по сравнению со 128 млрд. долл. в 1999 г.).

На сегодняшний день самым популярным и перспективным сегментом является индустрия Интернет-брокеров, а торговля ценными бумагами в сети является одной из наиболее быстро развивающихся областей брокерского бизнеса.

Продавцами данного вида услуг являются дискаунт-брокеры – брокерские компании, оказывающие исключительно техническое содействие биржевым игрокам за меньшее вознаграждение, чем реальные. Они размещают заказ, обеспечивают оплату, перевод денег, клиринг и депозитарные услуги, а решение что покупать, когда и где принимает сам клиент. Тем более, что тот же Интернет предоставляет исключительно широкие возможности для поиска необходимой информации. Сидя перед подключенным к сети ПК, можно получать регулярную и оперативную информацию о состоянии рынка. На бесплатных сайтах информационных агентств, банков и финансовых компаний размещают биржевые индексы, графики и данные о котировках. При желании можно найти ленту важнейших новостей дня и свежие обзоры фондового рынка, которые подготовлены экспертами ведущих инвестиционных компаний. А для тех, у кого занятие фондовым рынком является средством к существованию, и ошибка может стоить очень и очень дорого, существуют платные информационные ресурсы Интернет, так называемые on-line терминалы, которые гарантируют получение информации с биржи без задержек и опозданий. По сети можно получать советы аналитиков и трейдеров по покупке или продаже акций.

Как таковой Интернет-трейдинг ценными бумагами не представляет ничего особенного, но если взглянуть в перспективу, то можно увидеть ряд весьма интересных моментов:

- доступность услуг, достигнутая прозрачность рынков, снижение цен на ПК и программное обеспечение, а также появление торговых систем, для работы с которыми не требуется особых знаний привело на рынок множество новых игроков – не только компаний, но и

частных лиц; частный инвестор в силу своей оснащенности и компетентности приблизился к профессиональному;

- имея минимальный набор для работы в сети своим портфелем ценных бумаг можно управлять из любой точки мира;
- финансовые рынки становятся круглосуточными и перемещаются в сеть, теряя, таким образом, географическую привязку;
- происходит эволюция инфраструктуры фондового и денежного рынков, идет глобализация мировых финансовых потоков.

Все эти моменты в недалеком будущем приведут развитие мировой экономики на качественную новую основу и позволят использовать финансовые средства с максимальной выгодой.

### **Метод анализа иерархий в региональном налоговом планировании** *Дуканич Л.В.*

*Ростовский государственный университет, Россия*

Разработка бюджетно-налоговых заданий на уровне субъекта федерации (региональное налоговое планирование) предполагает реализацию целого ряда взаимосвязанных задач, среди которых одно из центральных мест занимает поиск и обоснование предпочтительного варианта будущего налогового режима в регионе. Ясно, что поиск налогового режима, который бы обеспечивал усиление той части налогообложения, которая стимулирует развитие региональной экономики и обеспечивает фискальные потребности территории, ограничен пределами самостоятельности региональных органов, определенными Налоговым Кодексом РФ. Региональная самостоятельность в области налогового законодательства определена следующими направлениями: вводом в действие на территории субъекта новых налогов на базе "рамочных" федеральных законов, установлением конкретного размера налоговых ставок (в рамках заданного на федеральном уровне предела), установлением сроков уплаты некоторых налогов, введением дополнительных налоговых льгот.

Однако и в этих рамках у регионов остается достаточно широкое поле деятельности в проектировании эффективной налоговой структуры, в выборе налогов, налоговых ставок, которые следует изменить в первую очередь и т.п. В настоящее время для регионов, которые ввели на своей территории единый налог на вмененный налог для определенных видов деятельности (далее единый налог), достаточно острой стала проблема недобора налогов и сборов в региональные бюджеты в связи с обязательной отменой уплаты для некоторых категорий налогоплательщиков достаточно широкого круга налогов. К числу таких налогов относятся следующие налоги: НДС, налог с продаж, налог на прибыль, налог на имущество организаций и др. То есть отменили уплату тех

налогов, которые "держали" бюджет. Особенно это относится к НДС и налогу с продаж, которые по своей фискальной значимости для бюджетов регионов не имеют себе равных.

В качестве средства преодоления сложившейся ситуации с выпадением доходов из бюджетов вследствие вышеуказанной замены некоторые регионы планируют увеличить фискальное бремя по единому налогу посредством увеличения базовой доходности и величин корректирующих коэффициентов (по наметкам сумма платежа должна увеличиться в полтора, два раза). При обосновании новых условий формирования налогового обязательства по единому налогу в расчет брался лишь один аспект – фискальный. Не принимался во внимание, как, впрочем, и при его введении тот факт, что промысловые налоги, а единый налог относится к именно этому виду налогов, слабо согласуются с такими принципами налогообложения как "справедливость", "равенство обязательств" и др.

Нам представляется, что этот вариант налоговых новаций региона нуждается в более обстоятельной оценке, в том числе с учетом всего спектра требований, базирующихся на принципах налогообложения. В сложившейся ситуации могут быть предложены и другие налоговые альтернативы. Например, вывести из состава плательщиков единого налога организации и тем самым вернуть их в число плательщиков НДС, налога с продаж и других налогов, оставив в числе плательщиков единого налога только физические лица, зарегистрированные в качестве предпринимателей без образования юридического лица. В качестве альтернативного варианта может быть предложен вариант полного отказа от взимания на территории региона единого налога с возвратом к ранее действовавшей системе налогообложения. Интересны для рассмотрения варианты с усеченным по сравнению с рекомендуемым "рамочным" федеральным законом перечнем видов деятельности, подлежащих обложению единым налогом на вмененный доход. Реализация всех вышеперечисленных налоговых альтернатив не выходит за пределы законотворческой компетенции субъекта федерации.

Принятие решений в области налоговой политики должно сопровождаться оценкой его потенциальных последствий с привлечением, по возможности, широкого спектра критериев, охватывающих всю гамму интересов общества и учитывающих принципы налогообложения. Необходимость многокритериального подхода при принятии налоговых решений признается практически всеми исследователями. Однако специфика критериальных требований (например, таких как: "законность", "социальная и политическая приемлемость" и т.п.), затрудняющая их формальное отображение, а также их количество (от 3 до 9 критериев у разных авторов) ставят существенный заслон возможностям использования аналитических методов обоснования налоговых решений.

Метод анализа иерархий (МАИ), разработанный Т. Саати и представляющий собой инструмент принятия многокритериальных решений, может быть успешно применен в региональном налоговом планировании при выборе налоговой альтернативы, обеспечивающей не только потребности сбора заданной суммы налоговых поступлений в бюджет (принцип достаточности), но и соответствие другим принципам.

Метод состоит в декомпозиции проблемы на все более простые составные части посредством построения иерархии, начиная с вершины (конечной цели или целей управления), через промежуточные уровни (критерии, детализирующие и поддерживающие цели) к самому нижнему уровню, представляющему собой перечень альтернатив. На основе парных сравнений и численной оценки ЛПР или группой экспертов относительной степени (интенсивности) взаимодействия элементов в иерархии, с последующим синтезом множественных суждений, формируется приоритетность целей и критериев, а затем осуществляется заключительная оценка и выбор из исходных альтернатив. Преимущества МАИ не ограничиваются возможностью многокритериальной постановки задачи выбора. К достоинствам метода также следует отнести возможность при принятии налогового решения учета мнений всех сторон, задействованных в этом процессе. Причем реализация метода обеспечивает конфиденциальность процесса принятия решения. Частные решения сторон (лиц) затем объединяются в единую модель с равными или различными весами участников. Кроме того, метод МАИ легко проверяем и программно реализуем.

В нашей постановке предлагается оценить и сделать выбор из четырех налоговых альтернатив: 1) вариант, предусматривающий увеличение размера базовой доходности и величин корректирующих коэффициентов; 2) вариант, предусматривающий отмену взимания единого налога с организаций; 3) вариант отмены действия единого налога на территории субъекта федерации; 4) вариант "статус кво". В качестве конечной цели взят дополнительный налоговый доход, который желательно получить в результате налоговых новаций (задается соответствующими должностными лицами субъекта федерации). В список критериев, используемых для оценки налоговых альтернатив, вошли: 1) законность; 2) административная выполнимость и экономичность; 3) социальная и политическая приемлемость; 4) продуктивность или доходность; 5) справедливость; 6) стабильность и регулярность; 7) регулирующая нейтральность; 8) совместимость с социально-экономической стратегией региона.

Критерий "Административная выполнимость и экономичность" используется для оценки альтернативы с позиций простоты и понятности формирования налогового обязательства, осуществимости и уверенности в ее применении налогоплательщиком. Это означает, что плательщики понимают инструкции по начислению налогов, предусмотренных

альтернативой, сами нормативные положения не содержат неоднозначности, противоречий, а также могут рассчитать потенциальное налоговое бремя по альтернативе. Учитываются здесь также те затраты, которые понесут налогоплательщики в форме платы за консультации, трата времени и сил налогоплательщиками, связанная с расчетом налогового обязательства и уплатой налога (подготовка налоговых деклараций и т.п.). Чтобы быть "социально и политически приемлемой", налоговая альтернатива должна быть совместимой с понятием справедливости, не вызывать взрыва социальной напряженности в связи с ее применением. "Справедливость" подразумевает, что налогоплательщики, находящиеся в одинаковой ситуации (по доходности, оборотам и другим параметрам) подлежат примерно одинаковому обложению. "Стабильность и регулярность" интерпретируется как, с одной стороны, определенное постоянство условий формирования налогового обязательства в рамках альтернативы, с другой, как регулярные и, в этом смысле, стабильные доходы региона от налоговых поступлений. "Нейтральность к регулированию" означает, что применение налоговой альтернативы не окажет серьезных искажений на частное производство и или на потребительские решения. Наконец, "Совместимость с социально-экономической стратегией региона" требует, чтобы налоговые эксперты оценили последствия каждой альтернативы в доходной части и конечной налоговой структуре с позиций ее соответствия заявленных стратегических целей развития региона.

Используемая в данной постановке иерархия состоит из трех уровней: конечная цель составляет самый высокий уровень (первый уровень), множество признаков (критериев) – промежуточный, в данном случае второй, уровень, и четыре налоговые альтернативы – нижний уровень. Следует отметить, что метод МАИ не предусматривает ограниченный по числу уровней. Не каждый элемент уровня должен быть обязательно связан с каждым элементов из смежных уровней. Более того, законченная или полная иерархия, предусматривающая связь каждого элемента с каждым элементом смежного уровня, является не типичной для реальных задач принятия решений.

Для построения модели иерархии необходимо определить веса всех критериев и степень соответствия каждой налоговой альтернативы критериям оценки. Для этого, как правило, используются экспертные оценки, формируемые с помощью известных экспертных методов принятия решений. Экспертный метод был выбран из-за его относительной простоты, доступности и возможности введения в процедуру принятия налогового планового решения критериев, слабо или вовсе не структурируемых. Хорошо зарекомендовал себя при решении подобных задач метод Дельфи (H.R. Weistro Toer, Khorramshahgol и Moustakis). В состав экспертного налогового совета должны быть привлечены ответственные работники Минфина и Минэкономики региона, руководящий состав



налоговой службы субъекта федерации, ученые-налоговеды, представители предпринимательской среды. Каждый член экспертного совета имеет равный голос в определении налоговой политики на будущее, что обеспечивает равные возможности в формировании единой оценки налоговых альтернатив. Общее число экспертов целесообразно ограничить 9 – 11 чел.

В пределах экспертного выбора используется парное сравнение критериев оценки по шкале от 1 до 9. При равенстве критериев оценки между собой присваивается численная оценка 1; при умеренном превосходстве – 3; сильное превосходство оценивается 5-ю; очень сильное превосходство – 7-ю; чрезвычайно сильное превосходство – 9-ю. По парное предпочтение альтернатив по каждому критерию формируется также по шкале от 1 до 9, где 1 соответствует безразличию, 3 указывает на умеренное предпочтение, 5 – на сильное предпочтение, 7 – на очень сильное предпочтение и 9 – чрезвычайное предпочтение.

Для сбора и обработки мнений экспертов разработаны специальные опросные анкеты. Программная реализация метода МАИ осуществлена с помощью электронной таблицы EXCEL. Метод анализа иерархий может быть также с успехом использован для отбора налогов, налоговые ставки по которым должны быть пересмотрены в первую очередь.

### **О налоге на добавленную стоимость**

*Ильясова А.А.*

*Башкирский государственный университет, Республика Башкортостан*

В период экономического спада значительно сужается база для прямого налогообложения стабильного дохода. Поэтому развитие косвенного налога и, в частности, применение налога на добавленную стоимость (НДС) неизбежно. Прямые налоги имеют лишь относительное значение в формировании доходов бюджета. НДС, устанавливаемый в виде надбавки к цене или тарифу, позволяет в нынешней ситуации охватить малыми и менее чувствительными дозами широкий круг плательщиков всех сфер деятельности. Этот налог, наверное, единственный, который не поддается инфляции.

В нашей стране сложилась мощная система косвенного налогообложения, основой которой длительное время составлял налог с оборота. Однако внедрение рыночных отношений, для которых характерно свободное ценообразование, обусловили необходимость трансформации налога с оборота в три платежа: НДС, акциз и налог с продаж.

НДС был введен с 01.01.1992 г. чрезмерно высокой ставкой в 28%, что во многом способствовало искусственному росту цен на товары и

услуги. Первоначально возлагаемые на него надежды, как основного доходного источника бюджетной системы, не оправдались.

В настоящее время НДС, наряду с налогом на прибыль является основным источником формирования бюджета. Доля его в объеме налоговых поступлений республики Башкортостан (РБ) составляет 27,6%, а доля в доходах бюджета РБ – 17,5%.

Объем поступлений НДС в республике определен, исходя из прогнозируемого объема валового регионального продукта (ВРП) и оценки доли вновь созданной (добавленной) стоимости в объеме ВРП на всех стадиях производства. В 2000 г. эта стоимость (прибыль, фонд заработной платы (ФЗП) в сфере материального производства, амортизационные отчисления) прогнозируется примерно на уровне 58 млрд. руб., что составляет 46,3% от объема ВРП. Необлагаемые обороты, в соответствии с действующим на территории РБ Законом РФ №1992-1 от 06.12.1991 г. "О налоге на добавленную стоимость", составят примерно 11,6 млрд. руб.

Основная ставка НДС в РБ предусмотрена в размере 20%, при этом в расчете учтены выпадающие суммы налога в связи с применением пониженной ставки на отдельные продовольственные товары и товары для детей в размере 10% (по перечню, утвержденном Правительством РФ). Сумма поступлений НДС во все уровни бюджетов РБ прогнозируется на уровне 5517,4 млн. руб., в том числе в Федеральный бюджет – 50% (ведутся переговоры насчет 75%). Очевидно, что для суверенной республики это кабальные условия договора, так как они ограничивают возможности свободного использования средств от наращивания производства.

В 1998 г. в бюджеты всех уровней РБ поступило 3 млрд. руб., а в 1999 г. – 5 млрд. руб., что в 1,6 раза больше поступлений в 1998 г. Существенное влияние на это оказал рост облагаемой базы по крупным налогоплательщикам, определяющим налоговую политику РБ, обусловленный увеличением объема производства и реализации облагаемой продукции. 1999 г. в РБ можно отметить как предстартовый для подъема экономики. Обеспечен устойчивый рост в ряде отраслей экономики. ВРП вырос на 4% и составил 103 млрд. руб., в том числе рост производства промышленной продукции – 7% или 90 млн. руб. (в 2000 г. ожидается 20%-й рост производства промышленной продукции).

НДС представляет собой форму изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства. Однако сущностное определение налога в Законе не соответствует понятию добавленной стоимости, к которой относится помимо ФЗП (со всеми начислениями на него) и прибыли, сумма амортизации основных фондов. Это ведет к обложению не только добавленной, но и перенесенной стоимости. В фондоемких отраслях, где амортизация имеет большой

удельный вес, эта теоретическая погрешность стоит организациям очень дорого. Отнесение амортизации к добавленной стоимости противоречит международной практике исчисления при взимании этого налога. Нам кажется нелогичным обложение НДС оборотов по реализации подакцизных товаров, что ведет по существу к двойному косвенному налогообложению товаров.

В ведущих западных странах ставки НДС не превышают 20%. В частности, стандартная ставка налога в ФРГ составляет 14%, в Великобритании – 15%, в Италии – 18%, во Франции – 18,6%, в Испании – 12%. На некоторые товары устанавливаются пониженные ставки (2-10%), а на отдельные товары – повышенные (25-33%). Действующая же в РФ основная ставка налога в 20% высока для хозяйствующих субъектов, что ведет к всеобщему росту цен и усиливает тяжесть косвенного обложения.

### **Литература**

1. Бюджетное послание на 1999 г. Президента Республики Башкортостан Рахимова М.Г. Государственному Собранию Республики Башкортостан. Уфа, 1998.
2. Бюджетное послание на 2000 г. Президента Республики Башкортостан Рахимова М.Г. Государственному Собранию Республики Башкортостан. Уфа, 1999.
3. Доклад о социально-экономическом положении Республики Башкортостан в 1998 г. Уфа, 1999.

### **Облигационные займы как источник финансирования регионов Российской Федерации**

*Логунов А.Н.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Сегодня трудно однозначно говорить о *ближайших* перспективах субфедеральных и муниципальных облигационных займов в нашей стране после событий, произошедших в августе 1998 г. Но при всем разнообразии высказываемых мнений и прогнозов, можно достаточно уверенно утверждать, что, по крайней мере, в *средне- и долгосрочной* перспективе интерес к этому инструменту фондового рынка со стороны как инвесторов, так и профессиональных участников рынка ценных бумаг значительно увеличится. Заинтересованы в субфедеральных и муниципальных облигационных займах, естественно, и сами эмитенты. Ведь успешная реализация облигационной программы позволяет администрации-эмитенту решить целый комплекс важнейших для региона задач, основными из которых являются:

1. *Финансирование региональных инвестиционных программ и капиталоемких проектов* (в первую очередь программ муниципального

жилищного и дорожного строительства, а также быстро окупаемых инвестиционных проектов, имеющих важное народнохозяйственное значения для экономики региона).

2. *Ликвидация кассовых разрывов.* Подобное решение вопроса особенно важно для тех регионов, налоговая база которых подвержена существенным сезонным колебаниям.

3. *Финансирование текущего дефицита бюджета.* В этом случае заем часто решает вопрос обеспечения оперативного финансирования "горящих задач", многие из которых носят сезонный характер ("северный завоз", авансовые выплаты производителям сельскохозяйственной продукции и т.п.).

4. *Погашение ранее размещенных займов.* Например, привлекая финансовые ресурсы для реализации среднесрочного инвестиционного проекта, региональная администрация может выпустить не среднесрочные, а краткосрочные облигации. Причин этому может быть много. Например, в данный момент доходность по среднесрочным облигациям на рынке существенно выше, чем по краткосрочным. Другая причина может заключаться в отсутствии интереса у участников рынка к среднесрочным бумагам (и, как следствие, увеличение риска неразмещения облигационного займа, необходимость увеличения доходности облигаций для повышения их привлекательности для инвесторов и т.п.). В этих условиях выпуск нового облигационного займа с целью погашения ранее размещенного и выплаты начисленных по нему процентов позволяет администрации-эмитенту, с одной стороны, все-таки завершить начатый проект, а с другой, не отвлекать собственные средства на обслуживание облигационного займа, срок погашения которого уже подошел. При этом крайне важно отметить, что рефинансирование существующей задолженности не должно становиться самоцелью всей системы облигационных займов региона.

Как показывает опыт отечественного рынка субфедеральных и муниципальных облигационных займов, одной из причин, которая на протяжении всего последнего времени сдерживала и продолжает сдерживать развитие этого сегмента фондового рынка, является их недостаточно высокая надежность, обусловленная, в частности, отсутствием эффективных механизмов защиты прав владельцев данных облигаций. Комплексное решение этого принципиального вопроса должно стать объектом активных усилий со стороны не только государства (в лице его законодательных и исполнительных органов власти), но и со стороны самих эмитентов. Последние, в частности, должны быть сами заинтересованы в создании надежной, прозрачной и поддающейся контролю со стороны инвесторов системы движения аккумулированных от продажи облигаций денежных средств. Ведь, в конечном итоге, это существенно

повысит надежность бумаг соответствующего региона для инвесторов, а значит и позволит эмитенту привлекать ресурсы под меньший процент.

В заключение также важно отметить следующее. Безусловно, события августа 1998 г. сильно подорвали данный сегмент фондового рынка. Однако уже сегодня можно говорить о наличии определенных экономических предпосылок для возрождения рынка этих бумаг (это и рост конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей вследствие девальвации рубля, и потребность профессиональных участников рынка ценных бумаг в надежных финансовых инструментах и целый ряд других факторов). При этом является очевидным и то, что эти предпосылки будут усиливаться по мере улучшения общей экономической ситуации в стране.

### **Российская банковская система: проблемы посткризисного развития** *Менжулина Е.В.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Есть ли сейчас возможность построить эффективную банковскую систему? Этот вопрос задается открыто, а предлагаемых решений очень много. Августовский кризис выявил несколько неприятных особенностей банковского сектора, которые необходимо учитывать при разработке программы оздоровления банковского сектора.

1. Существующее законодательство существенно ограничивает борьбу с банками, которые нарушают законы. Недостаток ресурсов осложняют задачу по отзыву лицензий у банков, которые отказались несостоятельными перед своими вкладчиками и кредиторами.
2. Платежная система оказалась сосредоточена в крупных банках, которые столкнулись с серьезными проблемами и оказались на грани банкротства.
3. Слабый пруденциальный надзор за банками привел к низкому качеству кредитных портфелей и очень рискованным валютным позициям у многих российских банков.
4. Кредиты в реальном секторе экономики остаются очень рискованными, большая часть из них не возвращается, что, в свою очередь, приводит к неплатежам и со стороны банков.

Важной проблемой российской банковской системы является полное отсутствие к ней доверия как населения, так и корпоративных структур, не считая международных инвесторов. Восстановление доверия – одна из главных задач, стоящая в период проведения реформ. Исходя из вышеперечисленных критериев, кажется разумным выполнение следующих действий по оздоровлению банковской системы.

Во-первых, банковская система должна претерпеть реструктуризацию. Ее целью является ликвидация несостоятельных банков, банки, представляющие ценность для экономики, должны быть переданы АРКО. АРКО отбирает права акционеров на акции в этих банках и реструктуризирует их по собственному усмотрению. Орган пруденциального надзора должен тщательно регулировать вновь созданные и выжившие банки, чтобы они не повторяли предыдущих ошибок.

Во-вторых, должна быть создана система страхования вкладов населения в банках, которая защитила бы вкладчиков безопасных банков. Однако система, с одной стороны, представляет собой социальную защиту вкладчиков, а с другой, исходя из проводимых исследований, снижает эффективность банковского менеджмента. Наиболее перспективным подходом в этой области является создание правильных стимулов в банковской системе.

В-третьих, есть смысл отделить платежную систему от сектора высокорискованными инвестициями путем создания слоя банков, которые будут поддерживать расчетную систему и вкладывать деньги в надежные активы.

Готовящаяся реструктуризация – весьма сложный и глубокий процесс, предполагающий взаимодействие различных структур Центрального Банка, правительства, АРКО, а также планируемой страховой корпорации, которая будет распоряжаться страховым фондом по защите вкладов. Эффективное сотрудничество этих органов и разделение ответственности за те действия, которые они предпринимают, является базисом успешной и быстрой работы в проведении оздоровления банковского сектора.

Сама по себе идея страхования вкладов призвана повысить доверие населения к банковской системе и привлечь туда сбережения. Но это лишь промежуточная цель. Конечной целью является стремление направить эти средства в реальный сектор экономики. Здесь проблем на самом деле не меньше: это обеспечение эффективного распределения ресурсов, контроль законодательной базы, проблемы исполнения контрактов.

**Экономико-математические методы исследования инвестиционной привлекательности акций (на примере компаний электроэнергетики)**  
***Миняева К.Р.***

*Ростовский государственный университет, Россия*

Проблема разработки достаточно точных, надежных и простых в применении методов анализа инвестиционной привлекательности акций, несмотря на некоторое снижение инвестиционной активности, вызванное влиянием финансово-экономического кризиса, на сегодняшний день не потеряла свою актуальность.

В рамках данного сообщения был предложен подход к исследованию инвестиционной привлекательности акций, позволяющий построить рейтинг компаний – эмитентов на основе сравнения с другими аналогичными предприятиями по набору показателей, которые всесторонне характеризуют все аспекты их экономического состояния: производственный потенциал и эффективность его использования, деловую и инвестиционную активность, финансовое положение, позицию компании на рынке ценных бумаг и пр. Результирующий рейтинг строится при помощи придания выбранным факторам по определенным правилам весов, характеризующих их относительную значимость с позиций выдвигаемых целевых установок и помощи метода анализа иерархий (МАИ) Т. Саати. Ранее этот метод при решении задач данного класса не использовался.

Преимуществом предложенного метода по сравнению с наиболее известным и широко используемым методом оценки курсовой стоимости акций путем прогнозирования потока дивидендов является его комплексный характер, позволяющий учесть и проанализировать влияние на инвестиционную привлекательность предприятий достаточно большого количества факторов. Это дает возможность построить более объективное распределение компаний с точки зрения перспективности инвестиций, чем при использовании дивидендных методов. Последние, по нашему мнению, в настоящее время не вполне приемлемы из-за большой погрешности в прогнозах в связи с нестабильной экономической ситуацией в России, а также из-за отсутствия необходимой для построения прогнозов финансовой отчетности компаний.

При помощи МАИ нами были проранжированы 42 (из 73) региональных компаний электроэнергетики. Результирующий рейтинг был построен на основе анализа 7 факторов инвестиционной привлекательности энергетических компаний, среди которых: структура производственной мощности предприятия энергетики (доля гидроэлектростанций); коэффициент использования установленной производственной мощности; отношение дебиторской задолженности к годовой выручке от реализации; доля собственных средств в совокупных активах компании и др.

В результате проведенных расчетов в число 3 энергокомпаний получивших наибольший рейтинг вошли: Мосэнерго (153,92), Иркутскэнерго (71,4987), Свердловэнерго (45,31). Самый низкий рейтинг у таких компаний как: Тамбовэнерго (9,73), Псковэнерго (9,37), Курганэнерго (9,02).

С целью комплексной структуризации рынка ценных бумаг энергокомпаний нам представляется целесообразным классифицировать указанные компании при помощи кластерного анализа, используя в качестве основного признака кластеризации рассчитанные нами рейтинги энергокомпаний.

## **Современное состояние и перспективы развития финансового рынка в Кузбассе**

***Наумкин С.В.***

*Кемеровский институт Московского государственного университета  
коммерции, Россия*

Финансовый рынок Кузбасса начал развиваться сравнительно недавно, начиная с 1994-1995 гг. Однако его развитие шло достаточно динамично. На финансовом рынке Кузбасса в основном работают финансовые институты негосударственного профиля. Львиную долю рынка занимают коммерческие банки.

Оценка общих объемных параметров банковского рынка области позволяет сделать вывод о сложных тенденциях его развития в настоящее время. В регионе сложилась трудная ситуация с местными банками, их филиальная сеть практически не работает в связи с кризисной ситуацией. В регионе в 1997-1998 г. наблюдалась значительная активность крупных банковских структур Москвы (СБС-Агро, Инкомбанк, Мосбизнесбанк), помимо этого московскими банками велась активная работа в сфере приобретения собственности в Кузбассе. Бывшие ведущие банки региона (Кузбасспромбанк и Кузбассоцбанк) находятся в фазе реформирования под управлением государственной компании АРКО. Основную массу операций с физическими и юридическими лицами проводит кемеровское отделение Сбербанка России.

На протяжении всего времени своей работы банки области отличались значительными объемами предоставленных кредитов. Причем значительная доля кредитных ресурсов была размещена под льготный низкий процент на достаточно длительный срок, что усугубило последствия банковского кризиса в Кузбассе. Оценивая потенциал банковского рынка области, следует отметить низкую активность банков на рынке ценных бумаг. Происходило это вследствие недостаточного развития региональной инфраструктуры рынка, довольно малых объемов эмиссии и отсутствия надежных эмитентов на рынке.

Банки Кемеровской области работали в основном с государственными бумагами федерального правительства. Размер портфеля ценных бумаг федерального правительства составил в 1999 г. около 132 млн. руб., что является довольно незначительной суммой, которая более чем в 15 раз меньше объемов предоставленных кредитов. Размер портфеля федеральных бумаг за три предшествующих года сократился в 3 раза. Доля муниципальных ценных бумаг в портфеле крайне мала. Отмечается значительный инвестиционный интерес у банков к акциям местных предприятий.

На протяжении 1999 г. кредитные организации Кузбасса вели активную политику по привлечению клиентов к инвестициям в ценные



бумаги. Налицо наличие большого потенциала у кредитных организаций по привлечению сторонних инвесторов на рынок гособлигаций.

В 1996-1997 гг. значительную роль в секторе собственных ценных бумаг занимали акции. Сейчас процесс первичного размещения практически закончился, возникновение новых банков не происходит, а уже существующие портфели акций сконцентрированы в руках у крупных инвесторов и почти не появляются на вторичном рынке. Усложняет ситуацию тяжелое состояние многих банков, что делает непривлекательными их акции, а также отсутствие в регионе инфраструктуры вторичного рынка ценных бумаг. Кредитные организации Кузбасса используют долговые обязательства как инструмент привлечения средств клиентов. Среди них наибольшую долю составляют векселя, направленные на обслуживание юридических лиц, объемы выпуска которых достигали 365 млн. руб.

Банки Кузбасса на протяжении всего периода своего существования проводили достаточно активную политику по привлечению вкладов. Объемы привлеченных средств клиентов в настоящее время достаточно велики и составляют около 2 млрд. руб. (счета физ. лиц составляют 700 млн. руб.) Подавляющая часть депозитов размещена менее чем на 6 месяцев. В 1999 г. ситуация со срочностью депозитов еще более усугубилась в связи со значительным ростом доли неоплаченных требований клиентов, которые были переведены на счета до востребования. По прогнозам экспертов, население области обладает огромными денежными ресурсами (около 4 млрд. руб.), большая доля которых сконцентрирована в наличной форме и в виде иностранной валюты.

Что касается процентной ставки на рынке, то она формируется во многом стихийно. Это объясняется усилением конкурентной борьбы за клиента и интересом банков к краткосрочным депозитам, на которые население идет с наибольшей охотой.

### **Литература**

1. Российская банковская энциклопедия. М.: ЭТА, 1995.
2. Черкасов В.Е. Финансовый анализ в коммерческом банке. М.: Инфра-М., 1995.
3. Банковский портфель 1,2,3. М.: СОМИНТЭК, 1994, 1995.
4. Материалы Областного Статистического Управления, Администрации Кемеровской области, ГУ ЦБ РФ по Кемеровской области. 1999.

### **О роли финансиста на предприятии в условиях рынка Попова О.А.**

*Мичуринский государственный аграрный университет, Россия*

Развитие рыночных отношений в нашей стране обусловило повышение роли финансов в целом и отраслевых финансов в частности.

В условиях административно-командной системы управления финансовой устойчивости предприятия не уделялось должного внимания, т.к. существовавшая в то время система государственной финансовой помощи не допускала их банкротства даже при низкой эффективности производства и наличии огромных потерь от бесхозяйственности.

С переходом к рынку положение меняется коренным образом. Основой финансов предприятий выступает предпринимательская деятельность, которая ориентируется на новую систему ценностей, изменяет приоритеты и тенденции развития. В этой связи роль финансиста на предприятии как главного лица, реализующего финансовые решения собственника предприятия и решающего тактические задачи, получает качественно новое содержание.

Финансист в современных условиях – это, по сути, фетишизированный собственник, осуществляющий воздействие на движение капитала, текущую прибыль, накопления и инвестиции [2]. Его основной задачей становится выбор наиболее благоприятного варианта и источника финансирования, обеспечивающего нормальный воспроизводственный процесс и инвестиционную деятельность. Главное требование, предъявляемое предпринимателем к финансисту – выработка базовой финансовой концепции, которая определяет стратегию финансового развития предприятия, что является немаловажным для достижения конечных целей. Достаточно вспомнить слова английского писателя. У. Аллена: "Если вы не знаете, куда идете, то так и не узнаете, что добрались до места" [3].

Постоянные изменения в финансовой системе нуждаются в адекватной реакции на них финансиста предприятия, от которого подчас требуется принятие неординарных, но эффективных решений возникающих проблем. Поэтому финансист в современных условиях должен быть высокообразованным, творчески мыслящим специалистом с широким кругозором, умеющим использовать последние достижения компьютерных и иных технологий.

Учитывая все это, необходимо не только обязательное введение должности финансиста на предприятии, но и повышение его статуса. Существенную роль здесь могут сыграть аттестации финансистов, создание ассоциаций или клубов профессиональных финансистов на местном уровне, где можно было бы обсудить возникающие проблемы, получить квалифицированные консультации, чтобы свести к минимуму ситуации, когда "спасение утопающих, дело рук самих утопающих".

Должна, на наш взгляд, претерпеть изменения и схема взаимодействия собственника, предпринимателя и финансовой службы на предприятии в направлении как предоставления финансисту большей свободы в решении задач и, в частности, в оценке степени и риска во

временном аспекте, так и в направлении совершенствования мотивационного механизма, обеспечивающего взаимную заинтересованность в повышении прибыльности предприятия.

### **Литература**

1. *Моляков Д.С., Докучаев М.В., Большаков С.В.* Актуальные проблемы финансов предприятий // *Финансы*, 1996, № 4, С. 3-7.
2. *Павлова Л.Н.* Финансы предприятий: Учебник для вузов. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. 639 с.
3. *Прыкин Б.В., Прыкина Л.В., Эриашивили Н.Д., Усман З.А.* Общий курс менеджмента в таблицах и графиках: Учебник для вузов / Под ред. проф. Б.В.Прыкина. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 415 с.
4. *Большаков С.В.* Проблемы укрепления финансов предприятий // *Финансы*, 1999, № 2, С. 18-21. *Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. Л.А. Дробозиной.* – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. 527 с.

### **Выпуск депозитарных расписок российскими компаниями**

*Пирогов А.Н.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Депозитарные расписки (ДР) – это передаваемые ценные бумаги, подтверждающие право их владельцев на лежащие в их основе акции, выпущенные компаниями разных стран. Депозитарные расписки могут быть двух видов: глобальные депозитарные расписки (ГДР) и американские депозитарные расписки (АДР).

От типа выпускаемой депозитарной расписки зависит возможность листинга на американских биржах, и возможность публичного предложения ДР. Американские депозитарные расписки (АДР) первого уровня могут "торговаться" только на внебиржевом рынке. АДР II и III уровня могут котироваться на одной из ведущих фондовых бирж США, а именно: Нью-йоркской фондовой бирже (NYSE), Американской фондовой бирже (AMEX) или в Системе автоматических котировок Национальной ассоциации дилеров ценных бумаг (NASDAQ).

АДР, выпущенные по правилу 144 (а), размещаются среди ограниченного круга "Квалифицированных институциональных покупателей" с целью привлечения капитала. Правило 144(а), принятое в 1990 г., позволяет неамериканским компаниям привлекать в США капитал без прохождения полной процедуры регистрации в Комиссии по ценным бумагам, ограничивая при этом круг потенциальных покупателей.

| Тип АДР        | Возможность привлечения капитала                                  | Место котировки в США                            |
|----------------|---|--|
| Уровень I      | Нет   | Внебиржевой рынок                                |
| Уровень II     | Нет   | NYSE, AMEX, NASDAQ                               |
| Уровень III    | Есть  | NYSE, AMEX, NASDAQ                               |
| Правило 144(a) | Только среди 4000 квалифицированных институциональных покупателей | "ПОРТАЛ" – система торгов для частных размещений |

Для выхода на европейские фондовые рынки используются глобальные депозитарные расписки (ГДР), состоящие, как правило, из двух траншей: американского и европейского. Американский транш чаще всего представляет собой АДР Правила 144 (а), хотя в составе ГДР возможен также выпуск АДР III уровня. Американский и европейский транши могут размещаться по одному депозитному соглашению в случае, если в США выпускаются АДР Правила 144(а), но тогда и на европейскую часть ГДР накладываются ограничения, связанные с частным размещением АДР. Во избежание таких ограничений возможно подписание двух отдельных депозитных соглашений: для АДР Правила 144 (а) в США и для ДР в Европе.

Выпуск депозитарных расписок имеет следующие положительные стороны для российских компаний:

- повышается ликвидность акций;
- расширяется круг акционеров за счет западных инвесторов, включая крупные фонды, которым запрещено напрямую инвестировать в акции неамериканских компаний;
- увеличиваются возможности использования ликвидных акций в сделках слияния и поглощения;
- возникают дополнительные возможности привлечения капитала при повышении уровня депозитарных расписок;
- улучшается имидж компании.

Наличие у компании выпущенных ДР сигнализирует иностранному инвестору о том, что компания прошла минимальные, стандартные требования, предъявляемые к западной компании: прошла процедуру изуче-

ния депозитарным банком, а в случае листинга – удовлетворила требованиям бирж и контролирующих органов. Выпуск ДР не означает существенного размывания контроля над компанией. Поскольку держатели ДР редко самостоятельно пользуются своим правом голоса на собраниях акционеров, существует возможность делегирования их голосов руководству компании, а в случае выпуска ГДР и закрепления передачи голоса в условиях эмиссии. Выпуск ДР создает дополнительный рынок для торговли акциями российской компании. Обращение ДР на западном фондовом рынке создает возможность арбитража между западным и российским фондовыми рынками, привлекая, таким образом, к сделкам с ценными бумагами российской компании не только портфельных инвесторов, но и арбитражеров. Увеличение объемов сделок напрямую ведет к увеличению ликвидности акций российской компании, росту их популярности на рынке. Создание ликвидных рынков акций в совокупности с целенаправленной политикой компании по улучшению своего имиджа на фондовых рынках должно привести к росту рыночной капитализации российской компании.

Акции российских компаний можно условно разделить на три типа в зависимости от размера компаний и доли, занимаемой их акциями в объеме торгов на рынке. Первый тип – "голубые фишки" – это ликвидные акции крупных компаний с долгой и успешной историей торговли на рынке. На долю акций семи таких компаний приходится 93% объема торгов на фондовом рынке. Второй тип акций – это достаточно ликвидные акции компаний среднего размера. Примерами таких компаний являются Татнефть, Сбербанк, Сибнефть, Аэрофлот, Иркутскэнерго. Акции подобных компаний составляют 6% рыночного оборота. Оставшиеся 1% оборота фондового рынка приходится на мелкие и крупные неликвидные компании.

Выпуск ДР – это стандартный этап продвижения акций на фондовом рынке. Через этот этап прошли не только все "голубые фишки", но и многие акции "второго эшелона". Как видно из графиков, ожидание выпуска нефтяными компаниями ДР способствовало росту курса акций этих компаний. Это соответствует общей закономерности фондового рынка, когда курс акции некоторой компании растет в ожидании положительных новостей о компании, а после наступления благоприятного события наступает коррекция курса. Рост курсов акций компаний, выпустивших ДР, стал возможным не только благодаря непосредственно выпуску ДР, но и в результате успешной политики в отношениях с инвесторами.

Выпуск ДР – это один из необходимых шагов для перевода акций любой российской компании из категории "неликвидов" в разряд ликвидных "голубых фишек".

|              | Крупные  | Средние                                   |
|--------------|--|---|
| Ликвидные    | "Голубые фишки"  | Татнефть, Сбербанк и другие               |
| Не ликвидные |  ЮКОС, Алроса,<br>ВАЗ, КраЗ | Заводы металлургической, угольной отрасли |

Наиболее ощутимым следствием выпуска ДР, в случае их включения в долгосрочную программу отношений с инвесторами и поддержания благоприятных экономических и политических условий, может стать значительный рост рыночной капитализации.

### **Комплексный анализ инвестиционной привлекательности акций российских предприятий**

*Темник Д.В.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

В портфельной теории основными показателями, на основании которых формируется решение о включении той или иной ценной бумаги (ЦБ) в портфель, являются будущая доходность ЦБ и стандартное отклонение доходности от ее среднего значения, часто называемое риском. Портфельная теория при помощи этих показателей вычисляет оптимальное сочетание количеств различных ЦБ для определенного типа инвесторов. В то же время, доходность и риск, считаясь заданными в портфельной теории, в действительности не заданы и определяются большим количеством параметров. С целью определения этих параметров следует задействовать три вида анализа: технический, фундаментальный и финансовый. Это – те самые "три кита", владение которыми позволяет любому инвестору определить предпочтительность для него каждой ЦБ.

Однако инвесторы на практике, как правило, не применяют все виды анализа одновременно. В научных журналах, посвященных проблемам рынков капитала, уже не первый год обсуждается целесообразность и предпочтительность того или иного вида анализа на отрезках времени различной продолжительности. Поэтому основная проблема – это не столько определить предпочтительность того или иного анализа, сколько сочетание всех видов анализа как единого целого.

Как только мы начинаем рассматривать сочетание указанных видов анализа, первая проблема, с которой мы столкнемся – это принадлежность определенных приемов тому или иному виду анализа. Например, очень часто смешивают технический анализ (ТА) и фундаментальный (ФА). В состав ТА в этом случае включают так называемые фундаментальные факторы, и на них же переносят методы обработки технической информации.

В *техническом анализе*, прежде всего, интересно то, что при всей своей кажущейся безосновательности он позволяет зарабатывать значительные суммы денег. Считается, что инвестор для успешной торговли должен обладать тремя качествами: интеллектом, инстинктом и интуицией. ТА по-своему самодостаточен (так же как и фундаментальный) Инвесторы – технические аналитики пользуются основами регрессионного анализа, используют фундаментальный анализ в качестве одного из инструментов технического и одновременно считают, что значения цен в системе координат "цена-время" складываются в определенные фигуры, знание которых полезно для успешной торговли. При этом 90% инвесторов, пользующихся техническим анализом, разоряются.

*Фундаментальный анализ*, как и технический, широко представлен в литературе по проблематике финансового рынка. Он находит свое выражение в виде так называемых факторных моделей. Эти модели, с одной стороны, описывают взаимосвязь между одним или несколькими макроэкономическими факторами, а с другой – доходностью той или иной ценной бумаги (в нашем случае акции).

Важным моментом является то, что и ТА, и ФА изучают один и тот же временной ряд параллельно, не дополняя, а стараясь заменить друг друга. Это и есть та самая слабая сторона каждого из этих видов анализа. Нужно понимать, что в одном и том же временном ряду уже учтены как фундаментальные, так и технические влияния, включая в последние и рефлексивные. Они каким-то образом в нем "перемешаны". Зачастую очень сложно отделить фундаментальные колебания от технических.

Фундаментальные показатели превосходно описывают сглаженную динамику рынка в средне- и долгосрочном периоде, что ни в коей мере не позволяют осуществлять эффективные инвестиции в акции в условиях российского высокоспекулятивного рынка.

Важно отметить также, что широко распространенное мнение о том, что технический анализ, в отличие от фундаментального, рассматривает только краткосрочные изменения цены, неверно: технический анализ может рассматривать изменения цен в любом периоде.

*Финансовый анализ* мы будем рассматривать как дополнение к фундаментальному (в основном из-за различий в определениях финансового анализа), и, что самое важное, рассмотрим его бессилие в рамках российской экономики. Дело в том, что как бы хорошо ни работал финансовый анализ в принципе, качество прогнозов, сделанных на его основе в российских условиях оставляет желать много лучшего.

Сочетание всех видов анализа возможно только в рамках технического анализа. При этом информация должна обрабатываться в соответствии с принципами, общими для всех видов анализа, т.е. можно приду-

мать абсолютно любой инструмент анализа; важно, чтобы проверка этого инструмента на прошлых данных показала положительный результат.

### **Роль маркетинга в организации работы банка** *Титова Т.В.*

*Новосибирский государственный технический университет, Россия*

Управление банком характеризуется эффективностью организации и руководства в постоянно изменяющихся условиях. Менеджмент связей с клиентом и сервис приобретают центральное стратегическое значение [1]. Качество отношений между персоналом и клиентом становится решающим фактором успеха [2].

На основе анализа отечественной и зарубежной литературы, а также исследования деятельности коммерческих банков г. Новосибирска можно сделать вывод о том, что больших успехов в области рационализации банковской деятельности можно достичь за счет повышения профессиональной подготовки персонала в овладении маркетинговой идеологией. Вместе с тем в отечественных кредитных организациях еще не решены вопросы организации наиболее эффективной деятельности банков, основу которой составляют организационная структура, положение об отделах, должностные инструкции.

Автором проведен анализ и систематизация зарубежных должностных инструкций коммерческих банков [3] с целью создания универсального свода правил наиболее простого их составления и последующего их применения в российской практике. Сделана попытка сопоставления должностных инструкций с циклом управления банком. Каждая инструкция включает в себя такие категории, как: название должности, отдел, контролируемые функции, ответственность, описание работы, обязанности, организация работы, финансы и деловые отношения; тем самым охватывается как внутренняя, так и внешняя среда деятельности банка.

Предложено в должностные инструкции российских коммерческих банков включить не только описание прав и обязанностей, коммуникации и систему оплаты труда, но и уделить особое внимание работе персонала в области маркетинга. Это должно способствовать улучшению взаимоотношений сотрудников банка с клиентами и общественностью, развить маркетинговую идеологию и стремиться к повышению имиджа кредитной организации.

Таким образом, автором проведен анализ использования созданных методов и конкретных должностных инструкций в практике одного из коммерческих банков г. Новосибирска.



## Литература

1. Заутер Вернер, Уоскин В., Шваб Т.С. Банки в рыночной экономике / Банковская система и рынки кредита. Банковская академия, 1996. 175 с.
2. Спицын И.О., Спицын Я.О. Маркетинг в банке. М.: Тарнекс, 1993. С. 69.
3. Oldham Frank, Jeffrey Jr., Seglin L. Job descriptions in banking. Boston: Bankers Publishing Company, 1988, P. 337.

### Рационализация портфеля ценных бумаг Черных А.С.

*Ростовский государственный университет, Россия*

В процессе управления портфелем ценных бумаг (ПЦБ) периодически возникает необходимость расчета его рациональной структуры. Традиционно задача формулируется относительно доходности и риска, т.е. необходимо рассчитать такую структуру ПЦБ, при которой наилучшим для инвестора образом сочетались бы доходность и риск ПЦБ.

При формировании ПЦБ инвестора могут интересовать наряду с общим показателем риска и другие показатели (например, ликвидность). В этом случае структура ПЦБ имеет три отдельные характеристики: доходность ( $r$ ), риск ( $\sigma$ ) и ликвидность ( $l$ ).

Задачу принятия решения нами предлагается сформулировать в терминах теории нечетких множеств, а для выбора решения воспользоваться подходом Беллмана–Заде. Цель инвестора сформулируем относительно доходности ПЦБ. Риск и ликвидность ПЦБ, как отдельные показатели, возьмем в качестве ограничений.

Существенным достоинством такого подхода считаем возможность нечеткого формулирования целей и ограничений, что как раз является характерным для реальных задач управления ПЦБ.

*Нечеткая цель.* Ожидаемая доходность ПЦБ должна быть по возможности не менее некоторой величины  $r' > 0$ , назначаемой инвестором. Тогда  $G$  – множество альтернатив, при которых  $r$  (по возможности)  $\geq r'$ .  $\mu_G(r)$  – функция принадлежности  $r$  к множеству  $G$ .

$$\mu_G(r) = \begin{cases} 0, & r \leq 0 \\ f(r), & 0 < r < r' \\ 1, & r \geq r' \end{cases} \quad (1)$$

где  $f(r)$  – функция, монотонно возрастающая на интервале  $(0, r')$ . Например,  $f(r) = r/r'$ ,  $r \in (0, r')$ .

*Нечеткое ограничение 1.* Ограничение по риску задается следующим образом: риск ПЦБ должен быть по возможности не более некоторой

величины  $\sigma' \geq 0$ , назначаемой инвестором.  $C_1$  – множество альтернатив, при которых  $\sigma$  (по возможности)  $\leq \sigma'$ .

$$\mu_{C_1}(\sigma) = \begin{cases} 1, \sigma \leq \sigma' \\ \varphi_1(\sigma), \sigma > \sigma' \end{cases} \quad (2)$$

где  $\varphi_1(\sigma)$  – функция, монотонно убывающая при  $\sigma \in (\sigma', m)$ ,  $\varphi_1(\sigma) = 0$  при  $\sigma \in [m, +\infty)$ ,  $m > \sigma'$ . Например,  $\varphi_1(\sigma) = 1 - ((\sigma/\sigma' - 1)/a)^h$ ,  $\sigma \in (\sigma', m)$ ,  $a \geq 1$ ,  $h \geq 1$ ,  $m = (a + 1)\sigma'$ .

*Нечеткое ограничение 2.* Ликвидность ПЦБ ( $l$ ) должна быть по возможности не менее некоторой величины  $l'$ , назначаемой инвестором,  $l, l' \in (0, 100\%]$ .  $C_2$  – множество альтернатив, при которых  $l$  (по возможности)  $\geq l'$ .

$$\mu_{C_2}(l) = \begin{cases} \varphi_2(l), l < l' \\ 1, l \geq l' \end{cases}, \quad (3)$$

где  $\varphi_2(l)$  – функция, монотонно возрастающая на интервале  $(0, l')$ . Например,  $\varphi_2(l) = (l/l')^b$ ,  $l \in (0; l')$ ,  $b > 1$ .

Решением задачи ( $D$ ) является пересечение множества целей и ограничений.

$$\mu_D = \min\{\alpha_1 \mu_G(r), \alpha_2 \mu_{C_1}(\sigma), \alpha_3 \mu_{C_2}(l)\}, \quad (4)$$

где  $\alpha_i > 0$  – весовые коэффициенты,  $i = 1, 2, 3$ .

При выборе единственной альтернативы, согласно исследованиям Л.А. Заде, следует исходить из максимума  $\mu_D$ .

В вышеприведенной задаче вместо ликвидности или наряду с этим показателем при необходимости могут быть рассмотрены и другие характеристики ПЦБ, которые инвестор сочтет нужным учесть отдельно от основных характеристик (доходности и риска). Рассматриваемый подход не накладывает ограничений на количество показателей.

Процесс выбора рациональной структуры ПЦБ предлагается сделать многошаговым. Вначале задаются в первом приближении параметры  $r'$ ,  $\sigma'$  и  $l'$ , а также вид функций принадлежности и весовые коэффициенты  $\alpha_i$  (Таким образом, инвестор условно задает свою систему предпочтения), которые по результатам реализаций алгоритма и формирования структуры ПЦБ, с целью учесть реалии сложившейся ситуации на рынке, могут быть подвержены корректировкам. Указанная методика легко реализуема с использованием вычислительной техники.

## Некоторые аспекты налоговой системы в Российской Федерации и Марокко Шакиб Ю.

*Московская медицинская академия им. И.М. Сеченова, Россия*

Налоги представляет собой обязательные сборы, взимаемые государством с хозяйствующих субъектов и граждан по ставке, установленной в законодательском порядке. Как сказал один из авторов декларации независимости США Б. Франклин (1706-1790), "в жизни нет ничего неизбежного, кроме смерти и налогов".

Система взимания налогов в разных странах имеет свои особенности, наше исследование посвящено сравнительной характеристике взимания налогов, главным образом, с показателей реализации лекарственных средств и изделий медицинского назначения, как в России, так и в Марокко.

В России налоги классифицируются в зависимости от органа, устанавливающего и имеющего право изменять налоги: федеральные, региональные, местные.

В аптечной сети налогоплательщик – аптечное учреждение – юридическое лицо, выплачивает следующие виды налогов, связанных с продажей товаров аптечного ассортимента: НДС, налог на прибыль, налог с продаж, налог на содержание жилищного фонда и другие.

В случае с НДС объектом налогообложения является оборот по реализации товаров. Законом РФ "О налоге на добавленную стоимость" установлены льготы в отношении лекарственных средств и изделий медицинского назначения, внесенных в Государственный регистр и регистр медицинских изделий. На большую часть лекарственных средств НДС не устанавливается. По ряду товаров, таких как, детские соки, ставка НДС составляет 10% (расчетная 9,09%), по остальным товарам, таким как стоматологические средства, НДС равен 20% (расчетная 16,67%). От НДС освобождены линзы, оправы для очков отечественных производителей и др. С 01.04.1999 г. – 85% сумма налога перечисляется в федеральной бюджет, а 15% – в местный бюджет.

*Налог на прибыль* составляет 30% из которых 11% поступает в федеральной бюджет, а 19% – в городской.

*Налог, поступающий в дорожный фонд*, составляет 2% от валового дохода и поступает в основном в городской бюджет, 0,5% при этом поступает в федеральный бюджет.

*Налог с продаж* составляет 4% от валового дохода. Не является объектом налогообложения стоимость продуктов детского и

диабетические питания, отечественные препаратами, протезные, ортопедические изделий, а также лекарственные препараты зарубежного производства, помещенные в Госрегистр лекарственных средств.

*Налог на содержание жилищного фонда* составляет 1,5% от валового дохода.

Исследования, проведенные на базе некоторых аптек Москвы, показали, что сумма всех налогов в федеральный и местный бюджет, не смотря на имеющиеся льготы, составляет 90% и более, что отрицательно влияет на финансовое состояние аптечных учреждений и не является стимулом для их развития.

Аптечные учреждения в Марокко (все являются частными) выплачивают в федеральной бюджет три вида налогов:

1. *НДС*. Этот налог по сравнению с Россией отличается по ставке, так и по объекту налогообложения. Налог устанавливается и на лекарственные препараты, но только на те, которые изготовлены в аптеке по индивидуальным рецептам. Ставка налога составляет 7%.

2. *Налог на прибыль*. По сравнению с Россией видны определенные преимущества. Ставки налога имеют прогрессивный характер. При прибыли от 0-2000\$ (0%), 2001-2400\$ (13%), 2401-3600\$ (21%), 3601-6000\$ (35%), более 6001\$ (44%).

3. *Налог на право продажи* (налог на имущество). Объектом налогообложения является стоимость основных средств. Ставка налога составляет 12%. Предприятия освобождаются от него в течение первых пяти лет работы, что является стимулом для расширения сети аптечных учреждений.

Сравнительная характеристика система налогов и по другим объектом налогообложение даст нам возможность использовать положительный опыт этих стран.

### **Литература**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1. М: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1999. 180 с.
2. Все налоги России. Т. 1. М: Изд-во "Приор", 1997. 368 с.
3. Налоговый кодекс Марокко. 1996, С. 15.
4. Нормативные материалы аптеки в Марокко, 1998. С. 3.

### **Совершенствование распределение косвенных расходов**

*Каримов А.А., Азларов Д.Х.*

*Ташкентский финансовый институт, Республика Узбекистан*

В условиях рыночных отношений учет издержек производства является центральным участком в системе управления. Именно здесь формируются основные характеристики стоимостных показателей общественного производства. От надлежащей организации учета издержек и калькулирования себестоимости продукции во многом зависят уровень экономического управления предприятием, степень воздействия хозяйственных рычагов на повышение эффективности производства.

Завершающим этапом учета затрат на производство является калькулирование себестоимости, которое представляет собой комплексную систему экономических расчетов затрат производства на выпуск продукции и себестоимости единицы отдельных видов продукции, работ и услуг.

Целью калькулирования себестоимости отдельных видов продукции является формирование информации о величине издержек на всех стадиях изготовления этой продукции для определения выгодности производства, контроля за затратами, изыскания резервов рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, выявления результатов хозяйственной деятельности.

Применяемый в настоящее время на большинстве хлебопекарных предприятий метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции может быть определен как котловой. В этом случае большая часть затрат распределяется между видами продукции косвенно пропорционально-плановым нормам затрат на фактический выпуск продукции в целом по предприятию.

Заметим, что если при исчислении плановой себестоимости продукции большая часть затрат относится прямым путем на ее виды, то в учете преобладает принцип косвенного распределения затрат. Даже расход муки, составляющий около 80% в себестоимости продукции, на большинстве предприятий республики между видами продукции распределяется пропорционально нормативным затратам на фактический выпуск готовой продукции. Более того, на некоторых предприятиях отклонения от норм расхода муки списываются на изделия с наибольшим объемом выпуска.

Простота получения информации достигается при таких способах распределения затрат за счет снижения уровня ее точности.

Перечень косвенных расходов, подлежащих распределению, и степень их комплексности зависят от различных факторов. Важнейшие из них – степень зависимости этих расходов от технологии.

**Исследование проблемы реализации принципа самофинансирования  
предприятий городского пассажирского транспорта  
Котенко О.В.**

*Череповецкий государственный университет, Россия*

Одним из основных условий предпринимательской деятельности является реализация принципа самофинансирования, обеспечивающего конкурентоспособность хозяйствующего субъекта. Однако в настоящее время предприятия ряда отраслей народного хозяйства в связи с недостаточностью финансовых потоков и по другим объективным причинам не могут обеспечить достаточную рентабельность выпускаемой продукции. Проблема реализации принципа самофинансирования предприятий городского пассажирского транспорта исследована на примере муниципального унитарного предприятия "Череповец Электро-Транс" (г. Череповец Вологодской обл.). Источником информации явилась финансовая отчетность предприятия за 1997-1998 гг.

МУП "ЧЭТ" характеризуется убыточностью основной деятельности; низкой прибыльностью продаж; снижением оборачиваемости активов; низкими значениями рентабельности собственного капитала. В течение 1998 г. предприятие работало с убытком. Величина важнейшего показателя – чистой прибыли – имела тенденцию к уменьшению. Убыточность основной деятельности предприятия растет за счет опережающих темпов роста затрат по сравнению с темпами роста выручки от реализации услуг.

Значение "запаса прочности" предприятия, показывающего, насколько оно устойчиво к изменению рыночной конъюнктуры с точки зрения прибыльности, уменьшилось за анализируемый период, и для того, чтобы предприятие стало безубыточным, объем реализации услуг должен увеличиться, по крайней мере, на 43%.

Состояние предприятия характеризуется крайне низкими значениями рентабельности собственного капитала (от 0,8% и ниже), что связано с невысоким уровнем прибыльности продаж и замедлением оборачиваемости активов. В связи с этим повышение рентабельности собственного капитала является для МУП "ЧЭТ" наиболее важной задачей. Вопрос повышения финансовой устойчивости в данной ситуации отходит на второй план.

Наиболее эффективными путями увеличения поступлений денежных средств для предприятия являются: 1) повышение цен на услуги; 2) пересмотр количества категорий лиц, имеющих льготы на пользование услугами, в сторону уменьшения числа этих категорий; 3) расширение круга мер по контролю за оплатой услуг потребителями; 4) поскольку внереализационная деятельность МУП "ЧЭТ" довольно прибыльна, необходимо поддерживать высокое значение внереализационных доходов, пока прибыль от основной деятельности не станет иметь стабильную тенденцию к увеличению. Однако применение данных направлений не безгранично, а реализация первых двух со временем может вступить в противоречие с социальным аспектом.

В условиях таких крупных промышленных центров как г. Череповец все более актуальным становится дифференцированный подход к оплате услуг различными категориями пользователей. Для этих целей производится заключение договоров с предприятиями, в соответствии с которыми осуществляется финансирование перевозок работников городским транспортом по более высоким расценкам в сравнении с ценами на услуги для физических лиц.

Подводя итоги, необходимо отметить, что для стабилизации финансовых результатов деятельности МУП "ЧЭТ" и создания предпосылок для реализации принципа самофинансирования является целесообразным внедрение в процесс управления финансами предприятия процедур финансового анализа и планирования.

### **Литература**

1. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов / Под ред. Л.А. Дробозиной. М., 1997. 479 с.
2. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск, 1997. 498 с.

### **Практические вопросы составления консолидированной отчетности при внутрихозяйственных операциях**

*Кочуев А.Г.*

*Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,  
Россия*

Доклад посвящен проблемам применения международных стандартов в процессе составления консолидированной отчетности Группы взаимосвязанных организаций.

Интерес к изучению этой проблемы вызван:

- 1) повышением интереса бухгалтерских и финансовых работников к международным стандартам финансовой отчетности;

- 2) выходом крупных российских предприятий на рынок внешних заимствований;
- 3) необходимостью повышения эффективности принимаемых управленческих решений;
- 4) новыми подходами к информации, содержащейся в открытой отчетности акционерных предприятий;
- 5) крайней необходимостью иностранных инвестиций для российской экономики.

Актуальность доклада определяется влиянием международных стандартов учета и отчетности на формирование учетной системы в Российской Федерации и их ролью в гармонизации международных учетных систем.

Объектом рассмотрения выбраны внутрихозяйственные расчеты Группы взаимосвязанных организаций и связанные с данными хозяйственными операциями вопросы корректировки Балансового отчета и Отчета о прибыли и убытках.

Проблема корректировок показателей финансовой отчетности рассмотрена в следующих аспектах:

**1. Головное предприятие реализует дочернему обществу товары; полученные от головного предприятия товарно-материальные ценности (далее по тексту – ТМЦ) не использованы и полностью остались в остатке запасов на конец года.** В процессе консолидации вносятся следующие изменения в сводную (суммированную) отчетность. В бухгалтерском балансе Группы (ф. № 1) на сумму прибыли от реализации уменьшаются статьи "Запасы" (стр. 210) и "Нераспределенная прибыль отчетного года" (стр. 480). Кроме того, взаимно исключаются задолженности по реализованной продукции: "Задолженность дочерних и зависимых обществ" (стр. 243) и "Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами" (стр. 623). В отчете о финансовых результатах группы (ф. № 2) выручка от реализации продукции (стр. 010) уменьшается на стоимость проданных внутри группы товаров, а статья "Себестоимость реализованной продукции" (стр. 020) – на себестоимость проданных внутри Группы товаров.

**2. Головное предприятие реализует дочернему обществу товары; ТМЦ использованы дочерним обществом для реализации на сторону.** Поскольку продукция в полном объеме реализована за рамки Группы, то и консолидированный бухгалтерский баланс, отражающий состояние остатков, подвержен минимальной корректировке. В бухгалтерском балансе Группы взаимно исключаются задолженности по реализованной продукции "Задолженность дочерних и зависимых обществ" (стр. 243) и



"Задолженность перед дочерними и зависимыми обществами" (стр. 623). В отчете о финансовых результатах Группы выручка от реализации продукции (стр. 010) и себестоимость реализованной продукции" (стр. 020) уменьшаются на стоимость реализованных дочернему обществу ТМЦ, поскольку валовая прибыль Группы соответствует разнице между отпускной ценой дочернего общества и себестоимостью головной организации. Тем самым из консолидированной отчетности исключены обороты по внутренней реализации между взаимосвязанными обществами, а фактическая консолидированная прибыль не изменилась.

**3. Часть ТМЦ на конец года не была использована, а часть была реализована на сторону.** Данный случай является симбиозом первых двух, поэтому консолидированные записи делаются и по первому варианту и по второму в зависимости от объемов отгруженных за рамки Группы ТМЦ и оставшихся в остатке.

### **Учет затрат сельскохозяйственных формирований в Республике Узбекистан**

*Кузиев И.Н., Махмудов А.Н., Шакаров К.А.*

*Ташкентский финансовый институт, Республика Узбекистан*

В Узбекистане в настоящее время основным сельскохозяйственным товаром является хлопковое волокно. Если по производству хлопкового волокна Узбекистан занимает 5-е место в мире и имеет около 5% его мирового объема производства, то по хлопковому экспорту – второе место (после США). В этих условиях одной из важнейших задач, стоящих перед бухгалтерским учетом является точный и полный учет производственных затрат хлопка-сырца, который призван обеспечить управленческий персонал достоверной информацией о процессах формирования себестоимости на всех уровнях управления производством.

В современных условиях себестоимость хлопка-сырца является качественным важнейшим показателем, характеризующим деятельность сельскохозяйственных формирований, так как необходимо постоянно знать, какой ценой получены результаты и во что обходится производство продукции хлопка-сырца.

Все это предопределяет необходимость более правильного исчисления себестоимости выпускаемой продукции и дальнейшего совершенствования всей системы производственного учета, начиная от формирования первичной информации и кончая составлением финансовой отчетности. Достоверность исчисления себестоимости выпускаемой продукции в сельском хозяйстве во многом зависит от правильности распределения затрат между готовой продукцией различных видов культур и применяемых методов учета себестоимости и состава затрат.

Для определения себестоимости продукции принят национальный стандарт бухгалтерского учета в Республике Узбекистан №4 "Товарно-материальные запасы", где указаны методы учета себестоимости продукции: "методы учета себестоимости продукции (работ, услуг) зависят от типа производства, вида продукции, ее сложности. Основными методами учета является: нормативный, позаказный, попередельный".

Для внедрения этих положений в экономику Республики Узбекистан проводится много работы. Одной из них является недавно утвержденное постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан №54 от 05.02.1999 г. "Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов".

Согласно указанному Положению, в производственную себестоимость продукции (работ, услуг) включаются затраты, непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг), обусловленные технологией и организацией производства. В нем указано, что "Затраты, образующие производственную себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

- производственные материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
- затраты на оплату труда производственного характера;
- отчисления на социальное страхование, относящиеся к производству;
- амортизация основных средств и нематериальных активов производственного назначения;
- прочие затраты производственного назначения".

Данное Положение является лишь первым этапом на пути учета затрат и исчисления себестоимости, так как пока в нем полностью не раскрыты особенности отдельных отраслей сельского хозяйства. В частности расход корм и семян, падеж животных, получение привеса, приплода и др. На основе этого постановления необходимо разработать инструкцию по планированию, учету затрат и исчислению себестоимости продукции в сельскохозяйственных формированиях.

Наиболее полно и своевременно эти задачи решаются при нормативном методе организации учета затрат на производство и калькулировании себестоимости продукции в сельскохозяйственных формированиях. С его помощью обеспечиваются выявление отклонений фактических расходов от установленных норм по материалам, заработной

плате и другим затратам, а также по причинам, исполнителям, центрам ответственности и их влиянию на себестоимость продукции и другим показателям хозяйственной деятельности.

Учет затрат в процессе производства основан, прежде всего, на соблюдении действующих прогрессивных норм и оперативном учете отклонений от этих норм. Следовательно, важными принципами нормативного учета являются разработка и отражение в первичной документации передовых прогрессивных норм затрат, действующих в данном отчетном периоде. Систематизированные технологические нормативы на единицу продукции составляют содержание нормативных калькуляций. Порядок их составления определяется особенностями технологии, организации производства сельского хозяйства и методикой сводного учета затрат.

Таким образом, внедрение нормативного метода организации учета, расширение сферы его применения позволяет обеспечить взаимосвязь нормирования и учетного процесса, организовать управление деятельности объединений и их подразделений по нормам и отклонениям от нормативной информации за короткие периоды времени, создать полную и достоверную системы информационного обеспечения экономического анализа, полнее выявлять и оценивать внутривозможные резервы.

Вопросы организации учета процессов формирования себестоимости в учетно-экономической литературе рассматривались зачастую с позиции обеспечения свода издержек и исчисления себестоимости по укрупненным объектам калькулирования. Однако, на наш взгляд, пока еще мало изучены методологические основы организации учета издержек по местам возникновения, центрам ответственности и процессам формирования себестоимости. Решение данной проблемы связано с принципами формирования издержек в зависимости от их назначения и функциональной принадлежности. На наш взгляд, необходимо разработать новый подход к организации учета издержек, исходя из требований локализации их по местам возникновения, сферам деятельности, функциональной принадлежности затрат, центрам ответственности и процессам формирования себестоимости.

Для выбора оптимального варианта организации такого учета необходимо обособленно исследовать принципы учета затрат на средства труда, материальные и трудовые затраты сельскохозяйственных предприятий. Известно, что организация учета затрат по местам и центрам ответственности зависит от особенностей организации и технологии производства, уровня выпускаемой продукции, а также от методов документирования хозяйственных операций, системы сбора, регистрации и обработки первичной информации по местам и центрам о направлениях затрат. Учитывая то обстоятельство, что аналитический и синтетический

учет должен обеспечивать необходимую группировку производственных затрат по калькуляционным статьям, учетным объектам, местам возникновения отклонений от норм и нормативов с указанием конкретных виновников их появления, на каждом отдельном участке работы нужно формировать входные и рабочие массивы информации, обеспечивающие составление выходных документов.

Рассмотрим методологические принципы учета затрат по их функциональной принадлежности. Удельный вес затрат труда в структуре затрат на основное производство продукции растениеводства составляет 15,29%, а для животноводства эта величина составляет 13,44%. На уровень затрат труда непосредственно влияет сложность работы, способ и расценки оплаты труда. Поэтому в сельском хозяйстве необходимо эффективно использовать механизацию работ и услуг. Отметим, что в настоящее время методология учета затрат труда недостаточно разработана. Отсутствуют нормативные документы, регламентирующие организацию учета таких расходов по местам возникновения, центрам ответственности, процессам формирования и источникам возмещения.

Одним из направлений сокращения материальных затрат является правильная организация учета снабженческо-заготовительных расходов. В настоящее время необходимо определить состав расходов снабженческо-сбытовой деятельности и определить принципы своевременного и полного отражения произведенных затрат в учетном процессе по различным группам материалов во время их приобретения. Согласно национальному стандарту №4 о "Товарно-материальных запасах", приобретенные материальные ценности в бухгалтерском учете могут учитываться следующими способами: по фактической себестоимости или по чистой рыночной цене. При их расходе используются 2 метода: средневзвешенная цена или ФИФО. При нормативном методе необходимо определять оценки материальных ценностей и учитывать их в течение года по этой методике. Это позволит устранить перебои в снабжении материальными ценностями, а также позволит получать оперативную информацию для управления сельскохозяйственными формированиями и их подразделениями.

На наш взгляд, в сельском хозяйстве все затраты в технологических картах можно подразделять на неизменные, условно-постоянные и переменные. *Неизменные затраты* рассчитывают по бизнес-плану и зависят от объема продукции, площади посева, количество голов животных. *Условно-постоянные затраты* – затраты на гектар посевной площади, на одну голову животных, *переменные затраты* – затраты на центнер продукции или на единицу продукции, получаемую от основной деятельности по бизнес-плану. Эти особенности учитываются при калькуляции нормативной себестоимости работ.

При введении учета затрат на производство по нормативному методу все расходы на выполненные работы, предусмотренные бизнес-планом (заработная плата, горючее и смазочные материалы, семена, минеральные удобрения и др.), сельскохозяйственные формирования отражают в соответствующих первичных документах (в учетных листах трактористов-машинистов, лимитно-заборных картах, актах на расход семян, актах об использовании минеральных, органических и бактериальных удобрений и ядохимикатов и т.д.).

В настоящее время большое внимание уделяется качеству выполняемых работ. Недоброкачественно выполненную работу бракуют и фиксируют в специальном регистре учета брака работ на основании учетного листа тракториста-машиниста.

Таким образом, такой учет дает возможность в ходе производства определять величину фактических затрат, сравнивать ее с нормативной и выявлять отклонения от установленных нормативов по каждому виду агротехнических работ.

#### **Анализ финансового состояния и устойчивости регионов**

*Лукоянычев Д.В., Хренов Ю.А.*

*Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,  
Россия*

В XX столетии во всем мире ускорился процесс развития демократических принципов в государственном устройстве и управлении. Во многих странах обязательным компонентом демократического государственного строя является территориальное самоуправление, осуществляемое самим населением через выбранные им представительные органы. В этих условиях одной из важнейших составляющих частей финансовой системы становятся территориальные финансы, которые обеспечивают финансирование широкого круга мероприятий. За счет средств, предоставляемых территориальным органам власти осуществляется финансирование здравоохранения, образования, коммунально-бытового обслуживания, строительства и содержания дорог. При этом круг финансовых мероприятий и объектов постоянно расширяется.

В свете вышесказанного, авторы работы полагают, что проблема изучения территориальных ресурсов чрезвычайно актуальна, а от ее решения в значительной степени будет зависеть эффективность экономической системы всей России.

С нашей точки зрения, наибольший интерес представляет анализ и оценка финансового состояния региона. В этой области финансовой науки нет четкой, конкретно сформулированной и проработанной теории; лишь

некоторое развитие получила такая сфера, как оценка инвестиционной привлекательности территории. Предлагаемая работа является одной из попыток решения данного вопроса. Наиболее острой задачей в данном исследовании представляется определение состава территориальных финансовых ресурсов, так как их адекватный анализ становится невозможным без наличия их четкой структуры. Следующим этапом в развитии анализа территориальных финансов является отбор тех показателей, которые достоверно отражают финансовое состояние региона и характеризуют его устойчивость.

Немаловажным аспектом представляется и определение критериев финансовой устойчивости территорий. По нашему мнению, данное исследование основываться на следующем:

- уточнение понятия территориальных финансов;
- исследование методологических и нормативных основ территориальных финансов;
- совершенствование информационной базы.

Широкие возможности для решения поставленной проблемы представляют современные теоретические исследования регионов, в основе которых лежит сравнение территориальных образований с корпорациями. Данный подход позволяет использовать в оценке финансовой деятельности регионов методологическую базу, применяемую для анализа финансового состояния отдельных институциональных единиц.

В частности, представляется вполне логичным, в рамках анализа финансовой деятельности регионов использовать следующие методы:

- горизонтальный (временной);
- вертикальный (структурный);
- трендовый анализ;
- анализ относительных показателей;
- сравнительный (пространственный) анализ;
- и факторный анализ.

Опираясь на вышеуказанные теоретические и методологические основы, авторы данных тезисов попытались проанализировать финансовое состояние Нижегородской области. С этой целью в качестве исходной информации были использованы балансы активов и пассивов, а также отчет о прибылях и убытках Нижегородской области за 1998 и 1999 гг. На основе этих данных были определены структура баланса, абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости области.

Полученные в ходе исследования результаты показали следующее:

- 1) в источниках финансирования основную часть составляют краткосрочные пассивы, которые снижают возможность привлечения долгосрочных инвестиций;
- 2) значительную долю имущества региона составляют менее ликвидные внеоборотные активы, что отрицательно влияет на возможность изыскания дополнительных финансовых ресурсов.

Предложенная нами оценка финансового состояния и устойчивости регионов дает возможность более эффективно принимать решения о кредитовании территорий, позволяет выявить пути повышения их ликвидности, платежеспособности и устойчивости.

### **Оценка системы внутреннего контроля**

***Назарова М.А.***

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Постоянный и качественный контроль нужен всем предприятиям. Налаженная система внутреннего контроля противодействует возникновению ошибок, которые могут быть в текущей работе, и, следовательно, сводит к минимуму возможность принятия неправильных, невыгодных решений и возникновения убытков. Это относится в полной мере как к непредвиденным, так и к умышленным ошибкам. Причем случайные ошибки легко обнаружить при хорошем внутреннем контроле, а умышленным можно противостоять только при хорошо продуманной системе постоянных проверок и разделения ответственности.

В соответствии с п. 5.1. стандарта "Изучение и оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в ходе аудита", аудитор обязан оценивать систему внутреннего контроля экономического субъекта не менее чем по следующим трем этапам:

- а) общее знакомство с системой внутреннего контроля,
- б) первичная оценка надежности системы внутреннего контроля,
- в) подтверждение достоверности оценки системы внутреннего контроля.

Аудиторские организации могут принять решение о применении в своей деятельности большего количества этапов оценки системы внутреннего контроля, чем три вышеупомянутые, и проводить оценку более детально и тщательно, чем предписывается в данном разделе.

Законодательство России не содержит каких-либо специальных требований по отношению к внутреннему контролю. Поэтому аудитор при оценке системы внутреннего контроля исходит из двух факторов:

- цели внутреннего контроля одинаковы как для руководства предприятия, так и для аудитора – обеспечение достоверности и объективности бухгалтерской отчетности;
- в соответствии с Временными правилами аудиторской деятельности в РФ, утвержденными Указом Президента РФ №2263 от 22.12.93 г., в аналитической части аудиторского заключения отражать результаты экспертизы состояния внутреннего контроля.

Основная цель оценки системы внутреннего контроля предприятия – создать основу для планирования аудита, а также для определения вида, времени проведения и объема аудиторских процедур, которые находят свое отражение в аудиторской программе.

Предполагается, что аудитором подготовлена предварительная аудиторская программа, и он имеет определенное представление о ходе предстоящей работы. Аудиторская программа представляет собой перечень процедур, направленных на получение подтверждения достоверности информации, содержащейся в финансовых отчетах. Для каждой процедуры определены вид, время и масштаб проведения, она непосредственно связана с одним или несколькими показателями финансовой отчетности.

Следующая цель оценки системы внутреннего контроля – выработка конструктивных предложений по его совершенствованию. Аудитор принимает активное участие в разработке системы контроля, высказывая свои предложения как элемент аудиторской проверки, не включая их в консультационные услуги. Клиент сам решает, следовать ли внесенным предложениям.

Для оценки системы внутреннего контроля и принятия решения – можно ли на нее полагаться, аудитор должен использовать соответствующие методики и приемы. К ним относятся специальные проверочные листы и тесты, блок-схемы, перечни типовых вопросов к специалистам предприятия и др.

После проведения процедуры оценки системы внутреннего контроля аудитор принимает решение о ее надежности и планирует соответствующие аудиторские процедуры.



**Проблемы бухгалтерского учёта и налогообложения лизинговых операций**  
**Рябушев Р.И.**

*Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,  
Россия*

За последнее время значительно возрос интерес российских компаний и государственных органов к лизингу как средству финансирования. Расчеты, проведенные специалистами группы по развитию лизинга Международной финансовой корпорации (МФК), показывают, что совокупность указанных налоговых льгот обеспечивает лизингу существенные преимущества по сравнению с кредитом, взятым на приобретение основных средств на тех же условиях, на которых его взяла лизинговая компания для финансирования лизинговой операции.

Количество нормативных документов, где имеется хоть какое-то упоминание о лизинге, составило более 800, включая законы. Естественно, что такое многообразие приводит к большому количеству противоречий и несоответствий между различными документами. Но, помимо всего прочего, существуют и акты, содержащие противоречивые нормы внутри самих себя. Примером может служить Федеральный закон "О лизинге", принятый 29.10.1998 г., определяющий правовые и организационно-экономические основы лизинговой деятельности в России. Он вступает в противоречие с уже существующей до его принятия нормативной базой.

Очень часто лизинговые компании высказывают свою обеспокоенность по поводу нечеткости норм налогообложения и бухгалтерского учета, обуславливающих возможность их различного толкования. Поскольку разработанные Министерством финансов нормы бухгалтерского учета очень нечеткие, а иногда даже противоречивые, проверка налоговой инспекции может создать серьезные проблемы для лизинговой компании.

Теперь обратимся к Федеральному закону "О лизинге", в частности к III главе "Экономические основы лизинга". Формулировки закона в этой части, по мнению многих специалистов, самые неудовлетворительные. Например, содержание п. 2 ст. 27 и п. 2 ст. 29 трактуют одно и то же понятие – "инвестиционные издержки", наполняя его разным содержанием. Доходит даже до того, что в лизинговые платежи помимо инвестиционных затрат включаются расходы, уже обозначенные как составляющая часть этих инвестиционных затрат. В тексте Закона следовало бы придти к однозначному толкованию указанного термина. Кроме того, в Законе допускаются повторения. Например, п. 6 ст. 28 и п. 3 ст. 29 повторяют друг друга: в обоих пунктах говорится об отнесении лизинговых платежей на себестоимость.

Для того, чтобы финансовая аренда (лизинг) развивалась без препятствий, таких как недостаточная нормативная база по лизинговой деятельности и её противоречия с другими нормативными актами, необходимо разработать и принять нормативные акты или же внести исправления в уже существующие, где бы было чётко сказано о составе налогооблагаемой прибыли, начислении амортизационных отчислений в различных случаях, о начислении НДС и т.д. Необходимо детально проработать нормативные акты, проверить их соответствие существующей нормативной базе. Также нельзя отказываться от опыта других государств в этой области, но, не забывая, учитывать особенности Российского государства, как в сфере экономики, так и в политике.

### **Литература**

1. Федеральный закон от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ "О лизинге".
2. Указания об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга, Приказ №15 Министерства финансов от 17.02.1997.
3. *Козлов Р. , Савчук С.* Лизинг! Лизинг? Лизинг // Оборудование (рынок, предложение, цены), 1999, № 2.
4. Инвестиционное проектирование: Практическое руководство по экономическому обоснованию инвестиционных проектов, под ред. Шумилина С.И. М., 1995.

### **Учет затрат и отчетность по подготовке кадров в Республике Узбекистан**

*Саидов М.Х., Ахмеджанов К.Б., Хамидова С.Я.*

#### *Республика Узбекистан*

В условиях перехода на рыночные отношения появились многообразные формы собственности: и формы хозяйствования акционерные, частные, кооперативные, совместные предприятия и предприятия с полными иностранными инвестициями. Постепенно отходит на задний план командно-административная экономика, основанная на централизованном управлении.

Первым этапом реформирования образования явилось создание нормативно-правовой базы:

- Олий Мажлисом Республики Узбекистан 29.08.1997 г. принят Закон Республики Узбекистан "Об образовании";
- Закон Республики Узбекистан "О национальной программе по подготовке кадров" принят Олий Мажлисом Республики Узбекистан 29.08.1997 г.

Согласно "Положению о составе затрат по производству и реализации продукции (работ и услуг) и о порядке формирования

финансовых результатов", утвержденному Постановлением №54 Кабинета Министров Республики Узбекистан от 05.02.1999 г., финансирование образования предусмотрено учитывать по статье "Расходы периода" по следующим пунктам:

- расходы на подготовку и переподготовку кадров в пределах и сверх норм, за исключением кадров для работы на вновь вводимом хозяйствующем субъекте;
- заработная плата рабочим по основному месту работы, рабочим и специалистам хозяйствующего субъекта во время их обучения с отрывом от работы в системе повышения квалификации и переподготовки кадров.

Следует отметить, что расходы по подготовке кадров по профессиям, не соответствующим профилю хозяйствующего субъекта и связанные с ними сверхнормативные затраты, а также сверхнормативные затраты на содержание объектов здравоохранения, культуры и спорта, народного образования включаются в налогооблагаемую базу (расходы, не подлежащие вычету или постоянные расхождения).

На наш взгляд, в целях развития и укрепления финансовой базы образования целесообразно было бы снять ограничения в финансировании и налогообложении этих статей.

В развитых странах с рыночной структурой успешно применяется кредитование образования банками. Это положение применяется в отношении физических лиц со сроками от 10 до 20 лет. После окончания обучения специалисты начинают погашение кредита, т.е. имеется грант государственного доверия. Кроме того, учебные планы и программы вузов скоординированы с кредитными договорами банков. Это означает, что каждая сессия студента и срок выдачи кредитов согласованы с банком и вузом, что приводит к активному, эффективному обучению. В противном случае выделенная сумма уменьшается за счет выплаченного штрафа за неуспевание и прогул, так как приходится оплачивать дополнительные занятия и приобретение литературы, что является нарушением индивидуального плана работы студента. Этим оказывается психологическое воздействие на студента и усиливается контроль банками или спонсорами за его успеваемостью.

В свою очередь это обстоятельство требует разработки форм первичного учета и отчетности. С учетом вышеизложенного нами разработаны, рекомендованы к рассмотрению и внедрению в практику учета финансирования образования формы первичных документов и отчетности в пределах Республики Узбекистан.

**Проблема разработки учетной политики в сфере агробизнеса в  
контексте перехода на международные стандарты учета**  
*Тимофеева Г.В.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Одной из главнейших современных проблем учета является достижение сопоставимости финансовой отчетности компаний из разных стран. Это, прежде всего, необходимо инвесторам, вкладывающим свои средства и желающим знать финансовое положение и результаты деятельности компаний. Для достижения гармонизации бухгалтерской практики были разработаны международные стандарты учета, на основании которых каждая страна развивает собственную концепцию бухгалтерского учета. Цель разработки международных стандартов – это развитие и адаптация бухгалтерских принципов, приемлемых в каждой стране и понимаемых во всем мире.

С начала 1990-х гг. Россия находится на переходном этапе от централизованной планируемой экономики к экономике, основанной на рыночных принципах. Перестройка российской экономики сопряжена с большими трудностями, так как в период существования СССР сложился мощный взаимоувязанный народнохозяйственный комплекс. Распад СССР и разрушение этого комплекса привели к резкому снижению всех показателей экономического развития, и особенно в сфере аграрного сектора России.

Практически все постсоциалистические страны столкнулись в ходе экономических реформ с резким спадом сельскохозяйственного производства. Но Россия отличается наибольшим падением аграрного производства. Так за период с 1990 по 1997 г. доля сельскохозяйственного производства в ВВП уменьшилась с 15,4% до 4,7%. Общеэкономическая ситуация в сельском хозяйстве характеризуется усилившимся диспаритетом цен, отсутствием эффективного кредитования со стороны государства, неурегулированностью земельных отношений, неразвитостью маркетинговой сферы.

Переход к рыночным принципам функционирования экономики потребовал нового подхода к сфере сельскохозяйственного производства. Все более широкое распространение получает термин "агробизнес", под которым понимается предпринимательство в аграрной сфере, охватывающее всю цепочку от производства ресурсов для сельского хозяйства до реализации конечного продовольствия. В связи с развитием рыночных отношений главным критерием эффективности деятельности становится полученная прибыль, так как отсутствуют централизованно заданные объемы производства, цены и каналы реализации.

Это потребовало коренной перестройки и всей системы учета деятельности организаций, что выразилось в принятии программы

реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, на основе которых были разработаны положения по бухгалтерскому учету. Действующие положения по бухгалтерскому учету дают лишь общие походы, правила и принципы построения учета в организации, конечным итогом которого является выявление реального финансового результата.

Организациям сейчас предоставлена самостоятельность в вопросах планирования производства, финансирования своих потребностей, формирование себестоимости и цены произведенной продукции. Поэтому очевидно, что многие вопросы, касающиеся специфики деятельности организации, требуют дополнительного осмысления и тщательной разработки.

Для ведения эффективного производства организация должна самостоятельно разработать свою собственную учетную политику, учитывая специфические особенности сельскохозяйственного производства, влияющие на функционирование аграрного сектора и смежных отраслей, а именно:

- влияние природно-биологических факторов, выражающееся в теснейшей связи сельского хозяйства с окружающей природной средой, в разнообразии почвенных и природно-климатических условий;
- сезонность, проявляющуюся в неравномерности использования ресурсов в течение года, и неравномерное поступление доходов;
- длительность производственного цикла, которая вызывает потребность в кредитных ресурсах, как в важном источнике возмещения затрат, производимых в течение всего производственного цикла.

Переориентации на рыночный учет, под которым следует понимать отражение информации об обороте капитала предприятия, предполагает личную ответственность работников, принимающих финансовые решения. В зарубежном учете выявление влияния управленческих и бухгалтерских решений на капитал предприятия, другими словами, аналитический подход является обязательной практикой. Основой такого рода анализа служит сопоставление принятой в начале года учетной политики предприятия и ее последствий для капитала компании (речь идет о размере прибыли) со всеми возможными вариантами. При этом рассчитывается так называемая упущенная выгода, т.е. величина возможной прибыли при других принципах учетной политики. Именно такой подход, безусловно, станет определяющим в скором будущем в российской практике бухгалтерского учета. При этом учетная политика постепенно перестает играть прежнюю, формальную роль в хозяйственной деятельности организации.

**Порядок формирования финансовых результатов  
в условиях рыночной экономики  
Тухтаохунова Д., Шарипова Г.**

*Ташкентский государственный экономический университет, Республика  
Узбекистан*

Синтетическим показателем, характеризующим конечные финансовые результаты деятельности предприятия, является прибыль или убытки. В связи с введением в действие с 01.01.1995 г. и пересмотренным вновь утвержденным 05.02.1999 г. Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан, № 54 "Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов", установлены единые методологические основы формирования финансового результата предприятия.

Значение данного Положения неопределимо. Оно позволяет провести различие между налогооблагаемой и учетной бухгалтерской прибылью, а также существенно повышает полезность финансовой отчетности для принятия решений заинтересованными пользователями.

В данном Положении содержится группировка затрат и порядок формирования финансовых результатов, что дает возможность хозяйствующим субъектам, с одной стороны разрабатывать и использовать систему точного и своевременного сбора информации о всех производственных расходах и полученных доходах за соответствующий отчетный период, а с другой стороны – составлять достоверную отчетность для налоговых органов в соответствии с налоговым законодательством. Необходимо отметить, что данное Положение разработано на основе международных стандартов и директив ЕС с учетом национальных особенностей экономики Узбекистана. Согласно действующему Положению о составе затрат, финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта характеризуются следующими показателями прибыли:

*Валовая прибыль от реализации продукции*, которая определяется как разница между чистой выручкой от реализации и производственной себестоимостью реализованной продукции.

$$ПВ = ЧВР - СР,$$

где *ПВ* – валовая прибыль, *ЧВР* – чистая выручка от реализации, *СР* – производственная себестоимость реализованной продукции.

*Прибыль от основной деятельности*, которая определяется как разница между валовой прибылью от реализации продукции и расходами периода, и плюс прочие доходы или минус прочие убытки от основной деятельности:

$$ПОД = (ПВ + ПД) - (РП + ПУ),$$

где *ПОД* – прибыль от основной деятельности, *РП* – расходы периода, *ПД* – прочие доходы от основной деятельности, *ПУ* – прочие убытки от основной деятельности.

*Прибыль от общехозяйственной деятельности*, которая рассчитывается как сумма прибыли от основной деятельности плюс доходы и минус убытки от финансовой деятельности:

$$ПО = ПОД + ДФ - РФ,$$

где *ПО* – прибыль от общехозяйственной деятельности, *ДФ* – доходы от финансовой деятельности, *РФ* – расходы от финансовой деятельности.

*Прибыль до уплаты налогов*, которая определяется как прибыль от общехозяйственной деятельности плюс прибыль и минус убыток от чрезвычайных ситуаций:

$$ПДН = ПО + ПЧ - УЧ,$$

где *ПДН* – прибыль до выплаты налогов, *ПЧ* – прибыль от чрезвычайных ситуаций, *УЧ* – убытки от чрезвычайных ситуаций.

Чистая прибыль года, которая остается в распоряжении хозяйствующего субъекта после уплаты налогов, представляет собой прибыль до уплаты налогов за вычетов налога на доходы (прибыль) и минус другие налоги и платежи, предусмотренные законодательством:

$$ПЧ = ПДН - ННД - НД,$$

где *ПЧ* – чиста прибыль, *ННД* – налог на доходы (прибыль), *НД* – другие налоги и платежи.

В процессе своей деятельности хозяйствующие субъекты получают финансовые результаты, которые выражаются прибылью или убытком. Иногда хозяйствующий субъект, осуществляя свою деятельность, наряду с доходами несет и убытки. С этой целью в Положении подлежат отражению доходы, получаемые хозяйствующим субъектом, и расходы, осуществляемые им в процессе хозяйствования.

Финансовый результат – это доход или убыток, полученный субъектом в результате своей финансово-хозяйственной деятельности за определенный отчетный период времени. Учет финансовых результатов является важнейшим источником информации о финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта. Не менее важна и система бухгалтерского учета, ее информационная база, которая предоставляет информацию о финансовом состоянии предприятия в дальнейшем для принятия управленческих решений.

## Роль и ответственность независимого аудитора

Усов А. И.

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия

Наличие всесторонней и объективной информации о деятельности предприятия является необходимейшим условием для принятия инвестиционных решений.

Тем не менее, для определенной (и самой основной) группы пользователей финансовой отчетности – акционеров (исключая менеджмент компаний, а также иногда кредитные организации и институциональных инвесторов) вопрос далеко не решен. Ввиду практического отсутствия достоверной информации о деятельности многих акционерных обществ, анализ публикуемой финансовой отчетности представляет собой подчас единственный способ оценить эффективность сделанных финансовых вложений.

Безусловно, такая отчетность представленная в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета еще далеко не отвечает общепринятым мировым стандартам. (Здесь необходимо отметить, что Минфином РФ ведется работа по приближению российских стандартов к международным, а некоторые крупнейшие российские АО в настоящее время составляют бухгалтерскую отчетность в соответствии с МСФО (IAS) или ОПБУ США (US GAAP).

Однако обязанность пользователя этой отчетности состоит в необходимости быть *информированным*, т.е. иметь представления о принципах составления бухгалтерской отчетности в России, и, исходя из их несовершенства, делать соответствующие поправки для проведения финансового анализа, по результатам которого пользователем могут быть приняты определенные инвестиционные решения.

Все вышесказанное, однако, справедливо только тогда, когда бухгалтерская отчетность предприятия является *достоверной*, т.е. верно отражающей результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия во всех существенных аспектах. При этом существенность определяется с позиций влияния на принятие инвестиционных решений *информированного пользователя этой отчетности*. Обязанность подтверждения достоверности отчетности подготовленной менеджментом возлагается акционерами на независимого аудитора.

Полагаясь на мнение независимого аудитора, инвесторы исходят из того, что это мнение объективно. К сожалению, в мировой практике часто встречаются случаи, когда независимым аудитором сделаны ошибочные выводы о достоверности отчетности того или иного клиента. По результатам этих ошибок, судами ряда стран (например, США) приняты



решения об ответственности независимого аудитора перед пользователями финансовой отчетности, по которой было выдано безусловно положительное заключение.

В России вопрос ответственности аудитора становится особенно актуальным в настоящее время ввиду возможного выхода некоторых российских компаний на международные финансовые рынки.

**Внутрихозяйственный аудит в коммерческих организациях:  
необходимость существования и проблемы организации**

*Хайдарова М.А.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

На протяжении последних десятилетий весь мир охвачен процессами глобализации и межрегиональной интеграции. На этой основе возникают финансово-промышленные группы и мультинациональные корпорации, являющиеся более конкурентоспособными и устойчивыми по сравнению с более мелкими фирмами. Современные экономические условия также способствуют формированию многоотраслевой и многопрофильной фирмы как высшего звена рыночной экономики. Появление все более сложной организационной структуры фирмы требует оптимизации учета и контроля всей ее деятельности, что возможно при организации внутрихозяйственного аудита.

Внутренний аудит – неотъемлемый и важный элемент контроля в процессе управления предприятия. Потребность в нем возникает в крупных организациях в связи с тем, что верхнее звено руководства не занимается повседневным контролем деятельности низших управленческих структур. Внутренний аудит необходим для предотвращения потери ресурсов, локализации недостатков, своевременного предупреждения финансовых трудностей. Он предоставляет данные для анализа, оценки, рекомендации, советы и информацию о проверяемых объектах, помогает реально оценить многие стороны деятельности. Определяет направления будущего развития. Способствует принятию правильных управленческих решений. Иными словами – это текущий контроль за осуществлением экономической политики и качеством управления предприятием.

Конечно, это не означает, что малый и средний бизнес не нуждается в организации внутреннего аудита. На таких предприятиях данные цели достигаются при помощи внутреннего контроля. Отсутствие систем внутреннего контроля на предприятии ведет к росту рисков коммерческой организации, увеличению вероятности ошибки при принятии управленческих решений.

Внутренний аудит осуществляется специально созданным на предприятии подразделением аппарата управления, состоящее из штатных аудиторов, и подчиняется непосредственно руководителю предприятия. Как уже было рассмотрено выше, главной задачей внутреннего аудита является обеспечение эффективности функционирования всех видов хозяйственной деятельности организации на всех уровнях управления, а также защита законных имущественных интересов организации и ее собственников.

С помощью внутреннего аудита на основе проведенного углубленного анализа хозяйственной деятельности организации можно разрабатывать и представлять руководству организации обоснованные предложения по улучшению организации бухгалтерского учета, повышению программ развития изменению структуры производства и видов деятельности, системы контроля.

Одной из важных задач подразделения по проведению внутреннего аудита является организация подготовки к проверкам внешнего аудита, налоговых и других органов внешнего контроля, а также консультирование руководителей подразделений, специалистов и работников предприятия, учредителей по вопросам организации и управления, права, анализа хозяйственной деятельности и другим вопросам.

В Таджикистане, также как и в России внутренний аудит пока еще не получил достаточного распространения, ввиду того что многие управляющие просто не осознали его значения. Раньше, во времена существования плановой, командно-административной экономики, из-за отсутствия экономической самостоятельности предприятий главная задача внутренней отчетности – многоуровневый контроль основных направлений деятельности со стороны управляющих – не выполнялась.

Трудность заключается и в том, что на данном этапе времени отсутствуют какие-либо нормативы и требования, предъявляемые к организации внутреннего аудита на предприятиях, поэтому при его проведении необходимо основываться на общих стандартах аудиторской деятельности и довериться опыту и квалификации аудиторов.

Следует шире использовать опыт промышленно развитых стран в области проведения внутрихозяйственного аудита, поскольку за несколько десятилетий было создано множество конструктивных теорий, посвященных данному вопросу, теорий базирующихся на богатом прикладном инструментарии. Это позволит нашим специалистам разработать собственные методы и приемы проведения внутреннего аудита в крупных коммерческих организациях.

## **Место и роль финансового анализа в аудиторской деятельности** **Чхутиашвили Л.В.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Переход к рыночной экономике, признание множественности форм собственности, развитие системы малых предприятий, функционирование частного иностранного капитала на территории России, существенные изменения во внутренней и внешней политике, ее либерализация и гуманизация определяют объективную необходимость качественного изменения информационной базы управления, привлечения разнообразных данных для принятия обоснованных управленческих решений, обеспечивающих экономическое процветание предприятия и увеличение его участия в решении социальных проблем через отчисления в местные и общегосударственные бюджеты, а также предотвращающих возможность финансового краха и прекращения его функционирования вследствие нерациональности экономической политики.

В сложившейся ситуации существенно возрастает роль финансового анализа, который занимает промежуточное положение между сбором и автоматизированной обработкой данных оперативного, бухгалтерского и статистического учета и формированием управленческого решения. Финансовый анализ, опираясь на современные теоретические положения, используя адекватный математический аппарат и средства вычислительной техники, обеспечивает процесс принятия управленческого решения полноценной (достоверной, своевременной и т.д.) экономической информацией. Одной из важных особенностей современного финансового анализа является то, что перед ним ставится задача не только получения заданного перечня данных, но и формирования самой системы показателей, необходимых для управления, а также логической обработки результатной информации с предоставлением пользователю проекта управленческого решения.

В условиях перехода к рыночной экономике появились новые моменты в финансовом анализе. Признание объективной необходимости и целесообразности частной собственности на средства производства, поощрение предпринимательской инициативы привели к тому, что руководители, наряду с традиционными вопросами, начали интересоваться и гораздо более широким кругом проблем организации и управления производством. Суть этих проблем состоит в том, что, получив существенно более широкие права по организации хозяйственного процесса, руководители предприятий и организаций должны решать не только производственные задачи материально-технического снабжения и сбыта, финансирования и кредитования производства, обеспечения трудовыми и материальными ресурсами и т.д., но и вовремя

перенастраивать производство, а иногда и полностью перестраивать в соответствии с динамично меняющейся конъюнктурой рынка.

При принятии управленческих решений анализ и оценка информации о финансовом состоянии, деятельности и изменении в финансовом положении предприятия полезны широкому кругу пользователей, кроме учредителей, инвесторов и кредиторов:

- служащим, заинтересованным в гарантиях занятости, возможностях роста карьеры и т.д.;
- поставщикам, весьма заинтересованным в кредитоспособности предприятия, но значительно менее заинтересованным в его прибыльности, если только предприятие не является их постоянным клиентом, когда имеет значение непрерывная покупательная способность;
- постоянным клиентам, заинтересованным в постоянном стимулировании деятельности, особенно если эти отношения строятся на долгосрочной основе;
- правительственным и государственным учреждениям, которые заинтересованы в налоговых поступлениях, а что касается более крупных предприятий – в информации для экономического прогнозирования;
- общественности, которая может ознакомиться с вкладом предприятия в местную экономику, включая перспективы занятости.

Однако на протяжении достаточно длительного периода времени бухгалтерский учет и финансовый анализ на предприятиях и в организациях различных форм собственности строился именно на принципах приоритетности интересов налоговых и иных контролирующих органов перед интересами собственников.

Причина этого, на наш взгляд, в сохранении как многими руководителями, так и бухгалтерами прежних приоритетов: основная задача бухгалтерского учета в организации видится в избежании различного рода штрафов и финансовых санкций со стороны налоговых и иных контролирующих органов, а лишь затем – в поддержании интересов собственников организации. Эта в корне неверная и губительная для развития как отдельно взятой организации, так и экономики в целом тенденция появилась в связи с необоснованно жесткой налоговой политикой, применяемой в стране, отсутствием порой должного внимания и интереса со стороны учредителей к организации, собственниками которой они являются, а также практически полным отсутствием контроля со стороны каких-либо уполномоченных органов за соблюдением бухгалтерского законодательства. Финансовые санкции за нарушение

бухгалтерского законодательства, как мера воздействия на руководителей организаций и иных должностных лиц, настолько незначительны по сравнению с санкциями за нарушение налогового законодательства, что многие руководители предпочитают сознательно исказить бухгалтерскую информацию и уплатить административный штраф, чем платить все налоги и сборы. О финансовом анализе говорить не приходится.

Финансовый анализ является одним из видов услуг аудиторов или аудиторской фирмы. Удельный вес аналитических услуг в деятельности аудиторских фирм постоянно возрастает. Клиентов интересует не только текущее финансовое состояние всего предприятия, но и перспективы роста, ожидаемые последствия от принятых решений, сканирование возможностей достижения стратегических целей.

Использование анализа при планировании аудита осуществляется с целью определения сущности, содержания и временных границ основной программы аудита. Если в ходе анализа не обнаруживаются необычных колебаний, то, следовательно, возможность существенных преднамеренных и непреднамеренных ошибок в учете тех или иных показателей минимальна. Следовательно, аудитор может сократить дальнейшее детальное тестирование по проанализированным объектам, что сэкономит его время и материальные затраты, связанные с аудитом.

Целью анализа на заключительной стадии аудита является подтверждение объяснения всех существенных колебаний значений внешней отчетности и гарантирование реальности этих показателей как по сумме, так и по содержанию.

Таким образом, на наш взгляд, в первую очередь необходимо изменить требования к качеству бухгалтерской информации, максимально приблизив их к требованиям международных стандартов и направив на удовлетворение потребностей в ней учредителей, собственников, внешних инвесторов, лиц, заинтересованных в выявлении реального финансового состояния организации, а лишь затем – контролирующих органов и государства.

В рыночных условиях существует объективная необходимость в предоставлении понятной, достоверной и полезной информации. Очевидно, что особенности подходов и глубина финансового анализа зависят именно от пользователей информации.

# ЭКОНОМИКА ФИРМЫ

---

## Экономические особенности производства картофеля в специализированных хозяйствах КБР

*Абазова Ф.М.*

*Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия,  
Кабардино-Балкарская республика*

В 1999 г. 49,2% всего объема производства картофеля в сельхозпредприятиях КБР приходится на долю хозяйств Зольского района. На сегодняшний день Зольский район является самым крупным производителем картофеля в республике.

Наиболее специализированными в Зольском районе являются следующие хозяйства: СХПК "Ошхамахо", СХПК "Каменноостское" и СХПК "Белокаменское". Основная масса посевных площадей картофеля сосредоточена именно в этих 4-х хозяйствах: от 83,8% в 1997 г. до 95,8% в 1999 г. всей площади возделывания картофеля в Зольском районе. В специализированных хозяйствах посевные площади под картофелем за этот период уменьшились на 37%, урожайность снизилась на 43,9% и составила 46 центнера с га. Значительное сокращение площадей посадок и снижение урожайности явились основными факторами уменьшения валовых сборов картофеля. Так, в 1999 г. снижение валового сбора составило: в СХПК "Ошхамахо" – 20,8%, в СХПК "Каменноостское" – 37,9%, СХПК "Белокаменское" – 25,0%.

Анализируя состояние производства картофеля в хозяйствах Зольского района, нужно отметить, что если бы сельскохозяйственное руководство республики различными методами сумело бы поддержать сельскохозяйственных товаропроизводителей данной отрасли в этом районе, а именно в 4-х специализированных хозяйствах, то негативный результат падения производства картофеля в целом по сельхозпредприятиям республики был бы менее ощутим. Эти хозяйства, начиная еще с 1980-х гг., возглавляли звено семеноводства республики. В СХПК "Белокаменское" было сосредоточено первичное семеноводство, а остальные, являлись базовыми по выращиванию семян для остальной категории хозяйств республики.

Результаты проведенного нами исследования показали, что процесс производства картофеля в КБР должен быть начат с восстановления

семеноводства в специализированных хозяйствах Зольского района на основе обновления материально-технической базы, внедрения современных достижений науки и передовой практики в этой отрасли, а также сокращения количества посреднических служб на пути от товаропроизводителей до потребителей.

### **Особенности маркетинга в туризме**

*Абдурахманов Ш.М.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

В настоящее время, когда экстенсивный путь развития туризма в России практически исчерпан, именно маркетинг должен стать реальным инструментом интенсификации развития туристского бизнеса и повышения конкурентоспособности туристской фирмы.

Развитие рынка туристских услуг, необходимость становления национального туркомплекса, коммерциализация туристской деятельности привели к необходимости внедрения принципов маркетинга в практику работы туристских предприятий. Развитие рыночных отношений в сфере туризма обусловило постановку и решение таких задач, как изучение и сегментирование туристского рынка, качественная и количественная оценка платежеспособного спроса на туристские услуги, позиционирование туристских продуктов, использование средств коммуникаций и стимулирование сбыта.

Изучение и анализ понятий маркетинга, а также выявленных его специфических характеристик, приводит к определению маркетинга в сфере туризма как способа управления деятельностью туристского предприятия для наиболее полного удовлетворения спроса определенных групп потребителей туристских услуг, учитывая при этом возможность получения соответствующей прибыли.

Таким образом, можно сформулировать следующие принципы маркетинга в туризме:

- приоритет интересов и потребностей клиентов при принятии решения о предложении туристского продукта;
- анализ рынка и максимальное приспособление выпускаемой продукции к его требованиям с учетом долгосрочной перспективы;
- воздействие на рынок, на потребителя путем применения адекватного инструментария в тактических действиях.

Специальные инструменты, разработанные в теории и практике маркетинга, позволяют переориентировать спрос и приспособлять деятельность предприятия к меняющимся условиям рынка.

Комплекс маркетинга – это, по существу, средство воздействия на потребителей с целью вызвать у них желаемую ответную реакцию. Разработка комплекса маркетинга – принятие решения о туристском продукте, его цене, сбыте и продвижении – осуществляется в определенных условиях среды маркетинга: спрос, конкуренция, внутренние и внешние факторы.

Для получения желаемого эффекта, все усилия туристского предприятия должны быть направлены на выявление и удовлетворение потребностей клиентов.

Маркетинг в туризме определяет основные стратегические и межфункциональные решения, которые используются предприятиями применительно к продажам и рыночной деятельности как таковой. В данном случае ключевым являются решения, касающиеся выбора туристского продукта, выхода на новые рынки, работы с потребителями.

Для осуществления стратегии маркетинга на практике необходим выбор средств воздействия на потребителей целевого рынка для того, чтобы вызвать у них желаемую ответную реакцию, поэтому сегментирование и позиционирование являются ключевыми технологиями маркетинга. Именно они являются определяющими в процессе планирования туристского продукта.

### **Литература**

1. *Исмаев Д.К.* Основы стратегии и планирования маркетинга в иностранном туризме. М.: Луч, 1994.
2. *Розанова Т.П.* Российский туризм в условиях рынка (организационно-экономический аспект). М.: Изд-во Рос. экон. акад., 1999.
3. *Розанова Т.П.* Туристский маркетинг // Маркетинг в России и за рубежом, №3, 1998.

### **Основные итоги реформ в животноводстве республики Узбекистан**

***Базаров Н.С.***

*Ташкентский государственный аграрный университет, Республика Узбекистан*

Начиная с первых дней политической и экономической независимости Республики Узбекистан, во всех отраслях агропромышленного комплекса, в том числе и в животноводстве в ходе формирования рыночных отношений правительством Узбекистана был принят ряд мер по экономической реформе. Согласно постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан № 13 от 07.01.1993 г. "О мерах по осуществлению экономических реформ в сельском хозяйстве", начался процесс разгосударствления и приватизация имущества сельского хозяйства, а после



постановлений Кабинета Министров Республики Узбекистан №137 от 15.03.1993 г. "О мерах по углублению экономических реформ в животноводстве Узбекистана" и №96 от 26.04.1995 г. "О мерах по развитию и поддержке животноводческих ферм" организовались акционерные общества и частные животноводческие фермы.

В последнее время особое внимание уделяется углублению экономических реформ в сельском хозяйстве. Тому подтверждением является принятые законы Олий Мажлиса Республики Узбекистан от 15.04.1998 г. "О земельном кодексе, "О сельскохозяйственных кооперативах (ширкатные хозяйства)", "О фермерных хозяйствах" и "О дехканских хозяйствах" и др. Основная цель выше принятых законов заключается в повышении производительности труда в сельском хозяйстве, в восстановлении у трудящихся хозяйского отношения к имуществу и итогам своей деятельности, в повышении эффективности производства и благосостояния народа на основе внедрения экономических методов организации труда. Итогом принятия законов и постановлений явилось создание правовых, организационно-экономических основ для введения новых хозяйственных форм, действующих на основе частной собственности.

По данным Министерства Сельского и водного хозяйства Республики Узбекистан за 1998 г. в сельском хозяйстве действуют 3111 сельскохозяйственных предприятия, в том числе 1299 коллективных предприятий, 426 ширкатных хозяйств, 64 межхозяйственных предприятий, 53 государственных предприятия, 97 арендных предприятия, 479 акционерных животноводческих ферм, 373 хозяйства других форм собственности.

Итак, в настоящее время в производстве животноводческой продукции заняты различные виды хозяйствующих субъектов: коллективные животноводческие фермы, акционерные предприятия, личные животноводческие предприятия, фермерские и дехканские хозяйства. Основная часть производства готовой продукции и поголовья скота среди всех этих хозяйств принадлежит дехканским хозяйствам. К примеру, из основного поголовья крупного рогатого скота 83,8% принадлежит дехканским хозяйствам, 3,2% – фермерским хозяйствам, 13,0% – коллективным животноводческим фермам, акционерным обществам, частным животноводческим хозяйствам. Основная часть поголовья коров, составляющая 88,2%, находится в дехканских хозяйствах. Основанное на различных формах собственности, производство животноводческой продукции также принадлежит дехканским хозяйствам (89,8% мяса, 91,8% молока).

Одним из факторов повышения экономической эффективности животноводства, которое является основной отрасли сельского хозяйства, является увеличение производства животноводческой продукции и

повышение производительности труда. В последние годы основной целью Правительства Республики является увеличение объемов производства, внедрение передовых технологий и, в итоге, поднятие жизненного уровня населения. Огромное значение приобретает улучшение кормовой базы в животноводстве и увеличение выпуска животноводческой продукции всеми видами хозяйств, улучшение производительности и качества продукции во всех отраслях животноводства. Многие сделано в этом направлении правительством Республики. В частности было принято Постановление №87 Кабинета Министров от 23.02.1994 г. ("О совершенствовании реформ в животноводстве и защите интересов дехканских (фермерских) и приватизированных хозяйств") об увеличении продукции в отрасли, повышении эффективности производства, а также выделении земельных площадей фермерским хозяйствам.

В связи с инициативами и экономическими реформами, проводимыми в данной отрасли, и вышеперечисленными законами, решениями и указами, при среднем приросте населения на 1,8-1,9%, потребление мяса и мясных продуктов увеличилось по сравнению с 1990 г. на 3 кг. Благодаря широкомасштабному проведению экономических реформ развиваются и организуются акционерные общества, корпорации, холдинговые компании, биржевые и хозяйственные субъекты. Эти хозяйственные субъекты организованы непосредственно для обслуживания сельскохозяйственных предприятий.

Исходя из вышеизложенного, для ещё большего увеличения производительности продукции животноводческого производства, улучшения обеспечения населения этими продуктами, а также принимая во внимание долю вклада в процесс производства хозяйств и количества сданной мясомолочной продукции, необходимо расширить фонды производства за счет чистой прибыли этих компаний. Необходимо организовать дополнительный фонд поощрения, и желательно использовать этот фонд для следующих целей: обеспечения животноводческого хозяйства дефицитными кормами и фуражом, улучшения породы в животноводстве, закупки породистого скота, улучшения мероприятий зооветеринарии, механизации животноводческих ферм, ремонта и закупки производственных средств перерабатывающих комбинатов, увеличения мощностей перерабатывающих комбинатов, поощрения руководителей и специалистов достигших увеличения качественной продукции с меньшими затратами, рекламирования готовой продукции и т.д.

Организация на основе таких коопераций производство молока и мяса и постоянный приём на местах продукции животноводческих хозяйств оказывает благотворное влияние на деятельность этих хозяйств. Выпуск дешевой и качественной продукции для обеспечения потребностей населения мясомолочными продуктами оказывает важную роль в улучше-

нии жизненного уровня животновода. Важным требованием рыночной экономике, считается обеспечение непосредственной заинтересованности результатами своего труда рабочими, служащими и животноводами.

### **Формирование внешнеэкономического потенциала хозяйствующего субъекта на примере предприятий Удмуртской Республики**

***Брагина Е.В.***

*Удмуртский государственный университет, Россия*

Целями настоящего доклада явились: исследование проблем оценки внешнеэкономического потенциала (ВЭП) предприятия, региона и других субъектов для выяснения эффективности их функционирования на внешнем рынке; анализ теоретических подходов к оценке ВЭП (с позиции экспортного маркетинга, производственного потенциала, региональных рейтингов и других); формирование на этой основе авторской методики оценки и ее реализация на базе реальных объектов – предприятий Удмуртской Республики (УР) и УР в целом.

Актуальность темы связана с преимущественно экспортной ориентацией деятельности российских хозяйствующих субъектов и отсутствием единого методологического подхода к оценке ВЭП.

ВЭП хозяйствующего субъекта определяется в общем как способность эффективно функционировать на внешнем рынке, т.е. способность осуществлять эффективную внешнеэкономическую деятельность (ВЭД). Сформированная автором методика оценки ВЭП включает оценку двух групп факторов – внутренних ( $E_1 \div E_6$ ) и внешних ( $E_7 \div E_{11}$ ). Методика носит единый характер для субъектов любого уровня [1,2].

На микроуровне (ВЭП предприятия) это:  $E_1$  – производственные возможности,  $E_2$  – научно-технический потенциал,  $E_3$  – кадровый и интеллектуальный потенциал,  $E_4$  – маркетинговая деятельность,  $E_5$  – финансовое состояние,  $E_5$  – ВЭП экспортной продукции,  $E_7$  – состояние конъюнктуры мирового рынка,  $E_8$  – доступность сырья,  $E_9$  – развитие связей с контрагентами,  $E_{10}$  – политико-правовая база,  $E_{11}$  – политико-культурные особенности контрагентов [1].

На макроуровне (ВЭП региона) это:  $E_1$  – производственный потенциал,  $E_2$  – научно-технический потенциал,  $E_3$  – кадровый и интеллектуальный потенциал,  $E_4$  – политическая деятельность,  $E_5$  – финансовое состояние,  $E_5$  – ВЭП продукции,  $E_7$  – состояние конъюнктуры мирового рынка,  $E_8$  – доступность сырья, информации и т.п.,  $E_9$  – геополитическое положение,  $E_{10}$  – политико-правовая среда,  $E_{11}$  – политико-культурные особенности стран-контрагентов [2].

Для оценки факторов автором была разработана совокупность 10-балльных шкал по каждому показателю  $E_{ijk}$ , которые образуют средневзвешенные оценки факторов  $E_{ij}$  и групп факторов  $E_i$ . Итоговая оценка ВЭП  $E_{cp}$  осуществляется также в баллах и позволяет сформировать сравнительный профиль ВЭП хозяйствующего субъекта и конкурентов.

На базе методики и других подходов автором проведена оценка ВЭП УР в целом, а также отдельных предприятий – ОАО "Аксион-холдинг", ГУП "ИЭМЗ "Купол". ВЭП УР составил менее 5 баллов [2,3], выделены значительные резервы его повышения. ВЭП предприятий оценен как достаточно высокий для предприятий ВПК (5,45 и свыше 7 баллов соответственно) [1], имеются резервы его повышения.

### **Литература**

1. *Брагина Е.В.* Оценка экспортного потенциала предприятия: проблемы, подходы, реализация методики (на примере ОАО "Ижевский мотозавод "Аксион-холдинг") // Проблемы региональной экономики, 1999, № 1–4, С. 406–412.
2. *Брагина Е.В.* Формирование внешнеэкономического потенциала региона (на примере Удмуртской Республики) // Проблемы региональной экономики, 1999, № 5–7, С. 106–113.
3. *Савельев М.Ю., Нечаев Ю.Ю., Брагина Е.В. и др.* Предпринимательский климат Удмуртской Республики. Портрет региона для инвесторов и предпринимателей // Митра-консультант, 1999, № 1, С. 3-51.

### **Особенности рекламы в системе маркетинга**

*Ерощенкова Н.Е.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Чтобы понять, какую роль играет реклама в нашем мире, надо, прежде всего, выяснить, что значит реклама для современной коммерческой организации.

Настоящая реклама функционирует только при хорошо развитой системе рыночных отношений. Она пользуется механизмами рынка и отражает его состояние. Реклама наших дней качественно отличается от традиционной, это целая научная отрасль, появление которой связано со все усложняющейся задачей сбыта товара.

Современный маркетинг требует не только создания хорошего товара, назначения на него привлекательной цены и обеспечения его доступности для целевых потребителей. Теперь необходимой составляющей становится также и осуществление коммуникации со своими заказчиками. Современная фирма управляет сложной системой маркетинговых коммуникаций (для их обозначения, также используется англоязычный термин *marketing communication mix*). Сама она

поддерживает коммуникацию со своими посредниками, потребителями и различными контактными аудиториями.

Данная статья посвящена рекламе, как наиболее популярному и широко используемому элементу комплекса маркетинговых коммуникаций. Процесс маркетинга включает или в себя, или может обуславливать проведение исследований, изучение проблем создания и удовлетворения спроса, конкуренции, каналов распределения из оптовых и розничных торговцев, размещения рынков, упаковки, транспортировки и приемов продажи. Каждый из этих аспектов может определенным образом сказываться на методах рекламы, и, наоборот, нужды рекламы могут оказывать влияние на любой из аспектов маркетинга.

В современном процессе рекламной деятельности потребитель становится активным участником рекламного процесса и уменьшается возможность и широта применения элементов манипуляции в рекламе. Рекламная деятельность на современном этапе представляет потребителя как генератора обратной связи. Причина этого кроется в росте индивидуализма и самосознания как личности у индивида, сопротивлении массовому воздействию. Это приводит к направлению рекламной деятельности в русло взаимноинтересных партнерских отношений. Отношения трансформируются в субъект-субъектные из субъект-объектных, как было ранее. Потенциальный потребитель товаров (услуг) превращается в действующее лицо рекламной коммуникации.

Но для того, чтобы данная схема заработала реально, реклама прошла очень долгий путь от своего возникновения до сегодняшнего времени. История рекламы насчитывает не одну сотню лет. Начиная с единичных случаев проявления еще в древности (отдельные первые надписи на стенах домов, оповещающие о чем-либо) и заканчивая электронными табло-экранами на главных улицах мегаполисов, реклама стремилась и стремится "в массы", в то же время, апеллируя к каждому, к индивиду. Являясь, в первую очередь, фактом социальным, реклама была и будет явлением массовым, которое возникло благодаря наличию в обществе трех факторов: "рынка производителей, рынка информационных средств размещения рекламы и рынка потребителей рекламируемых товаров и услуг".

Итак, маркетинг. Что стоит за этим словом, кроме как понятие "как продать"? Сбыт является лишь верхушкой маркетингового айсберга, это одна из его функций. Один из теоретиков маркетинга, сказал, что цель маркетинга – сделать усилия по сбыту ненужными. Целью маркетинга является условие так хорошо познать и понять клиента, что товар или услуга будут точно подходить последнему и продавать сами себя. Гармоничное соединение маркетинговых средств, всех частей так называемого масштабного комплекса маркетинга ведет к максимальному воздействию на рынок.

Задача же рекламы в управлении маркетингом состоит в убеждении потенциальных клиентов купить товар или воспользоваться услугой, предоставляемых рынком. Здесь необходимо правильно выбрать форму обращения, мотивировку и средства массовой информации для оказания влияния на потребителя с наибольшей вероятностью.

Действительно, процесс рекламирования товара стал требовать всё больших усилий, мастерства и умения правильно понять и оценить новые услуги, которые выдвигал рынок. Сам процесс передачи информации о товаре стал всё более усложняться – изучение проблем и потребностей потребителя, конкурентов, да и развитие средств передачи информации в техническом аспекте, – всё это сделало рекламу незаменимым и одним из главных элементов маркетинга, а точнее, комплекса маркетинговых коммуникаций.

Современная система маркетинга делает акцент на двустороннюю связь между продавцом и покупателем. Конечный потребитель является ключевой фигурой всего комплекса маркетинговых коммуникаций, которые образовались недавно как самостоятельный вид маркетинговой деятельности, дополняя и усовершенствуя теорию "4p" ("четырёх пи"). Теория "4p" была создана Юджином Маккарти для оптимизации системы маркетинга компании за счет сужения или изменений ее элементов: продукта (product), цены (price), места (place) и продвижения (promotion).

Таким образом, реклама, являясь необходимой частью интегрированного маркетинга, прошла долгий путь от древних настенных надписей и криков глашатая до современных технологий, средств и способов распространения. Она тесно связана с экономикой стран, развитие которых происходило также поэтапно. Когда появился покупатель, появился и рынок. Производители заинтересовались продвижением товаров или услуг потребителю, что повлекло создание новой сферы деятельности – маркетинга. Для управления маркетингом, а значит и спросом, требовались особые условия, которые и создавала реклама как средство коммуникации в обществе.

### Литература

4. Арутюнян М.Ю., Петровская Л.А. Обратная связь в системе восприятия человека человеком // Психология межличностного познания. М., 1981.
3. Бове К.Л., Аренс У.Ф. Современная реклама / Пер. с англ. М.: Изд. дом "Довгань", 1995.
4. Землянова Л.М. Современная американская коммуникативистика: теоретические концепции, проблемы, прогнозы. М.: МГУ, 1995.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1990.
6. Рожков И.Я. Реклама: планка для "профи". М.: Юрайт, 1997.

7. Уперов В.В. Реклама – ее сущность, значение, историческое развитие и психологические основы / Сб. работ. СПб: ТОО "Аллегория", 1994.
8. Федотова Л.Н. Реклама в социальном пространстве. М., 1996.

### **Современный тип руководителя малого предприятия** *Каданцев Д.Н.*

*Академия труда и социальных отношений, Россия*

В настоящее время довольно часто обсуждается роль руководителя предприятия в благополучии фирмы и российского общества в целом. Для оценки значимости темы отметим, что в Москве почти 40% налоговых поступлений в столичный бюджет поступает от малых предприятий [2].

В современном российском обществе источниками формирования руководителей являются партийная и советская номенклатура, "директорский корпус", "новая волна", "теневики всех мастей". Но основную их массу сегодня составляют бывшие директора (а также другие руководящие работники) советских предприятий.

В последнее время в трудовых отношениях заметно смещение центра социальной напряженности на уровень предприятия. Все большее число наемных работников считает виновниками своего унижительного положения руководителя предприятия [1].

Говоря о современном типе руководителя, всегда выявляется степень его новизны. "Новым" его можно назвать только по отношению к советскому периоду. Однако при сопоставлении с мировыми тенденциями в развитии трудовых отношений российская "новизна" выглядит таковой относительно. Постепенно развивающаяся конкурентная среда побуждает руководителя быть более динамичным, гибким и более "социальным".

В последнее время в малом бизнесе, особенно численностью до 50 чел., преобладающим является единоличное владение фирмой. Развивается семейная форма ведения бизнеса [3].

Несколько слов о руководителе-женщине [4]. Характерные черты таких фирм: малый оборот и малая численность, относительно простая технология управления. Для нее характерно менее ситуативное поведение с постоянными партнерами, легитимность в ведении бизнеса.

Заслуживает внимания молодые предприниматели [5]. В пятерку главных трудностей, которые приходится им преодолевать, попали высокие налоги (65%), недостаток собственных средств (34%), несовершенное законодательство (28%), экономическая ситуация в целом (27%), бюрократия (24%).

В иерархии смысложизненных ориентаций молодых предпринимателей ведущие места занимают хорошая семья, материальный достаток, интересная творческая работа. Самым маловероятным событием в своей

жизни через 10 лет респонденты считают веру в Бога (58%), жизнь ради людей независимо от профессии, должности, места жительства (58%), т.е. духовно-альтруистические побуждения.

К сожалению, приходится констатировать, что в настоящее время чаще побеждает сильный, а не умный руководитель: на первый план выходят его морально-этические, личностные качества, а не уровень образования. Но хочется надеяться, что в скором будущем процесс развития предпринимательства не остановится, и руководитель нового типа в роли социального менеджера будет преобладающим в бизнесе.

### **Литература**

1. *Мартиросян В.А.* Руководитель российского предприятия. Черты деловые и личные // Труд и социальные отношения. Спецвыпуск, 1999, №1, С. 40-46.
2. *Савкин В.И.* Предпринимательская среда в оценке предпринимателей // Социологические исследования, 1999, №7, С. 95.
3. *Бархатова Н.М.* Семейный бизнес и семьи в бизнесе // Экономика, организация промышленного производства, 1999, №2, С. 127-150.
4. *Барсукова С.Ю.* Женское предпринимательство: специфика и перспектива // Социологические исследования, 1999, №9, С. 75-82.
5. *Гришаев С.В., Немировский В.Г.* Социологический портрет молодого предпринимателя // Социологические исследования, 1999, №5, С. 40-43.

### **Сравнительный анализ базисных принципов корпоративной этики в России и Японии**

*Кузин Д.П.*

*Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова, Россия*

Неоклассическая экономическая теория рассматривает фирму как "черный ящик", не заглядывая внутрь нее. Между тем, внутрифирменная организация, в значительной мере определяющая место фирмы на рынке, анализируется в институциональной теории. Институционалисты вводят понятие института как "совокупности формальных и неформальных ограничений и определенных характеристик принуждения к выполнению тех и других" [1]. В каждой фирме существует система отношений между работниками, формируемая на основе разнообразных правил, сложившихся традиций работы. Эти правила и традиции есть ни что иное, как неформальные институты, положенные в основу всей системы отношений коллектива фирмы, которая является институциональной структурой или, другими словами, корпоративной этикой. Представляется перспективным применение этих понятий институциональной экономики к сравнительному анализу российской и японской фирмы. Цель сравнения – выявить базисные принципы корпоративной этики, которые обеспечивают успешное функционирование фирмы.



Для анализа были выбраны японская корпорация "Сони" и Ярославский шинный завод (ЯШЗ), так как доступны источники, содержащие описание институциональной структуры этих компаний, – книги менеджеров, которые устанавливали основы корпоративной этики сравниваемых фирм [2,3].

В момент создания в основу будущей институциональной структуры компании основателями закладываются базисные принципы, направленные на структурирование отношения работников к фирме, которые, как правило, никогда не меняются.

Основной принцип, по которому строилась институциональная структура фирмы "Сони" – это "Мы все – одна семья", который есть неформальный институт, принятый всеми работающими в фирме. "Мы все – одна семья" означает то, что каждый работник воспринимает компанию как свою семью и старается полностью задействовать свои возможности на благо фирмы. Взамен он получает уверенность в завтрашнем дне и чувство социальной защищенности.

В ЯШЗ тоже понимают, что "люди – основа фирмы", но, в отличие от "Сони", коллектив там воспринимается скорее как команда, где "незаменимых людей нет". В основе корпоративной этики ЯШЗ лежат следующие базисные принципы: "нельзя отступить даже на шаг, если этим наносишь ущерб фирме"; "думать не столько об успехах своего подразделения, сколько об успехах фирмы в целом"; "невыгодно устраивать личные дела за счет фирмы". Эти неформальные институты держат людей в постоянном напряжении, создавая ощущение непрерывных соревнований, бега на выживание. Те люди, которые смогли удержать темп работы, становятся членами команды и остаются ими пока справляются с работой.

Таким образом, корпоративная культура "Сони", построенная на базисном принципе, что все работники компании – одна семья, ориентирована на создание в коллективе гигантской корпорации атмосферы семейного бизнеса, что обеспечивает инициативность и стабильность развития. В основу корпоративной этики ЯШЗ заложен другой базисный принцип: работники компании – одна команда. В фирме поддерживаются конкуренция, высокая текучесть и строгий отбор работников. Отдел кадров постоянно набирает большое количество новичков, но большая часть вскоре увольняется. Таким образом, корпоративная этика в ЯШЗ принуждает человека работать и ориентирована на получение результатов в краткосрочной перспективе.

Можно сделать вывод, что принципы, которые положены в основу корпоративной этики, определяют функционирование фирмы. И успех организации во многом зависит от соответствия базисных принципов выбранным целям.

## Литература

1. *Норт Д. К.* Институты и экономический рост: историческое введение // Thesis, 1993, Т.1, №2, С. 69-91.
2. *Прохоров А.П., Диунова Е.В.* Верхневолжскшина: инструкция по выживанию. Ярославль: Александр Рутман, 1999. С. 192.
3. *Морита Акио* Сделано в Японии. М.: Прогресс, 1990. С. 413.

### Влияние рекламы на экономику *Мыгыева Ю.М.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Экономическая функция рекламы является одной из основополагающих. Информирова население о новых товарах и услугах или побуждая их к повторным покупкам, реклама тем самым стимулирует их сбыт и, следовательно, в целом развивает торговлю.

#### **Воздействие рекламы на микроэкономическом уровне.**

*Влияние на товар и средства информации.* Первоначальным результатом рекламы, предназначенной для стимулирования спроса, оказывается рост сбыта либо, по крайней мере, более благоприятное отношение рынка. Можно также проследить экономическое воздействие на СМИ, которое получает плату за размещение рекламных объявлений.

*Влияние на компанию.* Благодаря тому, что инвесторы убедились в наличии сбыта, компания может, например, распространять акции. Также за счет рекламы нового товара или услуги увеличивается потребление других товаров или услуг данной фирмы, а, следовательно, имеют место более высокие заработки работников и рост прибылей предприятия.

*Влияние в условиях конкуренции.* Другие фирмы, столкнувшись с рекламой конкурента, могут отреагировать на нее, снижая цену на свой товар или услугу, или усиливая свою рекламную деятельность, либо просто наблюдая за развитием событий.

*Влияние на потребителя.* Как и в случае с конкурентами, воздействию рекламы подвергается та группа потребителей, на которую эта реклама нацелена. Еще более расширяется потребительский выбор.

#### **Взгляд на рекламу с макроэкономической точки зрения.**

Хотя большинство из критиков сходится во взглядах на то, что реклама играет положительную роль для отдельно взятой фирмы, имеются значительные расхождения во мнениях относительно ее благотворного влияния на экономику в целом.

*Влияние рекламы на условия конкуренции.* Часто реклама воспринимается как фактор, ограничивающий конкуренцию, так как небольшие фирмы и компании-новички не способны конкурировать с необъятными рекламными бюджетами крупных корпораций.

*Влияние рекламы на потребительскую стоимость товара.* Реклама может придать товару дополнительную ценность в восприятии потребителя. Если важна цена, то можно выбрать что-то недорогое. Если на первое место ставится престиж и комфорт, то придется заплатить еще и за эти качества. Многие желания потребителей имеют не практическую, а эмоциональную, социальную или психологическую основу.

*Влияние рекламы на цены.* Влияние рекламы на цену также двояко. Реклама оплачивается потребителем, приобретающим товар, как одна из составляющих издержек компании. Но реклама, являясь одним из элементов системы массового сбыта, способствует организации массового производства продукции, тем самым снижает себестоимость единицы продукции. В этом случае реклама косвенно выступает как фактор снижения уровня цен.

*Влияние рекламы на потребительский спрос.* Исследования сводятся к тому, что реклама оказывает определенное влияние на совокупное потребление, но прийти к общему мнению о том, насколько оно значительно, не удастся из-за влияния целого ряда других социально-экономических факторов.

*Влияние рекламы на потребительский выбор.* Свобода рекламы создает для производителей стимул к разработке новой продукции и совершенствованию старой.

*Влияние рекламы на цикл производства.* Взаимосвязь между рекламной деятельностью и ВВП является предметом спора. Проводятся многочисленные исследования. Но их недостаток в том, что на экономическую систему, помимо такого незначительного аспекта как реклама, влияет масса других, неподдающихся количественному анализу социально-экономических факторов.

### Литература

1. Бове К.Л. Аренс У.Ф. Современная реклама. Тольятти, 1995.
2. Гермогенова Л.Ю. Эффективная реклама в России. Практика и рекомендации. М., 1994.
3. Сэндидж Ч.Г., Фрайбургер В., Ротцолл К. Реклама: теория и практика: Пер. с англ. / Общ. ред. Е.М. Пеньковой. М., 1989.

## **Advertising in media**

*Hazarinova M.*

*Slovak Republic*

### **1. Goal of the project**

Marketing research of advertising in media with the aim to influence of advertising on the opinion of onlooker and readers. Sensitivity of consumer of advertising on impulses which the advertising should evoke and also decisions.

This theme is very common among not only scientific or expert but also laic public. The main goal of this project is to provide information from the research about advertising in some media, in their concrete structure, according to social stratification of respondents evaluate the influence of certain brand of propagation on clients. Another aim is formulation of recommendations for praxis, to provide information about own experience of the research, about the development of questionnaire, its phases, results of research and contribution of the research. The results are screened as a statistic sample of the population of Slovak Republic.

*Content of solution.* Gradually, the final version of the questionnaire was developing, which consists of 23 questions. These questions are aimed on the advertising in media. There were tested 156 respondents of different categories and results are presented in the form of tables and graphs.

### **2. Application of theoretical knowledge**

There are the knowledge from marketing, psychology, sociology used for creation and gradual optimisation of questionnaire till the final version.

### **3. Results**

According to the information and data from realised research it is possible to provide following recommendations for praxis, for the firms those are interested in all segments of the market and use the strategy of wide penetration.

*Television.* The most advantageous time for the firms to promote their product through television is 17:00 – 20:00 and 20:00 – 23:00 everyday in the television station Markiza. In the opinion of the respondents the TV advertising is the most effective form of propagation.

*Radio.* Radio is the second possibility of propagation of the product. The Slovensky rozhlas and Radio Koliba are the most watching radio media in the Slovakia in the time 5:00 – 8:00 (working days) and 8:00 – 12:00, 12:00 – 17:00 (weekend). But many respondents think that the radio advertising is one of the worst forms of advertising.

*Press.* The disadvantage of this form of propagation is the fact that the majority of potential clients look at the advertising very quickly. That is the reason why the firm should decide for original and expressive advertising mainly in the press.

*Internet.* Internet doesn't have strong position among media and it is always insufficiently used. According data just 8% of respondents use services of Internet. The firm can use this type of propagation when it focuses at the certain segment – Internet users.

*Form of propagation.* The most effective form of propagation is except for TV advertising also advertising sample. At least effective form is radio advertising, leaflets, posters and brochures. The firm should be aware from conservative adverts and pay attention to humorous and original adverts. The most important is product, also slogan, then idea, music, because these elements of advertising are the easiest to remember for the last three days but also for the last month.

*Influence of advertising.* As a result of the research, the advertising influences the customers in positive way, mainly when they buy cosmetics and food. Own experience, recommendations and financial situation are the main factors influencing the purchase of other goods.

#### **4. Conclusion**

Through this project can person realise that the human is not the only financial source of media, is not just the machine, he is active consumer of that what is offered. It is important to pay attention to composition of advertising information, their content, extent and temporal distribution, monitoring of the influence of this information on consumers from the attitude of creator of advertising, creator of programmes in media, investors in advertising and onlooker, listener, reader as a social and psychological individual.

#### **Способы предотвращения массовых банкротств в аграрном секторе экономики (по материалам Амурской области)**

***Носовцев А.Г., Непомнящая О.В.***

*Дальневосточный государственный аграрный университет, Благовещенск,*

*Россия*

Банкротство – это один из ключевых элементов рыночной экономики и институт развитой системы гражданского и торгового права.

Актуальность рассматриваемой проблемы, ее практическая значимость, а также недостаточная теоретическая разработка вопроса об экономической природе банкротства явилась основанием для выбора темы исследования.

В Дальневосточном регионе Амурская область имеет явно выраженную аграрную специализацию. Производство продукции сельского хозяйства осуществляется в 220 предприятиях различных форм собственности, из которых 199 убыточны, т.е. удельный вес убыточных хозяйств составляет 90,5% в общем количестве. Среди прибыльных 1 государственное и 20 частных предприятий. Общий итог аграрных преобразований в отрасли характеризуется тем, что создано многообразие форм собственности, но предприятия в независимости от этого являются убыточными из-за высокой стоимости продукции и низкого валового дохода, т.е. являются потенциальными банкротами.

В интересах поддержания продовольственной безопасности страны, процедура банкротства сельскохозяйственных предприятий осуществляется более медленно, чем в промышленности. Государство своим внешним вмешательством тормозит превращение сельскохозяйственных предприятий в банкротов.

В сложившейся ситуации, в отсутствие нового Земельного Кодекса, необходимо, на основе опыта стран с развитой рыночной экономикой, разработать способы предотвращения массовых банкротств с учетом национальной и региональной специфики.

В зависимости от экономического состояния предприятия, на наш взгляд, следует предложить следующие способы предотвращения банкротства:

**Первый:** Если хозяйство испытывает большие финансовые трудности и плохо обеспечено кадрами (специалистами), а имеющиеся проявляют безинициативность, то такому хозяйству необходимо установить период санации, в течение которого хозяйство укрепляется кадрами руководителей, а также осуществляется разработка целевой программы выхода из кризисного состояния на 3-4 года с конкретными мерами и сроками их исполнения. Хозяйству оказывается помощь в виде отсрочки платежей хозяйства по налогам и отчислениям в бюджет, по долгам перед поставщиками.

**Второй:** Экономически слабое и неплатежеспособное хозяйство присоединяется к соседнему экономически крепкому хозяйству или передается экономически самостоятельному промышленному предприятию либо организации в качестве подсобного хозяйства, цеха, подразделения.

**Третий:** При наличии в хозяйстве временных финансовых трудностей, чтобы не доводить до состояния банкротства, ему необходимо оказать прямую государственную поддержку. Необходимо оказать помощь в возврате ранее полученных банковских кредитов и процентов по ним, а также в получении новых долгосрочных кредитов.

В случае безрезультатности принимаемых мер осуществляется процедура банкротства согласно действующему законодательству, но с обязательным учетом специфики сельскохозяйственного производства. Предлагаемые способы предотвращения банкротства в конкретных условиях хозяйств должны применяться с учетом местных особенностей.

## **Роль выставочной деятельности в экономике**

*Попкова С.С.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Проблемы выставочного бизнеса являются общими проблемами и отражают реальную ситуацию, которая происходит сейчас в стране и в области экономики, и в области внешнеэкономических связей. Надо честно признать тот факт, что то, что мы имеем – досталось нам со времен Советского Союза, где выставки не являлись бизнесом, а неким идеологическим, пропагандистским элементом, в основном потому, что в системе Госплана не играли той роли, которую они играют во всем мире.

Выставки формируют рынок, дают участникам возможность презентации и формирования образа, обеспечивают личный контакт с целевой аудиторией потенциальных покупателей. Вот почему результаты зарубежных исследований показывают, что затраты предприятий на заключение контракта через выставки в 3-4 раза меньше, чем достижение того же результата иными маркетинговыми средствами. Поэтому, выставочная деятельность является одним из самых эффективных двигателей экономики и, одновременно, одним из важнейших индикаторов ее состояния.

После августовского кризиса многие российские предприятия воспользовались шансом для вытеснения с рынка импортных товаров и большинство из них желают выйти на рынки регионов через выставки. Анализ полученных материалов, показывает, что меняется мотивация участия, в каком направлении развивается выставка, как растет ее престиж и авторитет. Основными целями экспоненты назвали: рекламу компании или продукции (68%), изучение спроса (61%), знакомство с новыми группами покупателей (59%), налаживание сети сбыта (49%). Подавляющее большинство участников (80%) удовлетворены коммерческими результатами участия в выставке.

ГАО ВВЦ, единственный из всех выставочных комплексов, является государственной структурой: 70% акций принадлежит Российской Федерации, а 30% – г. Москве, как субъекту Российской Федерации.

Сейчас, выставки проводятся разными организациями, причем недостаточно профессионально, без четкой концепции, не вполне отвечают тематической направленности и не дают представления о новинках отрасли. Много случаев дублирования выставок по тематике и срокам, когда они мешают одна другой и дезориентируют предприятия

отрасли. Естественно, такие выставки слабо влияют на производство, не являются проводниками единой государственной политики. Очевидно, что необходимо создать механизм, способный упорядочить проведение выставок, своевременно их планировать и координировать, не допускать ненужной конкуренции.

Развитие выставочного процесса на макроэкономическом уровне – это развитие рыночной инфраструктуры, поддержка отечественных товаропроизводителей, установление деловых связей между производителями и потребителями, содействие развитию малого и среднего бизнеса.

Сегодня уже ни у кого нет сомнений в необходимости укрепления взаимных связей как внутри России, так и в рамках Содружества. Особое значение приобретает восстановление утерянных межрегиональных и межгосударственных экономических связей. В экономическом плане ни российские регионы, ни страны СНГ не могут жить изолированно. Большинство стран не имеют законченного производственного цикла и не в состоянии производить весь набор необходимых товаров. Взаимный интерес к возможностям друг друга все возрастает. Нам сегодня нужно не только восстановить многие хозяйственные связи, но и наработать новые, изучать рынки, новые технологии, инновации с тем, чтобы продуктивно развивать собственную промышленность и свои территории.

Учитывая вышесказанное, а также, основываясь на историческом опыте, ГАО ВВЦ выступает с предложением реанимировать практику проведения государственных выставок. Соответствующий проект Указа Президента Российской Федерации, Положение о проведении Национальных Государственных Всероссийских Выставок и Положение о проведении Межгосударственных отраслевых выставок стран СНГ уже разработаны и внесены на рассмотрение в Правительство Российской Федерации. От проведения такой выставки поступления в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Российской Федерации с учетом расширения производства и создания новых рабочих мест, ориентировочно, составят до 10,8 млрд. руб. (до 325 млн. \$ США).\*

ВВЦ отвечает всем требованиям, предъявляемым к выставочным комплексам для проведения масштабных торгово-промышленных и агропромышленных выставок. Опыт проведения крупных выставок на ВВЦ показывает, что более 80% участников выставок бывают удовлетворены коммерческими результатами по заключенным контрактам, а также налаживанием новых деловых связей, развитием рекламы и маркетинговых исследований.

Таким образом, подобные выставки являются не только важным фактором, стабилизирующим финансово-экономическое состояние сотен предприятий России, но и являются серьезным дополнительным

---

\* Экономический расчет Управления планирования и финансовой политики ГАО ВВЦ.



источником поступления средств в Федеральный бюджет и бюджет г. Москвы за счет роста объемов заключаемых коммерческих сделок и продаж, увеличения объемов производства продукции и создания новых рабочих мест, оказания большого количества сервисных услуг, связанных с обслуживанием участников и гостей выставок.

Известно, что почти во всех странах с рыночной экономикой имеются национальные программы по участию предприятий в выставках. На это выделяются государственные средства и немалые. Хотя поддержка выставочно-ярмарочной деятельности и требует определенных финансовых затрат, но одновременно, в значительно большей степени пополняет соответствующие бюджеты. Так, например, создание современной системы развития выставочной деятельности, при максимально эффективном использовании имеющихся материально-технических ресурсов, позволяет рассматривать ВВЦ как серьезный источник поступления средств в федеральный бюджет и бюджет г. Москвы. Только в 1999 г. бюджетная эффективность (налоги + дивиденды по акциям) комплекса ГАО ВВЦ составила 1428 млн. рублей.

Российская Федерация и г. Москва от выставочной деятельности кроме прямых доходов получают и косвенные доходы. Например, рост бюджетной эффективности за счет прямых и косвенных доходов от выставочной деятельности только по ГАО ВВЦ для г. Москвы, в соответствии с Концепцией выставочно-ярмарочной деятельности, утвержденной Правительством г. Москвы, запланирован до 1,4 млрд. долл. в 2008 г., что составляет 8-10% доходной части бюджета города. Сегодня налоги и иные сборы организаторы выставок перекладывают на экспонентов, что делает стоимость выставочных услуг очень высокой и недоступной для многих отечественных предприятий. Создание же благоприятных экономических условий для выставок, снижение стоимости выставочных услуг приведет к росту числа экспонентов и посетителей, что, в свою очередь, увеличит поступления в бюджет от возросшего оборота городских, сервисных и иных организаций, обслуживающих выставки. А если учесть, что на территории Российской Федерации в настоящее время действует 46 выставочных комплексов, то можно сказать, что выставочные мероприятия являются важным звеном в развитии российской экономики. Ее регулирование на государственном уровне представляет собой механизм реализации государственной промышленной политики.

Таким образом, сегодня представляется реальная возможность обеспечить все условия для повышения экономической коммуникабельности территорий, создать целостную предпринимательскую инфраструктуру в рамках единого экономического пространства регионов и стран-членов СНГ.

## **Маркетинг внешнеэкономической деятельности малого и среднего бизнеса в Республике Узбекистан**

*Саидов М.Х., Кучаров А.С.*

*Министерство высшего образования (МинВУЗ), Узбекистан*

Хозяйствующие субъекты в той или иной мере связаны внешним рынком и внешними партнерами. Сфера хозяйственных отношений предприятий с внешними производителями, потребителями и инвесторами составляет внешнеэкономическую деятельность (ВЭД) предприятия. ВЭД предприятия осуществляется в сфере: а) импорта товара, услуг и капитала в целях выполнения поставленных хозяйственно-финансовых и коммерческих функций; б) экспорта товара, услуг и капитала в целях осуществления сбытовых, коммерческих или производственных функций.

Маркетинг ВЭД влияет на воздействие отдельных рычагов и методов на поведение хозяйствующих субъектов, выступающих на внешних или мировых рынках, с целью: а) приведения принципов и целей хозяйствования предприятия на мировых или внешних рынках в соответствие с нормами и правилами международного торгово-экономического сотрудничества; б) обеспечения целей и задач внешнеэкономической доктрины государства; в) соответствия форм и методов хозяйствования предприятия с характером свободного мирового рыночного хозяйства. Отличаются в основном два субъекта, имевшие непосредственное отношение к регулированию ВЭД предприятий посредством: 1) государственного вмешательства; 2) рыночного вмешательства.

В настоящее время большое значение приобретает государственное регулирование ВЭД предприятий, так как внешняя торговля отражает внешнеполитические цели государства. Мировая практика свидетельствует об активном участии государственных органов в процесс организации и регулирования ВЭД предприятия. Государственное вмешательство может проявляться разными способами, которые по существу составляют функции государственного регулирования ВЭД. Маркетинговая функция анализа ВЭД позитивно влияет на её развитие. Такая функция в основном осуществляется в процессе экспорта товаров из страны.

Маркетинговый анализ показал, что экспорт является хорошим рычагом повышения экономической активности в масштабах национального хозяйства. В этой связи, в развитых странах разработаны комплексы мер стимулирования экспорта продукции. К ним можно отнести: а) государственные прямые и косвенные субсидии экспорта продукции предприятий всех форм собственности; б) государственные прямые и косвенные дотации для производства отдельных видов продукции: в основном для низко рентабельных производств и особенно для сельского хозяйства; в) льготное налогообложение производства продукции на

предприятиях, ориентированных на внешние рынки; г) государственные программы развития производственной инфраструктуры, строительство дорог и др.; д) государственные программы развития социальной инфраструктуры, снижающие расходы экспортеров на подготовку специалистов, медицинское обслуживание и отдых работников; е) подписание двухсторонних и многосторонних договоров об обмене двойного налогообложения, о защите инвестиций, собственности и т.д.; ж) представление государственных каналов реализации продукции за рубежом, информационное обеспечение через посольства и консульства страны; з) размещение государственных заказов на экспортируемую продукцию, предоставление льготного материально-технического, информационно-консультативного обеспечения экспортного производства.

Стимулирование внешнеэкономической деятельности проявляется также при импорте продукции услуг и особенно капитала. С точки зрения национальной экономики, необходимо стимулировать приток прогрессивных технологий и передового управленческого опыта, иностранного капитала в виде прямых инвестиций. Стимулирование импорта товаров, услуг и капитала может быть осуществлено следующим образом: а) предоставление государственных таможенных льготных условий ввоза продукции, которая имеет важное значение для решения внутренних проблем правительства; б) предоставление государственных гарантий сохранности иностранных инвестиций, гарантий вывоза прибыли иностранных компаний в твердой валюте; в) предоставление возможностей доступа к дешевой рабочей силе и материально-сырьевым ресурсам; г) участие в развитии производственной и социальной инфраструктуры региона в целях быстрее наращивания объемов производства на совместных предприятиях и т.д.

Государственное вмешательство иногда проявляется в задерживании или ограничении экономической активности предприятия. В исключительных случаях государство запрещает ввоз и вывоз отдельных видов товаров и услуг, ограничивает область использования капитальных вложений иностранных предприятий. Такое влияние осуществляется в целях: а) защиты национального производства от высоко конкурентных экспортеров и обеспечения равных стартовых условий для борьбы за рынки сбыта; б) охраны рынка от доступа экологически вредных товаров от распространения разных заболеваний среди населения и в сельском хозяйстве; в) ограждения границ от притока товаров и информации, отрицательно отражающихся в моральном облике общества, на государственном общественном строе и суверенитете государства, а также информации, пропагандирующей войны, исключительность отдельных наций и религий и т.д.

## **Электронная коммерция как фактор развития маркетинга услуг** *Середа Н.В.*

*Московский государственный институт электронной техники  
(Технический Университет), Институт экономики и управления, Россия*

За последнее десятилетие значение сектора услуг значительно возросло. В США на сферу услуг приходится 79% всех рабочих мест и 74% ВВП. Возрастающая конкуренция, колебания спроса и применение новых технологий создают условия для значительного прорыва компаний, занимающихся услугами. Кроме того, за последние десять лет значительно возросла важность услуг как источника достижения конкурентных преимуществ и среди остальных сфер бизнеса, в том числе и в классическом производстве.

Предприятия различных видов деятельности в равной степени, как и некоммерческие организации, нуждаются в новых подходах для достижения лидирующих позиций на рынке. В условиях стремительного развития рынка современных информационных технологий использование всемирной сети Интернет является все более важной составляющей успеха в бизнесе. Сочетание же этих двух перспективных направлений предоставляет неограниченные перспективы для предприятий любой сферы деятельности. Именно Интернет-маркетинг наиболее органично вписывается в сферу услуг и предоставляет возможности развития и перехода на качественно новый уровень работы с потребителями.

Интернет сегодня выступает в качестве не только нового средства коммуникации, но и как глобальный виртуальный электронный рынок. Электронная коммерция – такая форма поставки продукции, при которой выбор и заказ товаров осуществляется через компьютерные сети, а расчеты между покупателем и поставщиком, как правило, осуществляются с использованием электронных документов и средств платежа.

Электронная коммерция выступает в двух ролях: во-первых, ее предметом непосредственно могут выступать услуги, а, кроме того, связанная с производством и реализацией традиционных товаров, электронная коммерция может предоставлять возможность оказания дополнительного сервиса, становясь при этом стратегическим инструментом управления отношениями с потребителями, укрепляя позиции компании на рынке и завоевывая доверие и симпатию потребителей.

Исследование путей использования Интернет для решения задач маркетинга вообще и маркетинга услуг в частности, позволило разработать подробные рекомендации по применению новой среды. В качестве наиболее удобного и эффективного средства реализации электронной коммерции выступает собственный вебсайт компании.

В ходе работы была разработана модель создания и продвижения сайта в Интернет, рассмотрены маркетинговые принципы построения страниц и их дальнейшей поддержки, а также рассмотрены различные пути ведения электронного бизнеса и осуществления расчетов с использованием новейших инструментов. Разработанные подходы и модели успешно применяются на практике и положены в основу последующего диссертационного исследования.

**Подходы к анализу деятельности фирм, разрабатывающих  
программные продукты, с позиции гибких производственных систем  
Соловьева Н.Э.**

*Новосибирский государственный технический университет, Россия*

Сегодняшние тенденции развития информационного бизнеса таковы, что он значительно опережает традиционные отрасли по темпам роста, занятости и другим экономическим показателям. Информационный бизнес можно определить как сферу предпринимательской деятельности, связанной с разработкой и распространением компонент информационных технологий [1]. Фактором успеха фирм информационного бизнеса является не столько экономический рост, а эффективность, достигаемая благодаря качественному управлению, гибкости и способности их быстро приспосабливаться к рыночным изменениям.

В данной работе рассматривается только один критерий оценки деятельности таких фирм – гибкость разработки программных продуктов. Для анализа деятельности фирмы предлагается применить подход, который использовался многие годы к гибким производственным системам (ГПС). Правомочность такого подхода можно обосновать тем, что он дает возможность изменять в любой момент стратегию производственного процесса в зависимости от внешних условий. Для создания ГПС ПП (гибкая производственная система разработки программного продукта) необходимо создать систему с заданными характеристиками, которая должна быть оптимальной в определенном смысле. Для сравнения создаваемых вариантов ее построения и выбора наилучшего из них можно использовать метод имитационного моделирования [2].

Для анализа и сопоставления гибкости различных ГПС ПП необходимо выбрать критерии количественной оценки составляющих гибкости. Составляющие интегрального показателя гибкости удобно представлять числовой характеристикой от 0 до 1. Чем меньше величина критерия в выбранном интервале, тем меньше гибкость производственной системы [3]. К показателям гибкости ГПС ПП мы отнесем следующие: универсальность ( $K_y$ ), надежность ( $K_n$ ), технологическая гибкость ( $K_{tex}$ ), гибкость технических средств ( $K_{m.c.}$ ), гибкость программных средств ( $K_{n.c.}$ ).

Полную оценку гибкости ГПС можно определить некоторым результирующим показателем  $K_p$ , включающим все рассмотренные показатели:

$$K_p = \alpha K_y + \beta K_n + \gamma K_{mex.} + \varepsilon K_{m.c.} + \varphi K_{n.c.},$$

где  $\alpha, \beta, \gamma, \varepsilon, \varphi$  – соответствующие весовые коэффициенты. Данный подход позволяет анализировать деятельность информационной фирмы, с точки зрения увеличения объема реализации и уменьшения производственных затрат за счет сокращения времени перехода на разработку новых видов программных продуктов и быстрой реакции на запросы пользователей.

### **Литература**

1. Введение в информационный бизнес / Под ред. В.П. Тихомирова, А.В. Хорошилова. М.: Финансы и статистика, 1996. С. 240.
2. *Лескин А.А.* Алгебраические модели гибких производственных систем. Л.: Наука, 1986. С. 250.
3. *Калин О.М., Ямпольский С.Л., Лесков Л.В.* Моделирование гибких производственных систем. Киев: Техника, 1991. С. 180.

### **Крестьянское хозяйство как структурный элемент в системе агропромышленного комплекса**

*Тропинова Е.А.*

*Ростовский государственный университет, Россия*

Необходимость системного изучения крестьянских хозяйств вытекает из специфики и положения их в структуре аграрного комплекса страны. Являясь практически основным элементом АПК России, крестьянские хозяйства настолько глубоко вплетены в агросистему страны, что выделение и изучение их по отдельности, вне связей и взаимозависимостей сведет на нет все изыскания, а данные, полученные в результате такой работы будут лишены всякой репрезентативности и точности. Попытка проведения системного изучения деревни предпринималась на различных этапах становления и развития науки о сельском хозяйстве. Многолетними исследованиями доказано, что агропромышленный комплекс представляет собой систему взаимосвязанных и взаимообусловленных подсистем, каждая из которых несет целевую нагрузку, а совокупность этих целей отвечает основной задаче АПК – обеспечение продовольственной безопасности страны. Реформирование отношений в аграрном комплексе России привело к тому, что кроме уже имеющихся традиционных сегментов аграрного рынка появляется еще один – фермерское хозяйство. Однако оно является, прежде всего, предпринимательской структурой, основные цели которой состоят не только в производстве и дальнейшем продвижении сельскохозяйственной продукции, но и, прежде всего, в получении предпринимательской

прибыли. Поэтому при исследовании политики государства в области фермерства, необходимо изучить фермерское хозяйство, поскольку, являясь предпринимательской структурой, фермерское хозяйство отличается от привычных нам колхозов и совхозов. Одной из целей системного метода изучения деревни является выяснение критериев оценки субъекта аграрного сектора. Причем данный субъект с производственно-отраслевой точки зрения должен обнаруживать свою принадлежность к АПК, а с территориально-поселенческой – к сельской территории или деревне. Оценивая по этим критериям фермерское хозяйство, следует отметить, что основная их масса действительно сосредоточена в аграрных регионах России, а принадлежность к АПК налицо. Вследствие этого крестьянское (фермерское) хозяйство как субъект аграрного комплекса может подлежать принципам системного изучения так же, как и другие его субъекты.

Сценарий методики системного изучения субъекта агросектора таков:

*Определение цели исследования.* В нашем случае основной целью изучения фермерского хозяйства является: определение основных признаков и закономерностей его функционирования как субъекта аграрного рынка, степень выполнения основных его функций по отношению к обществу в целом, уровень и степень государственной поддержки фермерского хозяйства. Исходя из этого, главными задачами изучения данного субъекта являются: наиболее адекватное на основании имеющейся информации описание фермерского хозяйства как подсистемы АПК и отдельных его элементов; анализ современного состояния фермерского хозяйства; исследование факторов, влияющих на функционирование фермерства как подсистемы АПК; выявление основных источников доходности и степени прибыльности фермерского хозяйства; определение на основании полученной информации необходимого объема и характера государственной помощи.

*Выявление единиц отбора.* В нашем случае, основой для настоящей методики могут быть списки фермерских хозяйств, официально зарегистрированных в местных органах власти и государственной налоговой службе.

*Определение объема выборки.* Выборка должна вестись в соответствии с нормами статистики, чтобы обеспечить репрезентативность полученных данных.

*Формирование информационной базы: разработка проекта; разработка документов для сбора фактической информации; сбор данных, т.е. реализация проекта.* При разработке проекта исследования в соответствии с целями и задачами исследования необходимо наметить

следующие основные блоки, по которым будет осуществляться сбор фактической информации: блок "Территориальная принадлежность и природные условия"; блок "Функционально-деятельностная структура фермерского хозяйства"; блок "Демографическая и социальная составляющие"; блок "Экономика"; блок "Государство – фермерское хозяйство".

На этапе разработки документов для сбора данных необходимо выделить те блоки, по которым имеются документы, содержащие необходимую информацию в органах государственной власти (региональных, муниципальных), а также в агрообъединениях. По тем блокам, по которым соответствующих документов нет, необходимо составить анкеты-интервью с соблюдением всех правил по их разработке.

### **Основные направления повышения эффективности функционирования легкой промышленности Узбекистана**

*Умаркулов К.М.*

*Институт экономики академии наук, Республика Узбекистан*

В условиях углубления экономических реформ важное значение приобретает повышение эффективности функционирования легкой промышленности. Такая постановка проблемы обусловлена рядом факторов, в том числе: Узбекистан располагает богатой сырьевой базой для развития легкой промышленности (хлопок, коконы, каракуль, шерсть, химические волокна и др.); в Республике сформирована мощная материально-техническая база для развития легкой промышленности (в системе "Узлегпрома" действуют свыше 150 промышленных предприятий, основные производственные фонды которых составляет около 6 млрд. сум); для эффективного функционирования легкой промышленности в Республике сосредоточены все взаимодополняющие подотрасли (20 подотраслей); легкая промышленность располагает мощным кадровым составом; благоприятные возможности рынка в отношении изделий легкой промышленности (Республиканский, Центрально-Азиатский и др.) и др.

В связи с этим для повышения эффективности функционирования легкой промышленности особое значение имеет обоснование основных направлений структурной политики, повышение эффективности использования основных фондов, совершенствования внешнеэкономической деятельности, развитие малых предприятий, оснащенных передовой технологией, обеспечение производства необходимыми сырьевыми ресурсами и мн. др.

В повышении эффективности функционирования легкой промышленности актуальным направлением является осуществления структурной перестройки. При этом приоритетными направлениями являются: глубокая



переработка сырьевых ресурсов и производство высококачественных готовых изделий. Следовательно, необходимо ускоренное развитие в оптимальных сочетаниях хлопчатобумажной и швейной промышленности, шелкоткальной, шёлковой и швейной промышленности, а также трикотажной промышленности.

Важным направлением повышения эффективности функционирования легкой промышленности является повышение качественных параметров использования основных фондов. В этих целях целесообразно: совершенствовать структуру основных производственных фондов за счет повышения доли активной их части, ускорение процесса обновления физически и морально устаревших фондов; обеспечить повышение квалификационного уровня инженерно-технических работников и рабочего состава; более рациональное использование установленного парка электронных машин (роботы, автоматы и др.) с обязательным обеспечением сопряженности мощностей производственных участков; устранение организационно-технических неполадок в производстве.

В повышении эффективности использования основных фондов легкой промышленности важной проблемой является обеспечение четкой работы установленного оборудования. Как свидетельствуют данные исследований, узким местом при этом является обслуживание установленного оборудования из-за отсутствия или недостатка запасных частей. Поэтому в целях обеспечения четкой работы оборудования целесообразно введение обязательного сервисного обслуживания купленного оборудования предприятием и изготовителем данного оборудования. Это повысит ответственность изготовителей оборудования, руководителей предприятий и подразделений в вопросах технического оснащения производства и его четкой работы, надежности, будет способствовать максимальному повышению коэффициента полезного действия оборудования при одновременном контроле со стороны изготовителей правильной эксплуатации оборудования и др.

В условиях вхождения республики в мировую экономическую систему важным направлением повышения эффективности функционирования легкой промышленности будет ускорение темпов внешнеэкономической деятельности. При этом необходимо активизировать деятельность Госассоциации "Узлегпром" по поставке в республику комплектных предприятий и оборудования, соответствующих мировым стандартам, с последующей оплатой их стоимости продукцией, изготовленной на их основе. Реализация предложенного будет способствовать экономии значительных валютных средств, ускорению процесса "индустриализации" на основе мировых стандартных технологий, созданию новых рабочих мест, а также выходу на мировой рынок собственной продукции; обеспечит ускоренное создание совместных предприятий (по переработке отходов

кокономотания, по производству хлопчатобумажной пряжи, обуви, швейных и других изделий). Госассоциации "Узлегпром", совместно с министерством внешнеэкономических связей Республики Узбекистан целесообразно часто организовывать международную ярмарку изделий легкой промышленности, главной целью которого является организация экспортоориентированного производства и реализация изделий легкой промышленности, экспорт на основе программного подхода.

Повышение эффективности функционирования отрасли во многом зависит от уровня индустриализации сельских районов. В легкой промышленности необходимо ускоренное развитие малых предприятий в сельской местности, оснащенных передовой технологией. В повышении эффективности функционирования отрасли огромное значение имеют проблемы сырьевого обеспечения и снижения себестоимости продукции. В связи этим совершенствование сырьевого состава производимых изделий окажет большое влияние на повышение эффективности производства и улучшение их потребительских качеств. При этом особо выделяются химические волокна. Об этом свидетельствует и мировая тенденция функционирования сырьевого баланса в текстильной промышленности. Удельный вес химических волокон в сырьевом балансе текстильной промышленности составляет около 40%, так как потребности в них непрерывно растут. В США потребление химических волокон на душу населения на 1,73 раза больше, чем потребление хлопка, соответственно шерсти в 23 раза и других волокон – в 17 раз. В республиканской структуре сырьевых балансов доля химических волокон – 30-40% (Япония – 72%, США – 70%, Западная Европа – 60%, Южная Корея – 50-60%).

Поэтому в повышении эффективности функционирования легкой промышленности необходимо совершенствование сырьевого баланса текстильной промышленности, улучшение химического состава производимой продукции. Как показывает анализ, важным вопросам является обеспечение систематического поступления на текстильные предприятия химических волокон, производимых в республике. Следовательно, целесообразны тесные экономические связи и взаимоотношение между текстильными и химическими предприятиями (ПО "Навоизот" и Ферганский завод "Химволокно"). В силу этого для успешного решения задачи необходимо установление экономико-производственных отношений указанных производств "контрактации" с модифицированными свойствами (учет в контрактациях ассортимента, цен химических волокон и сроков их поставок). Применение контрактации с модифицированными свойствами будет способствовать решению проблемы обеспечения химическими волокнами текстильной промышленности Узбекистана.

Эффективное функционирование промышленного производства во многом зависит от обеспеченности производства сырьем и материалами,

завозимыми в республику из стран СНГ и по импорту. По объективно сложившимся причинам в настоящее время легкая промышленность Узбекистана вынуждена завозить в республику большое количество импортного сырья и материалов (из стран Ближнего и Дальнего зарубежья). Этот фактор оказывает существенное влияние на эффективность функционирования отраслей легкой промышленности, ибо сегодня они испытывают серьезные затруднения в обеспечении производства завозимым сырьем и материалом. По нашему мнению, реализация вышеуказанных предложений будет способствовать повышению эффективностью функционирования легкой промышленности Узбекистана.

### **Инновационная деятельность предприятий как основа их развития** **Файзуллоев М.К.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Современные предприятия, действующие в сложной, нестабильной экономической среде с высоким уровнем ее неопределенности, должны непрерывно изменяться. Умение осуществлять необходимые изменения, перестраиваться, адаптироваться являются сегодня важнейшей характеристикой, обеспечивающей их конкурентоспособность и успешное функционирование в долговременной перспективе. Более того, быстрая реакция на изменения путем внедрения нововведений на предприятиях становится дополнительным фактором конкурентной борьбы.

Не всякая идея становится программой НИР или открытием. Согласно американским и английским оценкам, лишь 10-30% идей могут стать запатентованными изобретением, но всего 0,5- 3,5% способны в той или иной мере окупить себя. Согласно оценкам отдельных американских фирм, промышленному предприятию необходимо в среднем 58 идей, чтобы обеспечить себе успех на рынке с помощью одного изделия, 55% инноваций-продуктов неизбежно требовали обновления процессов и 25% – непосредственно изменения использовавшейся до сих пор технологии. В исследовательской сфере зародились 5% идей, остальные идеи появились благодаря существованию конкретных (военных) потребностей. В области гражданских инноваций 1/3 из них представляет модификацию уже существующих технологий, 2/3 были новыми, 58% – из них изделия, 25% – производственные технологии, 18% – относились к области восстановления деталей и узлов. Идею нового технического решения или же путь к нему в 45% случаев "указали" потребности рынка, в 30% случаев – условия производства, лишь 21% случаев – анализ технических возможностей. 46% открытий были получены благодаря подготовленности и опыту изобретателей, 30% – благодаря личным контактам в рамках предприятий и лишь 3% изобретений появились в результате инициативы исследовательского подразделения [1]. При этом инновации существуют как звено единой

цепи и надо вовремя подготавливать и обеспечивать их необходимыми ресурсами.

Инновации в системе функционирования экономики выступают, прежде всего, как материальная основа повышения эффективности производства. Именно они играют первую роль в наращивании объемов выпуска продукции, благодаря использованию новшеств обеспечивается ее качество и конкурентоспособность, снижаются издержки.

На основе обобщения отечественного и зарубежного опыта оценки нововведений по степени готовности к использованию в хозяйственной практике, все нововведения укрупнено можно подразделить на 5 групп: 1) фундаментальная и поисковая исследования, прикладные исследования, 3) опытно-конструкторские разработки, 4) осваиваемые нововведения, 5) освоенные нововведения.

Число инновационно активных предприятий в России больше всего увеличивалось в области машиностроения, пищевой промышленности и химической промышленности. В 1997 г. они составляли по этим отраслям соответственно 463, 241 и 168 предприятий. В области пищевой промышленности, машиностроения и химической промышленности число предприятий, приобретающих, и число предприятий, передававших новые технологии, составляли в 1997 г. соответственно 132; 121; 69 и 4; 15; 6 [2].

Инновационная деятельность, таким образом, дает толчок самодвижению предприятий, является первичным импульсом нарушения равновесия и придания предприятию активной роли. Без использования новшеств невозможно повышение уровня производительных сил, а, следовательно, нельзя создать условия поступательного развития производства, т.е. инновационная деятельность выступает как объективный элемент системы функционирования предприятий, она формирует механизм ее саморазвития.

### **Литература**

1. *Авдулов А.Н.* Наука и производство: век интеграции (США, Западная Европа, Япония). РАН. ИНИОН. М.: Наука, 1992. 166 с.
2. Статистический сборник. М. Центр исследований и статистики науки, 1998.

### **Использование SADT-методологии при решении организационно-экономических задач наукоемкого производства**

***Федотова Т.А.***

*Московский государственный институт электронной техники  
(Технический Университет), Россия*

Одним из факторов повышения конкурентоспособности фирмы является улучшение качества выполнения заказов. Для решения этой

задачи необходимо разработать организационные процедуры процесса анализа и заключения контракта, а также обеспечить полный цикл сопровождения заказа при прохождении его внутри предприятия. Для успешной реализации организационной процедуры необходимо выполнить ее адекватное описание. Существует ряд методов, обеспечивающих моделирование процессов с использованием методологии функционально-структурной организации систем. Одним из них является модель IDEF0, которая является стандартизированной частью методологии функционального моделирования, – SADT (Structured Analysis and Design Technique).

Целью работы, связанной с повышением качества выполнения заказов, явилось проведение исследований организационных процедур и последующая разработка средств и методов, обеспечивающих эффективное использование результатов этих исследований в повседневной практике предприятия.

При помощи методологии SADT автором была разработана модель стандарта, в рамках внедрения системы гарантии качества предприятия в соответствии с системой ИСО-9000. Модель описывает полный цикл прохождения заказа на производстве и содержит иерархическую структуру диаграмм SADT трех уровней. Для декомпозиции нижнего уровня были разработаны подробные потоковые диаграммы, в соответствии со стандартом IDEF3. Такие диаграммы после их утверждения руководством предприятия являются частью соответствующего стандарта, а также используются в качестве непосредственного руководства, инструкций к действию для каждого участника процесса заключения и исполнения заказа.

При внедрении разработанных процедур были устранены потери, связанные с отсутствием координации на этапе заключения договоров. Эти потери составляли около 10% от стоимости заказа. Возникли дополнительные возможности по более оперативному выполнению отдельных пунктов договоров, в том числе, по гарантийному обслуживанию.

### **Продвижение и его роль в формировании спроса на туристские услуги на региональном уровне**

*Хохлова С.К.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Спрос формируется на основе многочисленных факторов, воздействие которых может его повышать или понижать.

К общим факторам, определяющим спрос на туристские услуги относятся: покупательная способность, наличие свободного времени, демографическая структура, социальные и культурные факторы, мотивы

путешествий, туристское предложение и результат маркетинговой деятельности предприятий.

Величину спроса на региональном уровне определяют такие факторы как цена, привлекательность путешествия по месту назначения, возможностям и услугам, доступность, имидж и ассоциации, возникающие в связи с этим.

Современная концепция развития туризма на региональном уровне предполагает использование модели, в рамках которой развитие происходит без нанесения ущерба ресурсам, что достигается формированием спроса такого уровня, при котором ресурсы будут возобновляться с той же скоростью, с которой используются.

Формирование спроса – процесс достижения определенного уровня потребления туристского продукта с помощью воздействия на потенциальных потребителей различными методами продвижения.

Методами продвижения туристского продукта являются: реклама, паблик рилейшнз, стимулирование сбыта и персональная продажа. На региональном уровне целесообразнее использовать паблик рилейшнз и рекламу в связи с тем, что именно они обладают массовостью.

В условиях повышения конкуренции необходимо объединение усилий всех, заинтересованных в привлечении туристов, создания единой системы финансовой поддержки продвижения туристского продукта региона. Эта система должна включать в себя ресурсы как областных, муниципальных властей, так и самих туристских предприятий. Требуется выделение органа (Информационного центра областной туристской ассоциации), ответственного за проведение мероприятий по продвижению региона в рамках общей стратегии. Разработанная стратегия должна предусматривать: выделение приоритетных сегментов рынка, выделенных на основе рыночного анализа, методы рекламно-информационной деятельности, которые будут использоваться, формирование привлекательности образа региона, график рекламных мероприятий, нацеленных на различные сегменты рынка.

С целью комплексного охвата потенциальных потребителей продукта региона необходимо проведение мероприятий по его продвижению на двух уровнях:

1. Для российских и зарубежных туроператоров и турагентств:
  - объединенное участие туристских предприятий региона на различных туристских выставках;
  - публикации, направленные на формирование образа региона с привлекательными возможностями развития туризма;

- издание специализированного справочника, содержащего наиболее полную информацию о возможностях региона.

2. Для потенциальных потребителей:

- размещение данных о регионе в системах широкого доступа и, в частности, в Интернет;
- издание и распространение печатной продукции: брошюр, плакатов, календарей, с целью частично "материализовать" туристские услуги;
- проведение широкомасштабных рекламных кампаний, приуроченных к знаменательным событиям, с целью стимулирования экскурсионного туризма, а также повышения общего интереса к региону;
- организация информационных поездок для журналистов;

Четкая и обоснованная стратегия продвижения позволит достичь цели наиболее эффективно: с меньшими затратами привлечь необходимое число туристов на рынок региона.

# ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

---

## Демография

---

### **Взаимосвязь социально-экономических и демографических процессов в развивающихся странах**

*Антипов Д.В.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Одной из составляющих глобальной демографической программы в современном мире является "демографический взрыв" в развивающихся странах, в результате которого население Земли растёт беспрецедентными темпами. В 1999 г. оно составило 6 млрд. чел., из которых 4,4 млрд. живёт в развивающихся странах. На их долю приходится лишь 4% мирового потребления электроэнергии, 5% – мяса и рыбы, 1,5% – линий телефонной связи. Почти 3/5 населения развивающихся стран не имеют доступа к услугам в области санитарии, 1/3 не обеспечена современной системой водоснабжения, 1/4 – адекватным жильём, 1/5 страдает от калорийной и белковой недостаточности, более 850 млн. чел. неграмотны. Около 17 млн. чел. ежегодно умирает от инфекционных и эпидемиологических заболеваний. Всё это препятствует развитию человеческого потенциала в развивающихся странах.

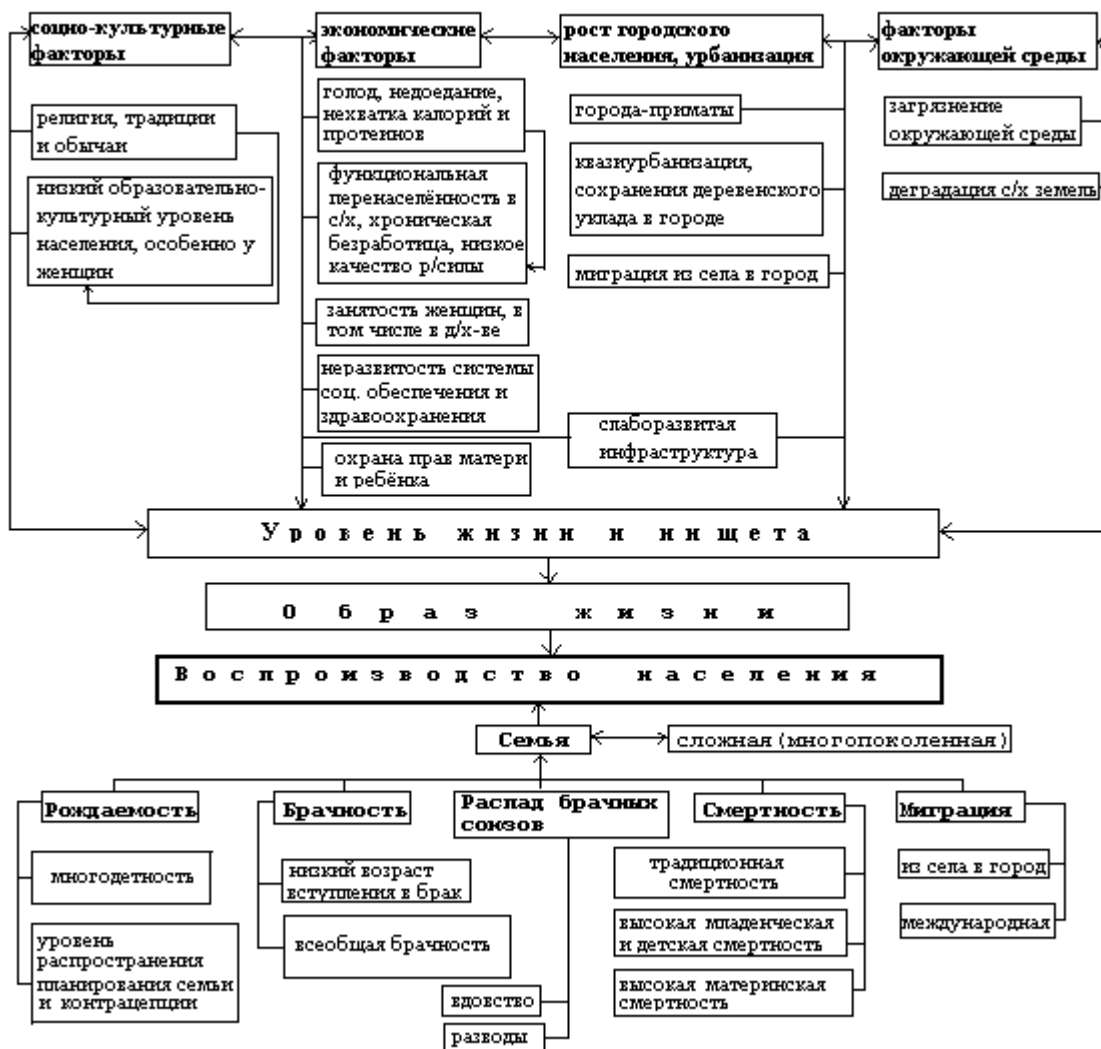
Социально-экономические проблемы населения развивающихся стран взаимосвязаны с демографической динамикой, определяемой современными тенденциями рождаемости и смертности, что отражено в схеме (см.ниже). В конце 1990-х гг. ожидаемая продолжительность предстоящей жизни в развивающихся странах составила 61,8 года, а коэффициент суммарной рождаемости – 3,0. При этом растёт дифференциация в уровнях экономического и демографического развития внутри данной группы стран. Так большинство стран Азии и Латинской Америки уже вступили в третью фазу демографического перехода, а страны Африки, кроме Северной Африки, ещё не вышли из второй фазы. Некоторые страны тропической Африки находятся в самом начале демографического перехода. Странам, намеревающимся проводить политику планирования семьи, необходимо уделять первоочередное внимание программам социального и экономического развития, образования, здравоохранения, способствующим ускорению экономи-



ческого роста, повышению уровня жизни и оказывающим решающее влияние на формирование современных норм репродуктивного поведения.

Диспропорции в уровнях экономического развития развитых, развивающихся и менее развитых стран находят отражение в индексе развития человеческого потенциала (ИРЧП): 0,911 : 0,586 : 0,344. Индекс развития с учётом гендерного фактора (ИРГФ) в дополнение к этому демонстрирует социальную приниженность абсолютного большинства женщин в развивающихся странах, традиционную ограниченность их общественных функций внутрисемейными обязанностями и деторождением: 0,888 : 0,564 : 0,332.

Схема взаимосвязи социально-экономических и демографических процессов в развивающихся странах



## **Исследование взаимосвязи социально-демографических показателей и электорального поведения: региональный аспект**

*Ахметзянов И.Р., Солодов А.В.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

2000 г. для России – момент принятия самого серьезного решения в политической жизни страны.

Проведен анализ социально-демографических показателей (например, уровень урбанизации, возрастной и социальный состав населения, уровень рождаемости и смертности, продолжительность жизни, уровень безработицы среднедушевой доход, соотношение денежного дохода и прожиточного минимума) в сочетании с результатами президентских и парламентских выборов.

Целью данной работы являлось рассмотрение гипотезы об одинаковом электоральном выборе регионов с одинаковым уровнем социально-демографических показателей.

В рамках данной работы все регионы России были распределены на 7 кластеров, в соответствии с результатами парламентских выборов 1999 г. (расчеты произведены с применением компьютерных технологий).

1-ый кластер – регионы, в которых относительно больше голосов, чем по всей России набрала КПРФ;

2-ой кластер – регионы, где относительно больше голосов набрал блок "Медведь";

3-ий кластер – регионы, где КПРФ набрала относительно мало голосов (больше голосов у "Яблока", СПС и др.);

4-ый кластер – регионы, где относительно мало голосов набрал "Медведь" (больше голосов у "Яблока" и СПС);

5-ый кластер – регионы, где "Медведь" больше среднего, а СПС, Яблоко набрали в среднем меньше, чем в других;

6-ой кластер – за ОВР (все, кроме КПРФ набрали ниже среднего)

7-ой кластер – больше среднего набрали ОВР, "Яблоко" и СПС.

Далее были проанализированы социально-демографические показатели внутри сложившихся региональных групп. Также в рамках работы был проведен анализ преемственности электорального поведения выделенных групп регионов в рамках выборов 1991-1999 гг.

Основные выводы:

- анализ показал наличие примерно одного уровня различных показателей для регионов входящих в один кластер, т.е. голосовавших одинаково (достаточно низкое значение дисперсии для большой группы факторов);

- регионы, голосовавшие одинаково, относительно близки географически;
- выявлены электоральные альтернативы, вызывающие наибольший разброс общественного мнения;
- для всех групп регионов можно определить доминирующие факторы, которые являются сигналами электорального поведения;
- наблюдается преемственность в результатах президентских, парламентских выборов и референдумов 1991-1999 гг.

## **Старение населения в России**

*Киселева Е.С.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Старение населения – результат взаимного воздействия рождаемости и смертности на исходную возрастную структуру населения. Влияние миграционной подвижности на динамику возрастной структуры населения, если не рассматривать региональный аспект проблемы старения, можно назвать второстепенным.

Первый этап демографического старения связан со снижением рождаемости – главной причиной уменьшения доли детских возрастов и увеличения относительного числа пожилых во всем населении. Под вторым этапом следует понимать снижение смертности, прежде всего от сердечно-сосудистых заболеваний, что влечет за собой рост продолжительности предстоящей жизни у людей старше 60 лет. В нашей стране четко выражен первый этап демографического старения. Негативные тенденции роста смертности, особенно от экзогенных факторов, тормозят переход ко второму этапу.

В качестве причин старения можно выделить собственно демографические, экономические и социокультурные.

Анализ возрастных структур населения России посредством половозрастных пирамид позволяет выделить три главные особенности: во-первых, налицо явно выраженная деформация, проявляющаяся в значительных различиях в численности отдельных возрастных групп; во-вторых, налицо диспропорции в соотношении полов. И чем старше население, тем в большей степени (начиная с относительно более молодых возрастов) проявляется превышение численности женского населения над мужским. В-третьих, наблюдается трансформация возрастного состава населения, которая представляет собой медленное, постепенное увеличение численности старших возрастных групп в общей численности населения, что по-другому называется старением населения.

Коэффициент старения, рассчитываемый как доля старших возрастов в общей численности населения, постоянно возрастает вплоть до 1997 г. Современная тенденция динамики процесса старения (незначительное снижение коэффициента старения) объясняется, главным образом, влиянием структурных факторов.

Если брать за основу критерий демографического старения Э. Росета, согласно которому доля пожилых в общей численности населения должна составлять 12%, то население России перешагнуло этот рубеж в начале 1960-х гг. Анализ возрастной структуры населения с помощью шкалы ООН показывает, что уже в конце 1930-х гг. население России было старым.

Старение населения будет продолжаться при любом из трех сценариев разработанного автором прогноза (оптимистическом, пессимистическом, нейтральном), варьироваться будет лишь его интенсивность. В первые три десятилетия нового века, за исключением первой декады, процесс старения будет развиваться по нарастающей. При общей тенденции к постарению, относительное снижение численности старших возрастов будет наблюдаться в начале нового века вплоть до 2005-2007 гг. Это объясняется деформацией возрастной структуры поколения военных лет.

Прогноз показывает, что численность населения в трудоспособном возрасте будет возрастать только до 2007 г. вследствие структурных факторов (в трудоспособный возраст будет вступать поколение 1990-х гг., а это период резкого снижения рождаемости, одновременно за рамки трудоспособного возраста будут выходить многочисленные послевоенные поколения). Показатель демографической нагрузки нетрудоспособными уменьшится к 2007 г., но затем, к 2017 г. произойдет его увеличение сверх прежнего уровня.

Таким образом, демографический прогноз подтверждает неизбежность процесса старения. Некоторое его замедление в начале следующего тысячелетия дает возможность выработать адекватные механизмы функционирования системы социального обслуживания и пенсионного обеспечения.

### **Концепция реформирования системы медицинского обеспечения в России**

*Олюнин С.И., Пазин А.В., Скудняков Р.В., Харяева Ю.Н.*

*Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,  
Россия*

На рубеже третьего тысячелетия развитие систем социального обеспечения является одной из фундаментальных основ государственного устройства. Немаловажный элемент данной системы – защита интересов

населения в охране здоровья, реализуемая в России через медицинское страхование (обязательное ОМС и добровольное ДМС).

Необходимо отметить противоречивый характер системы медицинского обеспечения, получившей развитие в России. Это, в частности, проявляется в наличии двух подходов к ее осуществлению: в рамках государственной политики и в частном секторе экономики (страховые компании и филиалы территориальных фондов ОМС, бюджеты разных уровней).

Кроме того, осуществление медицинского страхования посредством фондов ОМС не является в достаточной мере эффективным вследствие отсутствия у них принципиальных элементов организации страхового процесса.

Что касается системы ДМС, она не получила того распространения, которое подобные системы занимают в организации медицинского обслуживания граждан в странах с развитой рыночной экономикой.

Следует констатировать, что в Нижегородском регионе данная проблематика носит особенно острый характер, так как Нижегородская область – это единственный регион, где территориальный фонд ОМС вообще отсутствовал до последнего времени, таким образом, переход от бюджетной медицины к другим моделям организации медицинского обеспечения практически не осуществлялся. Все это позволяет нам считать данную тематику актуальной для научного исследования.

В проекте представлена разработка оптимального механизма финансирования здравоохранения для обеспечения социально-экономической эффективности в области защиты населения в охране здоровья.

Для достижения указанной цели были поставлены и успешно решены следующие основные задачи:

- определены понятия социально-экономической эффективности в области здравоохранения (доступность и качество медицинской помощи для населения);
- исследованы финансово-экономические показатели деятельности территориальных фондов ОМС и страховых организаций;
- проанализированы интересы субъектов системы здравоохранения, а также формы и виды их сотрудничества (анализ мнений ведущих специалистов СК, ТФОМС и ЛПУ).

Предложенный нами оптимальный механизм финансирования здравоохранения проявляется в социальном эффекте, выраженном в росте объемов и качестве медицинских услуг. На основе детального анализа

организационно-экономического механизма управления финансированием в здравоохранении можно сделать следующие выводы и рекомендации:

1. Переход от бюджетно-страховой медицины к преимущественно страховой медицине.

2. Развитие системы ОМС через страховые медицинские организации, а не посредством территориальных фондов ОМС. ФОМС не являются страховыми организациями, их деятельность не имеет ничего общего со страхованием и сводится к централизованному распределению бюджетных средств в системе здравоохранения. Расширение роли страховых медицинских организаций позволит:

- предотвратить возврат к директивному распределению средств без учета реальных показателей деятельности медицинских учреждений;
- обеспечить распределение финансовых средств в зависимости от результатов работы ЛПУ, а не условных "плановых" показателей;
- осуществлять вневедомственную экспертизу качества медобслуживания и контроль деятельности медучреждений, обеспечить защиту прав застрахованных, как средство конкуренции страховщиков за клиента;
- обеспечивать индивидуальный подход в организации и оплате лечения, что приведет к привлечению дополнительных (внебюджетных) средств в здравоохранение.

3. Введение "многоуровневой" системы медицинского страхования ("база" ОМС + "надстройка" ДМС), в рамках которой должны быть осуществлены следующие меры:

- разработка специальных программ ДМС, которые обеспечивали бы застрахованным полный комплекс медицинской помощи;
- введение дополнительных налоговых льгот по отношению к средствам, направляемым предприятиями на ДМС своих работников, что вызовет повышение заинтересованности работодателей в заботе о сохранении здоровья своих служащих;
- повышение надежности страховых организаций, работающих в системе ДМС, через механизм их аккредитации в соответствии с четко установленными критериями;
- разработка критериев вневедомственной экспертизы объемов и качества медицинской помощи.

**Эпидемиологический переход и особенности развития системы  
здравоохранения**  
*Пучкова И.А.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Эпидемиологический переход существенно изменяет структуру заболеваемости и смертности населения страны. Исходя из этого, отметим, что показатели заболеваемости и смертности населения отражают те или иные научные достижения. Примером могут послужить достижения естествознания и техники второй половины XIX века, придавшие импульс развитию научной и практической медицины (в 1839 г. была выработана паразитарная теория возникновения инфекционных болезней, Луи Пастер доказал специфическую инфекционную природу многих заболеваний). В 1882 г. были открыты возбудители туберкулеза, дифтерита (1884 г.), холеры (1893 г.) и др., социальная гигиена стала научной дисциплиной. Эти события привели к резкому снижению заболеваемости и смертности, а также, к подробнейшему изучению особенностей этих болезней.

К середине XX века инфекционные заболевания были уже достаточно хорошо исследованы и с ними научились бороться. Начиная с этого периода, большая доля смертей в населении наступала из-за сердечно-сосудистых заболеваний. В то время как в 1960-ые гг. в западных странах получили развитие кардиологические центры и институты, занимающиеся изучением, разработкой лечения и мер профилактики таких болезней, в СССР в этот период существенных изменений в политике здравоохранения не происходит: к лечению и особенно профилактике кардиологических заболеваний подходят также, как и к инфекционным болезням.

Неудивительно, что в такой ситуации западные медики добивались снижения показателей заболеваемости и смертности за счет сердечно-сосудистого фактора намного раньше советских. Кроме того, политика государства в области здравоохранения велась по остаточному принципу, что также не могло способствовать решению проблемы. Результатом стало очень сильное отставание СССР от Запада в сфере кардиологии.

Несмотря на очевидные упущения государственной политики в области здравоохранения, идеология того времени не могла допустить признания ошибок в этой сфере. Напротив, печатные издания, сравнивая социалистический и капиталистический способы развития общества в социальном аспекте, концентрировали внимание читателя на "несомненных преимуществах" первого перед вторым.

С момента отхода России от социалистического строя, необходимость в сокрытии или неафишировании реальной информации отпала. Всем стала очевидна несостоятельность и несвоевременность

государственной политики в сфере здоровья населения за длительный советский период. С этого момента соответствующие органы стали заниматься разработкой реформы, которая смогла бы хоть в какой-то мере приблизить Россию к условиям западного здравоохранения.

**Оценка демографической динамики России  
во второй половине XX века  
Сидоренков М.А.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Нынешняя демографическая ситуация в России вызывает большую тревогу российского общества. Сейчас многие говорят о вырождении нации, демографической катастрофе. Так называемый "русский крест", когда общий коэффициент смертности превысил общий коэффициент рождаемости, занимает умы прогрессивной общественности. В качестве причин, лежащих в основе этих процессов, многие называют социально-экономический кризис 1990-х гг. и отражением прошлых накопленных демографических проблем переходного периода. То есть основополагающей причиной "демографического кризиса" в нашей стране явился переход к новой экономической системе, который изменил тенденции смертности и рождаемости в большей мере, нежели остальные факторы.

Несомненно, такая точка зрения очень распространена и имеет огромное число приверженцев, однако, по нашему мнению, только на основе общих коэффициентов рождаемости и смертности нельзя делать подобные выводы, так как общие коэффициенты учитывают не только "чистые" тенденции, но в большой мере включают в себя влияние структур.

В работе предлагается методика вычленения структурной компоненты из рядов данных общих коэффициентов и моделирование долгосрочной тенденции в развитии демографических процессов России. На основе данной методики предлагается объяснить происхождение "демографической катастрофы" в России.

Данное исследование продемонстрировало, что не только социально-экономические причины являются объяснением "русского креста". Так огромное влияние на тенденции увеличения общего коэффициента смертности и снижения показателя рождаемости в России оказали затухающие циклические колебания, вызванные неоднородностью половозрастной пирамиды России. Основной же причиной кризиса рождаемости автор видит колебание возрастной структуры, которое усугубилось опоздавшей политикой в области рождаемости, проводимой советским правительством в конце 1970-х – начале 1980-х гг., приведшей в результате к увеличению амплитуды отклонения от линии долгосрочного



тренда в сторону увеличения в 1980-х гг. и обвалу рождаемости в начале 1990-х. В отношении изменения процессов смертности произошедшие изменения также нельзя всецело относить на ухудшение экономического положения российского общества. Так резкое увеличение показателя смертности можно в большой степени объяснить изменившейся структурой половозрастной пирамиды.

Тогда встает резонный вопрос: можно ли называть сложившуюся в Российской Федерации обстановку "демографической катастрофой", и насколько глубоко последствия экономического кризиса затронули демографические процессы. В данной работе предлагается попытка ответить на эти актуальные в настоящее время вопросы.

### **Семья в Японии** **Трухин М.А.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Глядя на шумные веселые компании японских подростков, юношей и девушек, броско, подчеркнуто модно одетых, ведущих себя порой как-то чересчур уж раскованно (на самом деле они нередко просто имитируют поведение молодых героев американских фильмов), можно подумать, что личная жизнь этих молодых людей столь же свободна, как и личная жизнь молодежи в странах Европы и Северной Америки. Однако на самом деле это не так.

В соответствии с современным японским законодательством вступать в брак могут лица мужского пола, достигшие восемнадцати лет, и лица женского пола, достигшие шестнадцати лет. При этом делается существенная оговорка, представляющая собой дань национальным традициям. Суть её в том, что одним из условий вступления в брак лиц, не достигших совершеннолетия (двадцати лет), является согласие на этот брак их родителей. Регистрация браков производится органами городской и сельской администрации на основании заявлений, заполняемых по определенной унифицированной форме вступающими в брак лицами и заверяемых двумя свидетелями. Не разрешаются браки между лицами, находящимися в прямом и побочном кровном родстве, а также лицами, находящимися в близком родстве в результате усыновления. (The Civil Code of Japan. Tokyo)

Добрачные половые связи, хотя и имеют место в Японии, но все же они (в особенности среди девушек) скорее исключение, чем правило. Более того, по сей день в Японии сосуществуют два способа заключения браков. Один из них – это брак по любви, когда молодые люди сами встречаются друг друга, сами знакомятся и сами решают связать свою жизнь супружескими узами. Но и в этом случае и юноша, и девушка гораздо чаще, чем это случается в Европе и Америке, прежде чем принять

окончательное решение, поделится своими намерениями с родителями, заручатся их согласием. Но есть и другая форма брака, которая почти во всех странах Европы уже давным-давно забыта и выглядит как типичная принадлежность средневековья. Это брак по сговору. При такой форме брака родители подыскивают своим детям жениха или невесту, затем организуют их встречу и (если после встречи у молодых людей не возникает отрицательного отношения друг к другу) начинают подготовку к свадьбе.

Публикуемая в японской прессе и правительственных изданиях статистика создает обманчивое представление, будто старые японские традиции уже не сковывают действия молодежи и что в современной Японии браки по любви уже преобладают повсеместно над браками по сговору родителей. До середины 1940-х гг. не менее 80% всех браков заключались по сговору. После второй мировой войны из года в год процент браков по сговору падал, а процент браков по любви возрастал. Однако еще и в наши дни, по-видимому, почти каждый пятый брак продолжает заключаться по сговору.

Стоит скептически оценивать эти данные, считая, что многие молодожены дают при опросах неточные оценки своим действиям, причисляя себя к вступающим в брак по любви, хотя в действительности их помолвке предшествовали старания сватов и сговор родителей. Вот, что пишет, например, по этому поводу журнал "Сюкан синтё": "Многие пары молодоженов, созданные усилиями посредников, полюбили друг друга уже после того, как их свели, но считают свой союз браком по любви. Другие же, чувствуя, что открытое признание ими своего брака по сговору выглядело бы слишком старомодным, начинают говорить, что они поклялись быть вместе по причине взаимной любви, хотя в действительности это и не так". ("The Japan Times", 07.02.1997 г.)

И сегодня характер воспитания во многих японских семьях таков, что немало юношей стесняется или не решается предпринять самостоятельные усилия по поиску своей подруги жизни. Ну а уж если возраст дочери приближается к 25 годам, а жениха на горизонте не видно, мать активно приступает к поиску подходящего кандидата для брака по сговору. Эти поиски и переговоры совершаются при активном участии сватов – посредников (накодо). Ими могут быть родственники. Друзья, знакомые, желательнее занимающие более высокое общественное положение, чем родители девушки или юноши. Нередко это бывает бывший школьный учитель или начальник по службе, а иногда родители обращаются и к помощи профессиональных брачных маклеров.

Большинство японцев, вступивших в брак по сговору, утверждают, что при встрече они понравились друг другу, а после брака полюбили. Как обстоит дело на самом деле, трудно определить, даже прибегая к

специальным социологическим исследованиям. Во всяком случае, уровень разводов в Японии значительно ниже, чем в большинстве стран Европы и Америки. Причем наиболее низок он именно в браках по сговору. С увеличением процента браков по любви из года в год возрастает и процент разводов, но возрастание это идет довольно медленно.

С другой стороны, нередко приходится слышать и читать о значительной степени отчужденности во взаимоотношениях супругов в Японии. Традиционная мораль и конфуцианская идеология всегда придавали большое значение верховенству и превосходству мужчины над женщиной. В довоенное время это неравенство было закреплено юридически. Хотя послевоенные реформы провозгласили равенство супругов, фактически до него еще очень далеко. В Японии, как правило, до сих пор не мужчина женщине, а женщина мужчине подает пальто, открывает дверь, уступает место, пропускает вперед и т.д. Хотя численность работающих женщин постоянно возрастает, но все же их относительно мало, особенно в семьях, где есть малолетние дети. Муж является основным кормильцем семьи и соответственно ведет себя нередко как полновластный хозяин и повелитель. Однако нередко оказывается, что контроль за денежными делами семьи всецело находится в руках жены и вообще в решении наиболее важных семейных вопросов ее слово оказывается более весомым.

В Японии опубликовано огромное количество социологических исследований о семейной жизни. Часто в них можно прочесть, что мужья и жены в Японии редко проводят свое свободное время совместно, предпочитая отдыхать и развлекаться порознь, что они почти не разговаривают друг с другом дома, не делятся своими впечатлениями и переживаниями. Супружеская неверность мужа по традиции в Японии считалась делом само собой разумеющимся, с чем жена обязана мириться и делать вид, что ничего не замечает даже тогда, когда это не заметить решительно невозможно. Но в недавние годы выяснилось, что неверность – достаточно распространенное явление и среди женщин, причем в большинстве случаев она объясняется просто стремлением женщины убедиться в своей привлекательности, поскольку муж перестал обращать на нее внимание.

И, тем не менее, создается впечатление, что опросы, социологические исследования, статистические данные отражают в какой-то мере тенденцию происходящих изменений в японской семейной жизни, но не дают оснований рисовать такую малорадостную картину, как это склонны делать многие японские социологи. Ведь не случайно те же социологические опросы показали, что число людей в общем и целом вполне довольных своей жизнью в Японии необычайно велико. Оно доходит в ряде случаев до 70-80%, чего практически нельзя встретить ни в одной другой даже самой преуспевающей стране. В японском характере

сочетаются такие черты, как, с одной стороны, умение довольствоваться малым, с другой – определенный максимализм при самооценке или теоретической оценке вероятной ситуации. В Японии все-таки в целом преобладают благополучные семьи, в которых мужья и жены относятся друг к другу с заботливостью и теплотой. Другое дело, что по своей традиционной сдержанности они не слишком афишируют эти чувства на людях.

Отношение японцев к детям очень мягкое и сдержанное, детей до пяти лет вообще почти не наказывают и стараются не стеснять их естественного поведения, но, начиная с шести лет, когда ребенок идет в школу, пресс дисциплины и обязанностей постепенно становится все более жестким. Очень часто ребенок, в особенности мальчик, растет с внутренним осознанием того, что все усилия родителей направлены на создание ему наилучших возможностей учебы, и он должен оправдать эти жертвы родителей, поступив в высокопрестижный университет и сделав жизненную карьеру более высокого полета, чем его отцы и деды. Понятно, что это удастся немногим, а для многих последствия оказываются просто трагическими: число самоубийств среди абитуриентов, провалившихся на вступительных экзаменах в избранный ими вуз, в Японии весьма значительно.

Но, пожалуй, тяжелее всего отражаются изменения, происходящие сегодня в традиционной семейной и личной жизни японцев, на людях пожилого возраста. Раньше один из сыновей, обычно старший, женившись, оставался в родительском доме, и старики до самой смерти жили под одной кровлей с сыном, невесткой и внуками. Сейчас все большее распространение получает европейская модель семейной жизни, при которой дети, вступившие в брак, живут отдельно от родителей. Жалобы на одинокую старость – это, пожалуй, самое характерное, что можно услышать от японцев старшего возраста.

Но, с другой стороны, по продолжительности жизни Япония в последние годы вышла на первое место в мире. Средняя ожидаемая продолжительность жизни в настоящее время приближается к 77 годам для мужчин, а для женщин – 84 года.

### Литература

1. Арутюнов С.А., Джарылгасинова Р.Ш. У политической карты мира. М., 1991. № 6.
2. The Civil Code of Japan. Tokyo.
3. The Japan Times, 07.02.1997.
4. Ministry of Health and Welfare, 1998.
5. Nihon Kokusai Jzue (Япония в диаграммах и цифрах), 1998.
6. Nihon to Nihon Syakai no Tokushusei ni tsuite (Специфические черты японцев и японского общества), 1988.

### Экономическая реформа и российское образование

*Ананченкова П.И.*

*Академия труда и социальных отношений, Россия*

Образование представляет собой одну из наиболее значимых сфер жизнедеятельности человеческого сообщества. На протяжении всего своего исторического развития человечество стремилось не только к накоплению материальных благ и улучшению условий своего существования, но и к познанию, а также к изучению важнейших социальных, политических, экономических и иных процессов, определяющих состояние и перспективы его развития. В этом заключена важнейшая изначальная социальная роль образования как источника развития любого общества. Это определяет также и важнейшее практическое значение образования. Налицо очевидная связь между образованностью членов общества и его достатком, благосостоянием. Этот вывод в значительной степени нашел свое подтверждение в практическом опыте развития большинства государств мира, в том числе и в отечественной истории, а также непосредственно в современных процессах социально-экономического развития Российской Федерации.

Образование нации всегда играло ключевую роль в ее экономическом и политическом развитии. Удачно найденная модель образования обеспечивала устойчивый прогресс нации во всех областях, напротив, искаженная система образования, приниженная роль, определенная ему обществом (системой), приводили к деградации общества, экономики, природы и самого человека. В 1960-е гг. в мировой экономической науке возникла концепция "человеческого капитала". Ее автор – известный американский ученый, лауреат Нобелевской премии Гарри Беккер – обосновал, что образовательные и другие инвестиции в человека создают некий регулярный источник отдачи (поток доходов), аналогичный отдаче капитала, который способен приносить своему владельцу регулярный поток доходов. Г. Беккер обнаружил, что из всех видов инвестиций именно инвестиции в человека обеспечивают наибольшую и довольно устойчивую отдачу.

Но если в недавнем прошлом наряду с огосударствлением собственности имело место и огосударствление образования, при котором его основным заказчиком и потребителем выступало государство, то с началом рыночных преобразований данная сфера стала относиться к числу так называемых социально-незащищенных отраслей. Сама система

образования в России переживает острый кризис, вызванный многими причинами, и, прежде всего, причинами экономического характера.

Состояние российского образования достигло такой черты, за которой оно становится важнейшим дестабилизирующим государство фактором, в некоторых случаях даже более разрушительным, чем положение в экономике.

Можно выделить несколько таких условий. Когда все они присутствуют, – усиливаются процессы деградации в обществе, и начинается его регресс.

1. Качественное образование становится недоступным для большинства населения.
2. Уровень образования, его содержание все в большей степени не отвечает современному уровню науки, технике социальных технологий.
3. В обществе стремительно падает престиж образования, науки, педагогической деятельности.
4. Наблюдается падение духовности народа, рост преступности, особенно молодежной, население меньше читает и т.д.
5. Постоянно снижаются затраты на образование до такой степени, что образовательные учреждения не в состоянии обеспечить качественное образование для всех детей.

Налицо две крайности в подходах к образованию. С одной стороны, в советский период образование носило тотальный и всеобъемлющий характер, а с определенного момента – крайне затратный и неэффективный. С другой стороны, в современных условиях наблюдается недооценка роли и места образования в жизнедеятельности общества. Между тем, современные социально-экономические реалии требуют особого отношения к образованию. "Страна, которая, – по словам ректора МГУ, академика В.С. Садовниченко, – ставит своей целью удержаться на высоком мировом уровне, обязана поддерживать соответствующую этому уровню систему образования, делать ее развитие приоритетной идеей". Особенно, если это касается таких его жизненно важных сфер деятельности, как экономика и политика. Просчеты в данных сферах не только вредны по своим последствиям, но и непредсказуемы и уже в силу этого не допустимы. Условия же системного кризиса в Российской Федерации предполагают ограниченность ресурсов государства в сфере образования.

Все это неизбежно актуализирует проблему экономики образования, ее научного анализа, оценки состояния и перспектив развития и выработки на этой основе оптимальных экономических подходов к системе образования в стране.

## **Качество жизни и состояние социальной сферы в регионе Каминская Н.В.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Рассматриваются результаты опроса 300 семей, общее количество опрошенных 760 чел. по репрезентативной выборке на основе половозрастного и профессионального состава населения г. Орла, проведенного в 1997 г. региональным Центром изучения качества жизни.

Из всего объема исследования 64% семей имели уровень душевого дохода ниже 300 руб. в месяц при прожиточном минимуме 316,1 руб.; 16% семей имели уровень душевого дохода свыше 1 тыс. руб. в месяц. После сравнения качества жизни двух крайних групп населения, был сделан ряд выводов, касающихся роли социальной сферы в формировании качества жизни населения.

Говоря о жизнеспособности населения, интересно отметить, что плохое здоровье беспокоит 32% обеспеченных и 40% малообеспеченных опрошенных, что при разнице в доходах более чем в 3 раза не выявляет положительной связи между уровнем дохода и состоянием здоровья (в США только 9,5% признают, что состояние их здоровья не очень хорошее или совсем плохое). Усталость и отсутствие свободного времени омрачают жизнь 41% обеспеченных и 37% малообеспеченных респондентов. Интересно отметить, что в большей степени на усталость и отсутствие свободного времени жалуются высоко обеспеченные.

В социальной сфере в обеих группах занято чуть выше 20% опрошенных. При этом в высоко обеспеченной группе 32% желали бы видеть своих детей занятыми в социальной сфере, а в малообеспеченной – 21,3%. Подобные данные говорят о довольно высоком престиже занятости в социальной сфере. Высокий престиж занятости в социальной сфере является парадоксальным явлением, если принимать во внимание тот факт, что 83% занятых в этой отрасли считают оплату своего труда недостаточной. Однако в "социальном плане" работа в социальной сфере по-прежнему вызывает удовлетворение у 54,5% занятых.

Что касается важности социальных услуг для развития человеческого потенциала, 91% всех опрошенных в обеих группах признают, что для достижения успеха, в первую очередь, необходимо образование. При этом у тех респондентов, которые имеют возможность делать сбережения (66% обеспеченных и 20% малообеспеченных), 30% обеспеченных и 16% малообеспеченных откладывают деньги именно на образование детей.

Определенной формой инвестиций в человеческий потенциал является приобретение персонального компьютера, который имеют 27%

высоко обеспеченных и 6% малообеспеченных семей, а 21 и 5% соответственно планируют его приобрести.

**Выводы:**

1. Независимо от уровня дохода большинство населения испытывают проблемы со здоровьем, при этом высокий доход не является гарантией высокого качества жизни. Это говорит о том, для повышения качества жизни недостаточно увеличить доходы населения, необходима координация усилий частного, некоммерческого, государственного сектора в социальной сфере и на национальном уровне, направленных на человеческое развитие и повышение качества жизни населения.
2. Высокий престиж социальной сферы как сферы занятости, возможно по причине высокого морального и социального удовлетворения, которое дает занятость в этой сфере.
3. Высокая роль образования повсеместно признается как залог будущего успеха, в том числе и материального, карьерного, что подтверждает заинтересованность населения всех слоев в получении их детьми хорошего образования.
4. Большинство населения, способного делать сбережения, проявляет готовность осуществлять инвестиции в образование. Склонность к накоплению средств именно на образование детей возрастает с ростом дохода в целом, а также сберегаемого дохода.

## **Условия формирования социальной рыночной экономики в России**

*Кононова В.Ю., Поподько Г.И.*

*Красноярский государственный университет, Россия*

Реформирование российской экономики, осуществлявшееся с начала 1990-х гг., сопровождалось негативными явлениями: спад производства, инфляция, рост безработицы, падение уровня благосостояния и увеличение расслоения по доходам среди населения страны и т.д. [1,2]. Возникновению этих проблем способствовало отсутствие детально проработанной концепции реформирования социально-экономической системы России. Поэтому разработка теоретической основы для реформ является актуальной задачей в настоящее время.

По мнению современных экономистов [3,4], а также согласно статистическим данным, наилучшие результаты по уровню благосостояния населения достигнуты в "государствах благосостояния" или в странах с социально-ориентированной рыночной экономикой (СОРЭ) – Германии, Великобритании, Японии, Канаде и др. Поэтому мы считаем, что реформирование экономики нашей страны должно осуществляться в направлении формирования СОРЭ. Проведенное нами исследование



общих теоретических вопросов этой концепции показывает, что система СОРЭ направлена на достижение высокого уровня благосостояния граждан с устранением существенных различий в распределении этого благосостояния. Основными характеристиками СОРЭ являются ориентация производства на интересы потребления, а также функционирование развитой системы социальной защиты населения.

Анализ социально-экономической политики 1960-2000 гг. выше-названных зарубежных стран дает представление о способах построения СОРЭ. Но опыт зарубежных стран в формировании и регулировании этого социально-экономического порядка не может быть перенесен в российские условия "механически", так как каждая страна имеет свою государственно-правовую, социально-этическую и прочую специфику.

Выполненное нами сопоставление экономических систем стран Западной Европы, американского континента и Японии позволяет сделать два вывода: 1) различия социально-экономических порядков этих стран сводятся к различной роли государства в регулировании экономики; 2) в современных условиях государство является главной силой, способной изменять социально-экономический порядок страны. Поэтому разработка теории перехода к СОРЭ в России может быть сведена к разработке программы действий государства.

Для формирования СОРЭ в России необходима реализация государственной политики, разработанной с учетом особенностей социально-экономического порядка нашей страны. Главными составными частями данного комплекса мер являются: изменение бюджетной, налоговой, кредитно-денежной, инвестиционной и социальной политики, направленные на защиту конкуренции, повышение деловой активности, сглаживание резких колебаний конъюнктуры рынка и курса рубля, снижение уровней инфляции и безработицы, перераспределение части национального дохода с целью сглаживания разницы в уровне региональных доходов и доходов населения, предоставление равных материальных возможностей для развития каждой личности. Немаловажное значение имеет также отсутствие частых перемен в приоритетах экономической политики, а также формирование правового государства, обеспечивающего защиту прав и свобод граждан.

Особенностью перехода России к СОРЭ является восстановление роли государства, утраченной в последние годы. Однако это не означает возвращение к системе простых социальных гарантий, а предполагает создание механизма активного воздействия государства посредством рыночного механизма на все сферы экономического пространства.

Взаимное влияние на экономику составных частей комплекса мер государственной политики для формирования СОРЭ в России предполагается исследовать методом нейросетевого моделирования.

## Литература

1. Курс переходной экономики. /Под ред. акад. Л.И. Абалкина. М., 1997, С. 640.
2. Кураков Л.П. Российская экономика: состояние и перспективы. М., 1998. С. 572.
3. Альбер М. Капитализм против капитализма. М., 1998. С. 296.
4. Нестеренко А. Социальная рыночная экономика: концептуальные основы, исторический опыт, уроки для России. // Вопросы экономики, 1998, № 8, С. 71-84.

### **Выявление и анализ показателей имиджа как составляющего стратегии вуза в конкурентных условиях Пащенко Т.В.**

*Московский государственный институт электронной техники  
(Технический университет), Россия*

Вузы, стараясь идти в ногу со временем, уже осознают необходимость PR-деятельности для привлечения к себе внимания со стороны потенциальных студентов, партнеров, общественности. Обострение конкуренции на рынке образовательных услуг диктует необходимость поиска путей повышения конкурентоспособности высших учебных заведений. Поэтому в данной работе была предпринята попытка определения возможностей использования PR-инструментов для повышения конкурентоспособности образовательного учреждения (ОУ).

Лейтмотивом исследования явилось выявление и анализ показателей имиджа с целью использования их как инструмента для стратегического PR-планирования в условиях конкурентной среды.

Исследование проводилось в несколько этапов по двум направлениям: кабинетные и полевые исследования. На первом этапе кабинетных исследований были проанализированы существующие рейтинговые системы и модели [1, 2, 3]. На втором этапе были выбраны критерии для оценки показателей имиджа. При выборе критериев был проведен сравнительный анализ потребности студентов и фирм-работодателей; определены особенности ОУ, а также степень соответствия этапа жизненного цикла ОУ с требованиями потребителей [4]. Третий этап был связан с синтезом рейтинговых показателей на основе критериев оценки имиджа ОУ.

Полевое исследование предполагало выявление требований субъектов ОУ к объекту с целью систематической корректировки и ранжирования выбранных показателей. Данное исследование предполагает также выделение нескольких этапов: определение субъектов образова-

тельных услуг, анализ фактического состояния портфеля имеющихся ОУ и, непосредственно, выявление требований субъектов ОУ к объекту.

Результатами проделанной работы явились:

- 1) модель определения и поддержания в актуальном состоянии основных показателей, характеризующих имидж ОУ;
- 2) сами имиджевые показатели;
- 3) имиджевый куб позиционирования, как результат графического исполнения работы (целевое назначение куба – основа для стратегического PR-планирования и инструментарий для определения эффективности PR-мероприятий).

Работа по выявлению и анализу показателей имиджа является существенным компонентом механизма оценки степени соответствия системы образования и её основополагающих элементов духовным потребностям граждан страны и комплексу общественно-государственных требований.

### **Литература**

1. *Трушин А., Буданова С., Чаплыгина М.* Сто способов приготовления сливок общества, или сто лучших вузов России // *Карьера*, март, 1999, №3, С. 54-62.
7. Автоматизированная информационно-справочная система "Рейтинг высших учебных заведений" – АРМ РЕЙТИНГ, Министерство образования.
8. Публикация рейтингов групп профильных вузов по данным 1998 г., государственная инспекция по аттестации учебных заведений, отдел баз данных и документальной связи Минобразования РФ // *Поиск*, 1999, №51 (553).
9. *Моисеева Н.К., Костина Г.Д., Пискунова Н.Н.* Маркетинг и конкурентоспособность ОУ (вуза) // *Маркетинг*, 1999, №5, С. 77-89.
10. *Алёшина И.В.* Паблик Рилейшнз для менеджеров и маркетеров. М.: ГНОМ-ПРЕСС, 1997, С. 255.
11. *Викентьев И.Л.* Приемы рекламы и Public Relations. Санкт-Петербург: Бизнес-Пресса, 1998, С. 238.

### **Место психологии в формировании социально – трудовых отношений** ***Полякова А.В.***

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Формирование социально-трудовых отношений на предприятии в современных условиях предусматривает решение целого ряда проблем: подбор и расстановка кадров, организация обучения, продвижения персонала, оценка трудового вклада, предотвращение и разрешение

трудовых конфликтов и т.д. Особую важность при принятии управленческих решений наряду с применением экономических основ приобретает знание и учет личностных особенностей работников и их влияния на социально-трудовые отношения. Применение психологии при решении подобных вопросов дает положительный результат как с точки зрения фирмы, так и с точки зрения отдельного работника. Рассмотрим основные этапы социально-трудовых отношений, характерные для них проблемы и методы их разрешения с помощью психологии.

**1. Планирование персонала.** С точки зрения фирмы важно определить, является ли структура персонала организации оптимальной по количественным и качественным характеристикам. К количественному несоответствию относится недостаток или избыток персонала, а к качественному – несоответствие квалификационных навыков работников требованиям организации, снижение эффективности труда в силу определенных личностных качеств, неблагоприятной атмосферы в коллективе и т.д. Далее, когда проблема поставлена, необходимо определить пути ее разрешения с помощью повышения квалификации, горизонтального или вертикального перемещения. Психология на данном этапе применяется очень широко, от выявления личностных качеств работников, приводящих к конфликтам, причин неблагоприятной атмосферы в коллективе, до оценки соответствия психофизических способностей работников требуемой нагрузке. С точки зрения работника, планирование карьеры представляет собой выбор сферы деятельности, наиболее подходящей его требованиям, целям, характеру, жизненной позиции, и способы наиболее эффективного поиска работы. Главная задача психолога – выявить личностные особенности человека и подобрать наиболее подходящую ему профессию.

**2. Привлечение персонала.** С точки зрения фирмы важно знать, среди каких целевых групп следует искать кандидатов на нужную вакансию. Для этого необходимо исследовать специфику каждой группы, характерные для ее представителей личностные качества, мотивы, требования. Соответственно, наиболее эффективными являются те методы привлечения персонала, которые в наибольшей степени направлены на нужную фирме целевую группу. Для работника на этом этапе также возникает проблема эффективности различных способов поиска в зависимости от целевой аудитории.

**3. Отбор персонала.** Отбор включает в себя несколько этапов. Оценивая документы соискателей, а именно резюме, анкету, рекомендации и др., психолог может выявить определенные личностные особенности и жизненные установки кандидатов. Психологическое тестирование помогает исследовать нужные характеристики личности, интеллекта, мотиваций испытуемых более подробно и объективно. Интервью с соискателями

помогает оценить стиль его взаимоотношений с людьми, поведение в стрессовых ситуациях. Как для интервьюера, так и для работника важно знать некоторые психологические тонкости собеседования: психологию жестов и другие коммуникативные особенности, помогающие психологу получить более полное представление о личности кандидата, а кандидату – произвести наиболее благоприятное впечатление. И, наконец, во время испытательного срока психолог должен помочь работнику адаптироваться в новом коллективе.

**4. Конфликты.** Психология является, пожалуй, главным инструментом предотвращения или разрешения конфликтных ситуаций. Пути разрешения конфликтов зависят от их типов (конфликты могут возникнуть на основе распределения ресурсов, взаимозависимости задач, различий в ценностях, целях или способах их достижения, манере поведения или в связи с неудовлетворительными коммуникациями) и уровня (по уровню конфликты делятся на внутриличностные, межличностные, конфликты между личностью и группой, внутригрупповые, межгрупповые и внутриорганизационные). Методы разрешения конфликтов можно разделить на структурные (изменения в структуре взаимоотношений, помогающие устранить конфликт) и межличностные (устранение конфликта на индивидуальном уровне в процессе работы с конфликтологом). Своевременное предотвращение конфликтов и правильное поведение в конфликтной ситуации решают многие проблемы как для фирмы, так и для работников.

Психологические методы работы с персоналом требуют определенных издержек, поэтому применение тех или иных форм психологического анализа на разных стадиях формирования внутрифирменных социально-трудовых отношений зависит от экономической оценки соотношения выгод и издержек.

#### **Оценка персонала организации внешними субъектами**

*Петухов П.М.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Оценка персонала является сейчас одной из важнейших функций управления персоналом организации. Её роль в системе управления организацией заключается в том, что на её основе управляющий субъект принимает соответствующие решения: продвижение по службе или увольнение уже занятого персонала, набор новых работников, определение вознаграждений и т.д. От того, насколько информация, полученная в ходе оценки, будет качественной и надёжной, в конечном счёте, зависит эффективность принимаемых решений. Значение оценки высоко ещё и потому, что она связывает, объединяет все элементы управления персоналом в единое целое. Невозможно эффективно реализовать ни одну функцию кадрового менеджмента (планирование персонала, отбор,

адаптация, стимулирование труда, развитие способностей и навыков, построение трудовой карьеры, высвобождение персонала и т.д.), не проводя при этом оценку соответствующих деловых, личностных или профессиональных качеств работников.

В зависимости от целей оценки определяются субъекты оценки. Этот выбор происходит в соответствии с принципами:

- *принцип компетентности* – субъект должен обладать способностями и навыками использования инструментов оценки в соответствии с принятой в организации методологией управления персоналом;
- *принцип информированности* – субъект должен обладать информацией об оцениваемом объекте: чем детальнее оценка, тем больше подробностей должен знать субъект.

Для выполнения независимой оценки персонала организации часто приглашают экспертов (психологов, социологов, экономистов), сотрудничают с рекрутинговыми фирмами, консалтинговыми организациями, с Центрами по оценке персонала.

Роль *рекрутинговых фирм* заключается в разработке и осуществлении оценки качества работников на этапах поиска кандидатов, их отбора и частично адаптации. Схематично процесс отбора персонала рекрутинговой фирмой можно представить следующим образом.

1. *Оформление заказа* (подписание контракта; анализ рабочего места; описание рабочего места; определение требований к кандидатам).
2. *Поиск* (поиск кандидатов в собственной базе данных; исследование дополнительных источников информации о специалистах; осуществление поиска по оптимально подобранной технологии).
3. *Отбор* (предварительный отбор кандидатов, используя интервьюирование; психологическое и профессиональное тестирование; проверка рекомендаций).
4. *Представление кандидата* (предоставление письменной информации по кандидатам; организация личных собеседований; поддержка связи между кандидатом и работодателем).
5. *Оформление на работу* (помощь в увольнении со старого места работы, оформлении сотрудника на новом месте).

*Центры оценки* персонала участвуют в процессе оценки, как правило, по заказам организаций чаще всего при приёме, назначении кандидатов на наиболее важные позиции, а также в оценке персонала,

зачисленного в различного вида резервы. Это связано с тем, что оценка персонала в таких центрах очень глубокая, ориентирована на изучение личностных характеристик, на выработку навыков в процессе тренингов.

**Консалтинговые организации** предлагают услуги фирмам по проблемам управления персоналом, либо в рамках услуг по более широкому кругу проблем. Персонал в этом случае рассматривается как предпосылка для решения стратегических целей, т.е. оценка персонала требуется менее детальная.

Практика показывает, что привлечение внешних субъектов для оценки персонала приводит к повышению организационной эффективности, снижая риск принятия неверных решений и оптимизируя издержки организации по управлению персоналом.

### **Особенности финансирования профессионального образования в Республике Узбекистан** *Саидов М.Х.*

*Министерство высшего и среднего специального образования, Республика  
Узбекистан*

С первых же дней независимости Узбекистана стала ощутимой острая необходимость в реформировании сферы образования и подготовки кадров, воспитания духовно богатого подрастающего поколения, развития интеллектуального потенциала, профессионального обучения. Судьба реформ и их результат, в первую очередь, стали зависеть от того, насколько уровень знаний, профессионализм кадров соответствуют требованиям времени и осуществляемых в стране социально-экономических преобразований. Поэтому в 1997 г. по инициативе и при личном участии Президента Ислама Каримова была разработана Национальная модель подготовки кадров, которая стала стержнем Национальной программы по подготовке кадров.

В рамках проводимых реформ большое значение придается совершенствованию механизмов финансирования системы непрерывного образования. Разработаны и реализуются специальные целевые программы, направленные на коренное улучшение финансового обеспечения реформ профессионального образования. К числу указанных мер относятся: а) поэтапное увеличение доли ВВП, направляемой в сферу образования и подготовки кадров; б) введение многовариантной (из бюджетного и внебюджетных источников) системы финансирования образования и подготовки кадров; в) развитие самофинансирования образовательных учреждений; г) стимулирование привлечения частных, а также иностранных инвестиций в сферу образования; д) формирование механизмов предоставления образовательных кредитов для граждан

республики с гибкой системой их последующего погашения; е) усиление роли доноров и спонсоров в материальной поддержке системы непрерывного образования и подготовки кадров; ж) обеспечение увеличения доходов образовательных учреждений за счет платных образовательных услуг, предпринимательской, консультативной, экспертной, производственной, издательской, научной и другой деятельности.

В настоящее время в Республике Узбекистан функционирует 366 профессионально-технических училищ, 244 средних специальных учебных заведения (техникумов), 149 академических лицеев и профессиональных колледжей системы среднего специального, профессионального образования, 61 высшее учебное заведение. Контингент студентов высших образовательных учреждений по республике составляет 166466 чел., из них 101649 чел. обучаются за счет государственных грантов. Профессорско-преподавательский состав вузов составляет 15721 чел., из них 7,7% имеют ученую степень доктора наук, а 40,9% – кандидата наук.

Расходы на образование в Республике Узбекистан в 1998 г. составили 7,6% от ВВП, в 1999 г. – 10,2%, в 2000 г. – 11,28%. Механизм бюджетного финансирования образовательных учреждений обусловлен единством бюджетной системы Республики Узбекистан, применением единых правил составления и исполнения бюджетов, которые обусловлены экономической и финансовой политикой государства. В зависимости от источника бюджетного финансирования образовательные учреждения делятся на учреждения республиканского и местного подчинения. Из республиканского бюджета осуществляется финансирование вузов, академических лицеев и части профессиональных колледжей. Из средств местных бюджетов осуществляется финансирование детских дошкольных учреждений, общеобразовательных школ, ПТУ, средних специальных учебных заведений, а также внешкольных учреждений.

Финансирование высших и средних профессиональных учебных заведений осуществляется в соответствии с государственными нормативами по каждому типу образовательного учреждения. В основу расчета бюджетных расходов закладываются гранты приема студентов (учащихся), контингент студентов (учащихся), объем материально-технической базы учебных заведений. При определении штата профессорско-преподавательского состава и соответствующего фонда заработной платы используются такие показатели, как установленное число студентов на одного преподавателя. Финансирование высших и средних профессиональных учебных заведений складывается из двух источников: средств государственного бюджета и внебюджетных средств, в том числе за счет платно-контрактной формы обучения. Общий объем финансирования высших учебных заведений системы Минвуза Республики Узбекистан на 2000 г. составляет 16447,2 млн. сум, из них



Государственный бюджет – 10086,2 млн. сум, внебюджетные средства от платно-контрактной формы обучения – 6361 млн. сум.

В целях усиления контроля использования бюджетных средств с 1 января 1999 г. высшие и средние специальные учебные заведения переведены на механизм выделения средств по статьям расходов. В целях углубления экономических реформ в отраслях, финансируемых за счет средств Государственного бюджета, совершенствования механизма финансирования, эффективного и адресного использования бюджетных средств, Кабинетом Министров Республики Узбекистан принято постановление "О совершенствовании порядка финансирования бюджетных организаций".

Новый Порядок финансирования предусматривает: а) расширение самостоятельности и повышение ответственности руководителей бюджетных организаций за экономное, эффективное и адресное использование бюджетных средств, укрепление бюджетной дисциплины; б) упрощение механизма финансирования бюджетных организаций и создание возможностей для маневрирования имеющимися средствами с целью достижения максимальной результативности их использования; в) введение нового порядка финансирования бюджетных организаций методом финансирования одной строкой по нормативам (в зависимости от профиля деятельности); г) сочетание бюджетного финансирования с расширением деятельности по производству и реализации товаров (работ, услуг) по профилю образовательных учреждений; д) создание условий для стимулирования труда работников образовательных учреждений, повышение результативности их деятельности и закрепление кадров; е) предоставление образовательным учреждениям права формирования Фонда развития, образуемого за счет сэкономленных (неиспользованных) средств, поступивших за счет планового бюджетного финансирования и оставшихся на счетах бюджетных организаций на конец отчетного периода, доходов от производства и реализации товаров (работ, услуг) по профилю деятельности учебного заведения, спонсорской помощи, оказываемой юридическими и физическими лицами.

Новый Порядок финансирования предусматривает также освобождение с 1 января 2000 г., сроком на два года, образовательных учреждений, получающих дополнительные доходы от внебюджетной деятельности, от всех видов взимаемых в Государственный бюджет налогов и сборов с целевым направлением высвобождающихся средств на укрепление материально-технической и социальной базы учебных заведений, а также материальное стимулирование их работников.

В целях реализации задач, определенных Национальной программой по подготовке кадров по созданию и развитию сети академических лицеев и профессиональных колледжей, принята "Программа развития и

финансирования материально-технической базы академических лицеев и профессиональных колледжей на 1999-2005 гг." За годы реализации Национальной программы подготовки кадров, т.е. к 2005 г. предусмотрено ввести в действие около 1600 академических лицеев и профессиональных колледжей, в которых будут обучаться более 1,5 млн. юношей и девушек. Основными источниками финансирования Программы развития и финансирования материально-технической базы совершенно нового, самостоятельного вида системы непрерывного образования – обязательного трехлетнего среднего специального, профессионального образования (реализуется в профессиональных колледжах и академических лицеях), являются бюджетные ассигнования, средства внебюджетных фондов, предприятий и организаций, спонсоров, иностранные кредиты.

Объем финансирования строительства и перепрофилирование академических лицеев и профессиональных колледжей за счет всех источников на 1999-2000 гг. предусматривается освоить 6697,1 млн. сум (в ценах 1991 г.), в том числе из средств Государственного бюджета 6307,7 млн. сум. Значительным вкладом в развитие системы среднего специального, профессионального образования является привлечение иностранных инвестиций.

Необходимо подчеркнуть, что на основе новой законодательной базы в республике создан благоприятный инвестиционный климат, чем пользуются зарубежные инвесторы. Например, ожидаемые иностранные инвестиции на оснащение профессиональных колледжей, готовящих младших специалистов для отраслей экономики и социальной сферы, Азиатский Банк развития предусматривает выделить около 150 млн. долл. США; OESF (Япония) – 200 млн. долл. США; EDCF (Корея) – 35 млн. долл. Особое внимание уделяется оснащению образовательных учреждений современной учебной мебелью, оборудованием, инвентарем и аппаратурой. Используется международный опыт, осуществляются меры по созданию в республике специализированных производств, индустрии оснащения образовательных учреждений оборудованием, инвентарем, принадлежностями, техническими, программными и дидактическими средствами обучения.

Таким образом, реализация Национальной программы по подготовке кадров и ее стержня – Национальной модели, еще более укрепит потенциал страны и общества, уверенность и целеустремленность в достижении высокой цели, которую народ Узбекистана поставил перед собой – формирование процветающего, сильного, демократического государства, государства с великим будущим.

**Процесс изменения отношения к фактору труда и концепция  
"человеческого капитала"  
Скрипак Е.И.**

*Кемеровский Государственный Университет, Россия*

Человек является главной производительной силой общества. По мере развития материально-технического базиса производства происходит становление и развитие человека как рыночного субъекта, максимизирующего полезность в процессе купли-продажи услуг труда. На современном этапе наемный работник превращается в субъекта, предлагающего качественно новый вид услуг – услугу творческого труда. Объектом купли-продажи становится капитальный актив, который в процессе трудовой деятельности существенно возрастает. Это привело к возникновению новых теоретических подходов по проблеме воспроизводства рабочей силы, например, концепции "человеческого капитала". Ее основы были заложены еще А. Смитом, который отождествил квалификацию работника с капиталом, на который ее владелец должен получать проценты, т.е. разницу в оплате простого и квалифицированного труда. В целом период раннего капитализма характеризуется отношением к рабочей силе как к зависимому от капитала фактору производства.

Услуги труда являлись товаром текущего производственного потребления. Проблема воспроизводства, в частности получения общего и специального образования предпринимателем не ставилась. Индустриальный тип экономического роста (поточно-конвейерное производство) сохранил отношение к фактору труда как к издержкам, но технически усложняющийся производственный процесс потребовал повышения длительности общего и профессионального обучения, роста образовательной сферы. Государство наравне с семьей приняло на себя часть ответственности за воспроизводство рабочей силы. Капитал получил возможность извлекать прибыль из общественных инвестиций в рабочую силу в ответ на его согласие поделиться частью прибыли в форме налогов. Все это не затронуло содержания отношения купли-продажи услуг и положения наемного работника как рыночного субъекта. Послевоенный период характеризуется изменением отношения к ресурсу труда и его воспроизводству. Это объясняется растущим вмешательством государства в социально-экономические процессы, углублением и ускорением НТП, структурными сдвигами в экономике, связанными с постепенным переходом от индустриального к постиндустриальному периоду функционирования экономики. В теоретическом плане исследования Д. Белла, У. Ростоу, Д. Телбрейта определили интерес ученых-экономистов к проблемам нематериальной сферы производства, отразив процесс пересмотра отношения к фактору труда.

Творческая деятельность наемного работника становится важнейшим фактором производства, и способность экономики к эффективным качественным сдвигам заложена не в физическом, а в человеческом факторе. Изменяется понятие капиталовложений, их состава и содержания инвестиционной политики. Формируется многоотраслевая сфера инвестиций в развитие человека как физического и социального субъекта. Акцент смещается с обеспечения текущей деятельности рабочей силы к обеспечению ее долговременного развития и воспроизводства. Затраты на рабочую силу становятся формой капитализированных накоплений, а человеческий фактор – капиталом, способным принести при эффективном использовании отдачу не только сегодня, но и в будущем. Происходит второе рождение концепции человеческого капитала, связанное с работами Т. Шульца, Г. Беккера. Образование – главнейший актив человеческого капитала. Т. Шульц предложил рассматривать образование не только как форму потребления, но и как производственное капиталовложение. Г. Беккер для определения полезности образования сопоставил издержки на образование и степень дохода от него в настоящем и в будущем для рыночных субъектов. Г. Беккер осуществил практический, статистический подсчет экономической эффективности образования. Теория человеческого капитала получила широкое распространение, а в связи с рыночной трансформацией экономики приобретает популярность и в России. Подобный интерес объясняется тем, что концепция человеческого капитала определила новый подход к проблеме воспроизводства рабочей силы через исследования механизмов воспроизводства творческого высококвалифицированного труда и механизмов ответственности экономических субъектов за эти процессы.

### **Организация содействия трудоустройству выпускников вузов**

*Сорокина Н.В.*

*Академия труда и социальных отношений, Россия*

Содействие занятости молодежи – проблема, решение которой требует комплексного подхода. Ключевым звеном при этом выступает обеспечение доступности получения молодежью образования в соответствии с ее интересами, потребностями общества и с учетом требований рынка труда. Целью настоящего исследования является выявление особенностей трудовой адаптации молодежи и выработка предложений, направленных на совершенствование механизма ее трудоустройства.

К факторам, затрудняющим трудоустройство выпускников, относятся такие как недостаток рабочих мест, соответствующих полученной специальности и уровню образования, низкая заработная плата, отсутствие жилья, нехватка требуемого стажа по специальности. Одним из рычагов государственного воздействия на занятость выпускников вузов могут стать

механизмы финансирования высшей школы. Необходимо разработать систему стимулов, учитывающих эффективность работы учебных заведений, т.е. систему вознаграждений в зависимости от числа выпускников, нашедших работу по специальности. "Гибкость" обучения – емкий термин, который предполагает необходимость анализа рыночных изменений учебными заведениями и адаптации их услуг к этим изменениям. Меры "реагирования" – меры социальной защиты, обеспечивающие поддержание доходов на определенном уровне путем выплаты компенсаций безработным, создания программ соцобеспечения и т.д. "Предупредительные меры" – это инструменты политики, способные отчасти предупредить возникновение негативных социальных последствий экономических реформ и уменьшить их воздействие на население. В условиях отсутствия серьезных научно-обоснованных и методологически грамотных объективных процессов адаптации выпускников к рыночным условиям ситуация представляется очень тревожной, так как речь идет о наиболее перспективной и активной части социума.

### **Мотивация труда рабочих в условиях рыночной экономики** **Чхутияшвили Н.В.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

В настоящее время остро ощущается потребность в создании механизма активизации человеческого фактора на предприятии, учитывающего соотношение его с другими факторами общественного развития, среди которых на первый план выдвигаются побуждения отдельных работников к активной трудовой деятельности, регулирующие их поведение в процессе труда и формирующие отношение к труду.

Мотивация есть побуждение человека к труду. Мотивация имеет две стороны: *административно – распределительную* (трудовой договор, правила внутреннего трудового распорядка, должностные инструкции и др.) и *личный интерес работников* (заработок, карьера, общественное признание и др.). Мотивация может быть *внутренней и внешней*. *Внутренняя мотивация* – определяется содержанием и значимостью работы. Если она интересует человека, то это позволяет реализовать его природные способности и склонности. *Внешняя мотивация* может выступать в двух формах: административной и экономической. Иногда внешнюю мотивацию называют *стимулированием*. Административная мотивация означает выполнения работы по команде или приказу, т.е. по прямому принуждению с соответствующими санкциями за нарушение установленных норм. Экономическая мотивация осуществляется через *экономические стимулы* (заработную плату, дивиденды и т.п.).

Цель мотивации в условиях рыночной экономики заключается в создании в трудовом коллективе такой обстановки, при которой всякий плодотворный труд, всякое проявление полезной инициативы были своевременно замечены, по достоинству оценены, чтобы общественное признание и уважение коллектива всегда сопутствовали тем работникам, которые показывают образцы сознательного отношения к своим трудовым обязанностям.

Главными рычагами мотивации являются *стимулы* (к ним относят, например, заработную плату) и *мотивы* (к ним относят, например, внутренние установки человека). Конкретной формой проявления материальной заинтересованности являются стимулы к труду, т.е. те непосредственные мотивы, которые побуждают человека к активной трудовой деятельности. Организация мотивации труда должна быть направлена на то, чтобы заинтересовать каждого работника в рациональном использовании рабочего времени, в освоении передовых приемов и методов труда, в лучшей организации рабочих мест, в обеспечении необходимой согласованности в работе с целью достижения высоких личных и коллективных показателей деятельности.

В современных экономических условиях российские предприятия, в том числе и государственные, самостоятельно определяют формы и системы заработной платы и имеют достаточно прав для использования заработных средств по своему усмотрению. Определение всех условий построения системы материального стимулирования снижения трудовых затрат является прерогативой предприятия. Система мотивации на современном предприятии согласно КЗОТ РФ должна обеспечить (гарантировать) работникам следующие социальные права:

- занятость всех работников трудом,
- предоставление равных возможностей для профессионального и служебного роста,
- согласованность уровня оплаты с результатами труда,
- создание условий безопасности труда,
- поддержание в коллективе благоприятного психологического климата и т.д.

Таким образом, необходимо в самых широких масштабах опираться на побуждения людей – обеспечить себе хороший заработок, получить общее признание и т.п. Однако не всякая цель заставляет человека совершить какие-то действия. На реальные действия его толкает только та цель, которая в данный период направляет его помыслы, эмоции, активизирует проявление потребностей. Устремленность к достижению цели становится внутренним двигателем человека, его мотивом. В связи с

этим на промышленных предприятиях необходимо использовать все системы материального стимулирования, которые повышают заработки работников, но не ведут к сокращению уровня рентабельности предприятия. Этого можно достигнуть за счет прямой или косвенной экономии издержек производства и роста прибыли от реализации продукции за счет конъюнктуры рынка.

Успехи рыночного хозяйствования во многом будут зависеть от умелого использования принципа материальной заинтересованности, правильного применения тарифной системы, форм и систем заработной платы, премий для стимулирования роста производительности труда и повышения квалификации работников. Справедливая оплата труда – первостепенная задача предприятия как в нашей стране, так и за рубежом.

Проблемы использования зарубежного опыта организации стимулирования труда в России вставали давно. Накопленный опыт организации труда и создания экономического механизма мотивации за рубежом необходимо анализировать и творчески использовать (участие работников в прибыли предприятия, применение нормированных заданий (уроков) с повременно-премиальной оплатой труда и с весомой премией).

### **Литература**

1. *Зайкин А.Д., Ремизов К.С.* Экономико-правовое регулирование труда и заработной платы. М., 1999.
2. *Генкин Б.М.* Экономика и социология труда. М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРАМ, 1999.

### **Особенности формирования рынка труда (на примере Камчатской области)**

*Шило И.Н.*

*Камчатская государственная академия рыбопромыслового флота, Россия*

Развитие регионального рынка труда детерминировано природными, экономическими, социальными и другими факторами. До начала девяностых годов Камчатская область была закрыта для свободного перемещения населения и трудовых ресурсов. Управление формированием населения и трудовыми ресурсами осуществлялось отраслевыми Министерствами и ведомствами с участием предприятий по специальной системе вызова работников из других регионов, а до середины 1960 гг. – сезонным наймом рабочих, в основном, на предприятия по переработке лососевых рыб на береговых предприятиях. После завершения путины наемные рабочие отправлялись на постоянное место жительства.

Такая система была несовершенной. С переходом на рыночные условия Камчатская область в системе Дальнего Востока стала открытым

регионом для свободного перемещения трудовых ресурсов и населения. Однако система формирования населения и трудового потенциала не только не устранила прежние недостатки, но создала новые проблемы, вызванные системным кризисом экономики страны в целом и ее отдаленных регионов, оказавшихся наиболее чувствительными к кризисным явлениям.

Население области стало катастрофически уменьшаться. С 447,6 тыс. чел. в 1991 г. оно снизилось в 1998 г. до 396,1 тыс. чел. [1]. Численность занятых во всех сферах народного хозяйства за это же время сократилось с 216,6 тыс. чел. до 183,7 тыс. чел. [1]. В ведущей отрасли народного хозяйства области, которая является градообразующей, численность занятых сократилась с 61,6 тыс. чел. в 1991 г. до 42,3 тыс. чел. в 1998 г., причем подавляющая часть трудовых ресурсов – высококлассные и адаптированные к морской специализации кадры – или покинули область, или перешли в другие сферы производства [2]. Исходя из концепции развития рыбного хозяйства страны, рыбной отрасли отводится значительная роль (22% в уловах Дальнего Востока и 13,8% – России) в наращивании объемов производства и обеспечении продовольствием населения страны [2].

Прожиточный минимум в среднем на душу населения в 1998 г. – 968,0 руб. в месяц [3]. Денежные доходы (в среднем на душу населения в месяц) в 1991 г. – 747,6 руб., а в 1998 г. – 1591,2 руб. Обострившиеся проблемы занятости и рост безработицы (с 5,3 тыс. чел. в 1994 г. до 10,3 тыс. чел. в 1998 г. [1]) свидетельствуют о необходимости программы "Рыболовство" по сохранению и созданию рабочих мест в рыбном хозяйстве России на 1999- 2005 гг.

Создание и сохранение рабочих мест в рыбном хозяйстве (и не только в России) очень капиталоемки. Источником же финансирования являются преимущественно (около 90%) собственные средства отрасли [1]. Увеличение количества рабочих мест возможно при преодолении экспортной направленности отрасли, сокращающей в настоящее время количество рабочих мест в российском рыбном хозяйстве.

### Литература

1. Камчатка в цифрах 1999 г. / Стат. Сб., Петропавловск- Камчатский, 1999, № 1, С. 20-24.
2. Основные показатели экономического и социального развития г. Петропавловска-Камчатского 1998 г. / Стат. Сб., Петропавловск-Камчатский, 1999, № 5, С. 38.
3. Социальная сфера Камчатки / Стат. Сб., Петропавловск-Камчатский, 1999, № 231, С. 19-20.



## **Концепция реформирования системы медицинского обеспечения в России**

*Харяева Ю.Н., Олюнин С.И., Пазин А.В., Скудняков Р.В.*

*Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,  
Россия*

На рубеже третьего тысячелетия развитие систем социального обеспечения является одной из фундаментальных основ государственного устройства. Немаловажный элемент данной системы – защита интересов населения в охране здоровья, реализуемая в России через медицинское страхование (обязательное ОМС и добровольное ДМС).

Необходимо отметить противоречивый характер системы медицинского обеспечения, получившей развитие в России. Это, в частности, проявляется в наличии двух подходов к ее осуществлению: в рамках государственной политики и в частном секторе экономики (страховые компании и филиалы территориальных фондов ОМС, бюджеты разных уровней).

Кроме того, осуществление медицинского страхования посредством фондов ОМС не является в достаточной мере эффективным вследствие отсутствия у них принципиальных элементов организации страхового процесса.

Что касается системы ДМС, она не получила того распространения, которое подобные системы занимают в организации медицинского обслуживания граждан в странах с развитой рыночной экономикой.

Следует констатировать, что в Нижегородском регионе данная проблематика носит особенно острый характер, так как Нижегородская область – это единственный регион, где территориальный фонд ОМС вообще отсутствовал до последнего времени, таким образом, переход от бюджетной медицины к другим моделям организации медицинского обеспечения практически не осуществлялся. Все это позволяет нам считать данную тематику актуальной для научного исследования.

В проекте представлена разработка оптимального механизма финансирования здравоохранения для обеспечения социально-экономической эффективности в области охраны здоровья населения.

Для достижения указанной цели были поставлены и успешно решены следующие основные задачи: а) определены понятия социально-экономической эффективности в области здравоохранения (доступность и качество медицинской помощи для населения); б) исследованы финансово-экономические показатели деятельности территориальных фондов ОМС и страховых организаций; с) проанализированы интересы субъектов системы здравоохранения, а также формы и виды их сотрудничества (анализ мнений ведущих специалистов СК, ТФОМС и ЛПУ).

Предложенный нами оптимальный механизм финансирования здравоохранения проявляется в социальном эффекте, выраженном в росте объемов и качестве медицинских услуг.

На основе детального анализа организационно-экономического механизма управления финансированием в здравоохранении можно сделать следующие выводы и рекомендации:

1. Переход от бюджетно-страховой медицины к преимущественно страховой медицине.

Развитие системы ОМС через страховые медицинские организации, а не посредством территориальных фондов ОМС. ФОМС не являются страховыми организациями, их деятельность не имеет ничего общего со страхованием и сводится к централизованному распределению бюджетных средств в системе здравоохранения. Расширение роли страховых медицинских организаций позволит:

- предотвратить возврат к директивному распределению средств без учета реальных показателей деятельности медицинских учреждений,
- обеспечить распределение финансовых средств в зависимости от результатов работы ЛПУ, а не условных "плановых" показателей,
- осуществлять вневедомственную экспертизу качества медобслуживания и контроль деятельности медучреждений, обеспечить защиту прав застрахованных, как средство конкуренции страховщиков за клиента,
- обеспечивать индивидуальный подход в организации и оплате лечения, что приведет к привлечению дополнительных (внебюджетных) средств в здравоохранение.

Введение "многоуровневой" системы медицинского страхования ("база" ОМС + "надстройка" ДМС) в рамках которой должны быть осуществлены следующие меры:

- разработка специальных программ ДМС, которые обеспечивали бы застрахованным полный комплекс медицинской помощи;
- введение дополнительных налоговых льгот по отношению к средствам, направляемым предприятиями на ДМС своих работников, что вызовет повышение заинтересованности работодателей в заботе о сохранении здоровья своих служащих;
- повышение надежности страховых организаций, работающих в системе ДМС, через механизм их аккредитации в соответствии с четко установленными критериями;
- разработка критериев вневедомственной экспертизы объемов и качества медицинской помощи.

# ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

---

## **Внедрение информационно аналитических систем в процессы управления социальными жилищными программами на муниципальном уровне**

*Антюхин А.М.*

*Академия труда и социальных отношений, Россия*

Решение жилищной проблемы является неотъемлемой частью социально-экономического развития и крупных мегаполисов, и небольших городов. Вопросы строительства и реконструкции муниципального жилищного фонда занимают важное место в принимаемых программах развития. Вместе с тем потребности жителей в улучшении жилищных условий превосходят возможности по строительству жилищного фонда социального использования. Это справедливо и для г. Москвы. Анализ и сопоставление имеющихся данных, характеризующих требуемые объемы жилья по жилищным программам и объемы реконструкции и строительства муниципального жилья на период до 2005 г., подтверждает вышесказанное.

Указанное несоответствие финансовых и технологических возможностей по строительству муниципального жилого фонда и потребностей в жилье социального использования требует рациональной тактики распределения жилья, скоординированных действий на всех этапах его строительства и реализации, оптимизации качественного и номенклатурного состава жилой площади, строящейся по городскому заказу, а также ее районирования.

Реализация подобной тактики управления практически невозможна в рамках использования традиционных управленческих технологий в силу ряда причин, основными из которых являются, во-первых, разнородность и разновременность исходных данных, характеризующих состояние объектов и среды, и, во-вторых, большие объемы массивов информации, которые необходимо переработать и проанализировать в процессе подготовки и принятия управленческих решений. Дополнительную сложность в этот процесс вносят социальные факторы. Из-за их воздействия естественные стохастические погрешности при оценке требуемого количества жилья, в конечном счете, увеличивают потребности в строящемся муниципальном жилье в 1,3-1,5 раза.

В свете вышеизложенного проблема рационального управления процессами строительства и реализации муниципального жилья является

не только актуальной, но и ключевой среди множества программно целевых задач. Ее решение может быть достигнуто путем создания и внедрения в государственные и муниципальные органы управления информационно аналитических систем. В докладе изложен опыт создания и внедрения информационно-аналитической системы по вопросам управления Программой реконструкции московских "пятиэтажек". Отличительная особенность данной системы состоит в функционировании в масштабе времени, близком к реальному, что позволяет обеспечить высокую эффективность принятия необходимых управленческих решений.

Принципиальная суть рассматриваемой системы заключается в сложности и много связности ее отношений с реальной внешней информационной средой. Вследствие этого в ходе ее проектирования основное внимание было сосредоточено на временном и информационном согласовании текущих в системе процессов и информационных потоков с процессами в порождающей эти потоки внешней среде. Кроме того, пришлось учитывать реально сложившуюся исполнительную систему, обрабатывающую управленческие решения верхнего уровня, и реально существующий документооборот. Техническая сложность внедрения системы связана со следующими факторами: пространственная рассредоточенность объектов, порождающих первичные информационные потоки; различная степень достоверности источников данных и степень их полноты, а также временные различия в актуализации первичной информации. К тому же, в настоящее время принятие окончательных управленческих решений остается прерогативой руководителей высшего уровня, а автоматизированная часть системы призвана выступать в роли высококвалифицированного эксперта, обеспечивающего аналитическую поддержку принятия решений.

На данный момент в муниципальных структурах практически отсутствует такого рода системы, однако в большом количестве имеются актуализированные базы данных по различным аспектам жизни города. Будучи обработана соответствующим образом, информация из них может существенно расширить аналитические возможности информационно аналитической системы.

### **Система антимонопольного регулирования**

*Астафьева О.П.*

*Кемеровский государственный университет, Россия*

Антимонопольное регулирование, на наш взгляд, включает в себя следующие составляющие элементы:

1) антимонопольное законодательство, которое представляет собой пакет законов и выступает средством поддержания государством баланса между конкуренцией и монополизмом на макроуровне;

2) создание экономических, самоуправляющихся антимонопольных структур, которые противостояли бы монополиям на микроуровне. К их числу можно отнести добровольные экономические объединения на контрактной основе, объединение наемных работников в профессиональные и иные союзы, объединения потребителей в ассоциации потребителей, кредитные союзы и т.д.;

3) действие саморегулируемого механизма рынка;

4) деятельность государства по формированию конкурентной среды:

а) регулирование деятельности предпринимательских монополий, которое направлено на снижение и ограничение роста степени монополизации рынка. Эффективное проведение такого регулирования предполагает:

- разработку системы ограничений на слияния и иные межфирменные соглашения, ведущие к существенному росту уровня монополизации и ограничению конкуренции,
- содействие конкуренции в монополизированных отраслях,
- проведение деконцентрации (разукрупнения) сложившихся предпринимательских монополий. Однако перечисленные ограничения вступают в силу только при наличии доминирующего положения одной или нескольких договаривающихся фирм,

б) регулирование деятельности естественных монополий, при этом государственные органы управления (федерального и регионального уровня) определяют:

- уровень цен и тарифов на продукцию монополистов,
  - основные параметры, характеризующие объем и качество предлагаемых товаров и услуг,
  - уровень дотаций,
  - состав органов управления монопольных структур,
- и формируют перед ним главные задачи.

### **Система институтов государственного регулирования инвестиций в Российской Федерации**

*Билык Р.А.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Исходя из мировой практики организации привлечения инвестиций в национальную экономику, государство помимо создания четкой и стабильной законодательной базы формирует и соответствующую систему управления инвестициями, прежде всего в лице специально уполномоченных органов в системе исполнительной власти.

Реализацией государственной политики по привлечению иностранных инвестиций и контролю за ними в ряде стран предметно занимается единственное правительственное ведомство с широкими полномочиями, включая право предоставления определенных льгот иностранным инвесторам (в США, например, таким ведомством является Комитет по иностранным инвестициям).

В Российской Федерации предложение о создании подобной структуры было одобрено правительством еще в октябре 1992 г. Таким органом стало образованное указом Президента РФ Российское агентство международного сотрудничества и развития (РАМСИР) и созданная им к осени 1993 г. система государственных институтов, необходимых для целенаправленной работы на федеральном уровне с иностранными и отечественными инвесторами. К этому времени РАМСИР уже успело приобрести определенный вес и авторитет в международных валютно-финансовых организациях и среди иностранных государственных органов, отвечающих в своих странах за экспансию своих национальных капиталов.

Однако с начала 1994 г. внимание со стороны правительства к этому агентству и его работе стало явно недостаточным, была значительно понижена его роль, а в сентябре 1994 г. оно было ликвидировано без каких-либо достаточно ясных и мотивированных оснований.

В настоящее время функции государственного регулирования и координации инвестиционной деятельности на территории Российской Федерации размыты и рассредоточены между многими федеральными органами, каждый из которых реализует их в пределах своей предметной компетенции и по своим направлениям.

В этой связи важное практическое значение приобретает задача определения и систематизации этих функций государственного регулирования инвестиционной деятельности, а также классификация соответствующих этим функциям групп федеральных органов, осуществляющих свою деятельность по близким или общим направлениям и сферам.

До сих пор нет федерального органа, который бы координировал деятельность всех государственных структур в сфере привлечения иностранных инвестиций и отвечал бы за формирование и реализацию государственной политики в этой области.

Для решения задачи целенаправленного и крупномасштабного привлечения частных инвестиций в российскую экономику представляется важным реализация следующих задач:

- принятие отвечающей долгосрочным национальным интересам государственной инвестиционной политики;

- разработка на основе и во исполнение этой политики полноценной и непротиворечивой системы законодательства, обеспечивающего стабильное и рассчитанное на многолетнюю перспективу регулирование правил работы на российском рынке для отечественных и иностранных инвесторов;
- создание конкретного ограниченного числа субъектов государственных органов, прежде всего на федеральном уровне, с ясными и четко определенными полномочиями и обязанностями по формированию координации и обеспечению этой инвестиционной политики.

**Концепция эффективной инвестиционной стратегии  
для экономики России**  
***Власова М.В.***

*Ростовский государственный университет, Россия*

Ситуация, сложившаяся в российской экономике, объективно ставит вопрос о необходимости поиска путей преодоления экономического кризиса, создания условий для инвестиционной активности. Активизация инвестиционного процесса, повышение уровня накопления и регулирования инвестиций с целью роста эффективности их активного использования являются одним из важнейших условий преодоления диспропорций в экономике.

Концепция эффективной инвестиционной стратегии России заключается в следующих положениях.

Во-первых, основываясь на мировом опыте, необходимо проводить политику по повышению объемов реальных государственных расходов. Это объясняется сложившимися специфическими условиями развития экономики в настоящий момент: нехватка частного капитала на осуществление воспроизводственного процесса, нестабильность валютных отношений в стране. В процессе увеличения государственных расходов необходимо отдать предпочтение той их части, которая идет на инвестирование.

Согласно экономической теории, любое увеличение государственных расходов ведет к мультипликативному росту номинального ВВП, т.е. к цепной реакции роста денежного спроса со стороны предприятий и населения.

В реальных условиях целесообразно увеличивать ту долю государственных расходов, увеличение которой непосредственно приведет к мультипликативному росту производства, т.е., прежде всего государственные закупки продукции, особенно материалоемких и незагру-

женных производств. Для государства осуществление государственных закупок целесообразно производить на конкурсной основе, что позволит повысить экономическую эффективность затрат.

Во-вторых, основываясь на теории об общественном инвестировании, необходимо в рассмотрении общественных расходов отдавать предпочтение именно общественному инвестированию.

Выявленные особенности воспроизводственной структуры инвестиций позволяют сформулировать задачи экономической политики в области инвестиций и определить скоординированные принципы их решения.

Стратегическими задачами для российской экономики являются: устойчивое увеличение темпов экономического роста, полная занятость, достижение минимального уровня инфляции, стимулирование высокопроизводительного труда, сглаживание социального неравенства.

Важнейшей предпосылкой эффективной инвестиционной стратегии является разработка системы взаимосвязанных приоритетов, которые призваны отражать рациональную структуру производства. Необходимо исходить из общих закономерностей трансформации российской экономики, но с учетом ее специфических особенностей.

В российской экономике на роль таких "локомотивов" претендуют авиастроение, ракетно-космический и атомно-энергетический комплексы. Обеспечивается также поддержка отраслей инфраструктуры и тех производств, которые сдерживают потребительский импорт, таким образом увеличивая долю экспортной выручки, направляемой на цели инвестирования. Одно из ведущих мест среди таких производств принадлежит агропромышленному комплексу.

Промышленная и аграрная политика лишь инструмент в реализации конечной цели развития производства. А эта цель состоит в устойчивом увеличении темпов роста производства при достижении полной занятости, отсутствии инфляции и справедливом распределении доходов. Так как темпы экономического роста прямо зависят от объема производственных инвестиций, то, исходя из государственных приоритетов, необходимо установить макроэкономическую пропорцию распределения фонда добавленной стоимости на текущие и инвестиционные цели производства.

Далее государственные приоритеты расставляются по следующим направлениям: оборона, потребительский рынок, экспорт, социальная и институциональная инфраструктура, правоохранение, экологическая безопасность. Но выбор приоритетов инвестирования – это лишь начало выхода из сложившегося экономического кризиса в рамках структурной трансформации экономики. Необходимо разработать механизм по реализации намеченных приоритетов, способствующий концентрации ресурсов и инвестированию их в нужном направлении.



Государственной поддержки требуют инвестиционные целевые программы разных уровней – от федерального до региональных и отраслевых. В последнее время формируются межрегиональные программы, объединяющие взаимосвязанные проекты различных регионов и создающие условия для привлечения различного вида инвестиций.

### **Причины массовой несостоятельности (банкротства) российского производственного комплекса**

*Гаврилова Н.В.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Оценить современную ситуацию в российской экономике представляется достаточно сложной задачей. Рыночные преобразования вызвали множество изменений в нашей жизни и в экономике в целом. Наряду с позитивными изменениями, такими как новые формы хозяйствования, возникли и негативные, такие как разрушение налаженных хозяйственных связей, разрастание цепочки неплатежей между хозяйственными субъектами.

За время экономических реформ РФ ситуация в экономике ухудшилась настолько, что по оценкам специалистов на сегодняшний момент 80% предприятий РФ попадают под формальные критерии банкротства. Очевидно, что банкротства носят массовый характер и захватывают как старые, так и вновь созданные предприятия. Такое положение стало следствием многих обстоятельств, обусловленных как прошлыми ошибками в формировании системы планово-распределительной экономики (ПРЭ), так и просчетами в экономической политике государства еще на начальном этапе реформ.

Несмотря на неоспоримо негативное влияние условий хозяйствования созданных при ПРЭ, все же нельзя не подчеркнуть, что именно отсутствие развитых экономических институтов на современном этапе не позволяло разрешить "клубок" экономических противоречий. Отвержение и непризнание новой институциональной системы, массовое нарушение правил и законодательных норм в ходе реформ стали главной проблемой российской экономики и в частности реального сектора экономики. Ярким примером этому может служить отечественная приватизация, которая превратилась в фактическое банкротство отечественных производителей, и тем самым дискредитировала в общественном сознании такие важные экономические институты, как институт частной собственности и институт банкротства.

Таким образом, основным условием преодоления кризиса несостоятельности отечественного производства является, на наш взгляд, создание эффективной институциональной инфраструктуры в экономике Российской Федерации.

## **Государственный сектор экономики России: оценка состояния**

*Глебова М.В.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

В настоящее время происходит давно назревший отход от догматически понимаемых постулатов монетаризма и остро ощущается необходимость новой стратегии государственного управления, основанной на концепции активного участия не только государства-регулятора, но и государства-собственника в рыночных процессах.

Это связано с тем, что одним из главных устоев экономической политики последних лет явилась приватизация госсобственности. Разгосударствление собственности и хозяйства было совершенно необходимо как очень важное, по сути дела, главное условие формирования современной системы хозяйства. Но, во-первых, делать это надо было не путем возврата к частной или индивидуально-акционерной собственности, что в условиях современной России не могло не привести к дикому или полудикому, мафиозно-аппаратному типу хозяйства, а путем перехода к современным цивилизованным формам институционализма и корпоративизма.

В результате, в настоящее время имеет место сильная степень размытости прав собственности и институциональной структуры собственности. Возник своеобразный парадокс с точки зрения теории прав собственности: согласно этой теории, сокращение роли государства в экономике должно означать преодоление размытости прав собственности или усиление их специфики; в России же преобразование и сокращение государственной собственности усиливает размытость прав собственности, а, следовательно, снижает экономическую эффективность.

Во-вторых, самой сути разгосударствления и приватизации противопоставлены методы идеологизированной и политизированной кампании, преследующей цель как можно быстрее разрушить государственную собственность, осуществить ее тотальный передел. Вопреки этому, государство было объявлено антиподом рынку, многие формы централизованного регулирования экономики отвергались, а приватизация государственного имущества стала главным приоритетом государственных преобразований.

Госкомимущество РФ менее всего интересовалось эффективностью использования государственной собственности, ориентируясь исключительно на ее скорейшую приватизацию. Частная собственность объявлялась априори и, безусловно, более эффективной, нежели государственная, из чего вытекало требование приватизации практически любого государственного имущества. Практическим результатом примене-

ния этой "теории" в России стал беспрецедентный в современной экономической истории парадокс: в течение шести лет самый богатый в мире собственник не только лишился более половины своего имущества, но и умудрился стать наиболее крупным в мире должником.

В течение менее двух лет примерно 70% государственного имущества в виде производственных фондов перешло в руки новых собственников. Но в большинстве случаев это не были стратегические инвесторы. Приобретение крупных пакетов акций рассматривалось новыми владельцами зачастую как чисто спекулятивная сделка, рассчитанная на более выгодную перепродажу акций. Изменился титул собственности, а реальных перемен в технологии, организации и управлении применительно к рыночным отношениям не произошло.

Правительство не занималось целенаправленным формированием состава государственного сектора, и не имело целей использовать этот сектор в качестве орудия модернизации российской экономики. Более того, под предлогом демонополизации и разукрупнения, были разрушены многие жизнеспособные структуры и комплексы. К тому же хаос, возникший в экономике в результате разрыва хозяйственных связей и дезорганизации системы управления, привел к резкому снижению эффективности и экономики страны в целом и подавляющей части приватизированных предприятий.

Вследствие этого, в институциональном отношении современная экономика России приобрела некое мутантное состояние. Она сохраняет в себе как некоторые остаточные черты прежней централизации и монополизации, так и рыночные компоненты, но не столько в их современном виде, сколько в состоянии полуторавековой давности. Существенной, глубоко проникающей в нее составной частью стали формы теневой экономики, криминально-мафиозные структуры.

Сегодня уже трудно отрицать, что разрушение государства, включая демонтаж соответствующих институтов регулирования экономики и дискредитацию институтов государственной власти, не менее опасно для общества, чем подавление частнособственнических и рыночных отношений. А значит, восстановление государственности – абсолютно необходимое условие развертывания действенной антикризисной политики. При этом важно правильно оценить масштабы вмешательства государства и как крупного собственника, и как выразителя национальных интересов.

Очевидно, что задача экономической науки – определить, куда должен быть направлен вектор государственного вмешательства.

## **Государственные закупки как стимулирующий фактор развития экономического развития страны**

*Гуцелюк Е.Ф.*

*Ростовский государственный университет, Россия*

Во всех странах государство является на рынке важнейшим закупщиком продукции. В государствах с переходной экономикой доля государственных закупок в национальном бюджете достигает 50%. Столь значительные объемы государственных закупок делают первостепенной задачей обеспечения их эффективности. Мировой опыт показывает, что основным путем решения такой задачи является организация государственных закупок на основе свободной конкуренции.

Достойной альтернативы прозрачному и конкурентному процессу размещения государственных заказов нет, ибо закрытость и субъективизм их осуществления порождают коррупцию и нерациональное расходование бюджетных средств.

"Конкурентоспособная" система закупок является атрибутом рыночной экономики и развивается вместе с ней. Цивилизованные формы государственных закупок стимулируют экономическое развитие страны и ее продвижение на пути к рынку. Если государство выигрывает от повышения эффективности закупок, то коммерческие структуры, имея возможность добиться присуждения контракта в условиях честной конкуренции, получают дополнительный импульс к саморазвитию. В этих условиях значительно повышается ответственность государственных структур за создание правовой сферы, в которой государственные закупки производятся открыто, эффективно, экономично, а государственные служащие несут персональную ответственность за свои действия.

Такой подход к проведению закупок имеет важный методологический посыл, вытекающий из самой сути рыночного товарного механизма. Сущностью рыночного механизма, движущей силой его развития является конкуренция. Но опять же она далеко не всегда обеспечивается автоматически. Более того, в самой конкурентной системе заложено одно существенное противоречие, которое, если своевременно не предпринять необходимые меры, может привести к снижению эффективности рыночной экономики, а в фатальном случае – и к ее гибели.

Конкуренция способствует выживанию сильнейшего, а в свободной конкурентной борьбе таких сильнейших становится все меньше и меньше. В конце концов, их может оказаться (и оказывается) так мало, что не остается места для конкуренции, а рыночный механизм перестает эффективно функционировать. Поэтому государство вынуждено принимать специальные меры по предотвращению подобного исхода (анти-

монопольное законодательство, специальные меры по формированию рынка государственных закупок, стимулирование малого и среднего бизнеса и т.д.).

Но меры по стимулированию конкуренции важны не только для макроэкономического уровня, они бывают необходимы и на микроуровне. Проведение конкурсных торгов по своей сути является той мерой на микроуровне, которая призвана стимулировать усиление конкуренции путем максимального привлечения потенциальных претендентов к получению заказа на поставку товаров или выполнение работ.

Однако максимальная концентрация претендентов на получение заказа – это только необходимое условие обеспечения конкуренции, но еще не достаточное. Требуется также сформировать эффективную конкурентную среду, т.е. условия, позволяющие всем участникам равноправно и эффективно участвовать в этом состязании. Именно для этого в мировой практике была разработана система практических мер и процедур, которые бы обеспечивали выполнение данной задачи, и получившая наименование прокьюрмент.

Проблема заключается в том, что в настоящее время в России формирование рыночной среды находится еще в начальных стадиях и сразу достигнуть такого ее уровня, который сложился в странах с многолетними рыночными традициями, чрезвычайно трудно, но первые шаги в данной области уже сделаны.

### **Критерий принятия решения по государственным инвестициям** *Дехтяр Г.И.*

*Ростовский государственный университет, Россия*

С одной стороны, в современной экономической теории достаточно хорошо рассмотрен механизм принятия решений об инвестировании частными фирмами. Осуществляя капиталовложения, они пользуются современными экономическими показателями, с помощью которых возможно сравнить с точки зрения критерия эффективности различные альтернативные варианты инвестирования.

С другой стороны – не существует достаточно целостного критерия (или набора критериев), которым должно пользоваться государство, осуществляя инвестиционную деятельность и выбирая среди множества ее вариантов. Основная проблема заключается в том, что частные фирмы и органы государственной власти преследуют различные цели. Как известно, цель фирмы – максимизация прибыли в долгосрочном периоде. Цель государства состоит в увеличении общественного благосостояния или общественной функции полезности, ее максимизации.

Поэтому при принятии решений об инвестировании государством органы власти должны учитывать все выгоды, полученные обществом и сравнивать их со всеми собственными издержками и издержками общества или учитывать экстерналии.

Математически критерий можно сформулировать следующим образом:

$$\max(K_{\text{сэвк}}) = \frac{PV(MPG) + PV(\bar{E}) - PV(\bar{E}) + PV(N) + NP(\text{net profit})}{PV(K)},$$

где числитель представляет собой социально-экономические выгоды от реализации проекта (СЭВ), а знаменатель – затраты на реализацию проекта (если учитывать, что они осуществляются из бюджета),  $PV(MPG)$  – текущая дисконтированная стоимость будущих произведенных смешанных общественных благ в денежном выражении,  $PV(\bar{E})$  – текущая дисконтированная стоимость будущих положительных экстерналий,  $PV(\bar{E})$  – текущая дисконтированная стоимость будущих отрицательных экстерналий,  $PV(N)$  – текущая дисконтированная стоимость будущих налоговых платежей от данного инвестиционного проекта,  $NP(\text{net profit})$  – текущая дисконтированная стоимость будущей прибыли от данного инвестиционного проекта,  $PV(K)$  – текущая дисконтированная стоимость инвестиционных затрат по данному проекту.

Существуют и проблемы, связанные с реализацией данного критерия. Одна из них заключается в том, что достаточно трудно поддаются расчету экстерналии. Соответственно предлагается рассчитывать экстерналии в денежном выражении как сумму всех максимальных цен за единицу данной экстерналии, которые могли бы быть предложены, если бы она производилась рыночным сектором экономики и продавалась в качестве рыночного товара. Таким же образом можно рассчитывать отрицательные экстерналии.

Интересно, что рыночные хозяйствующие субъекты уже выработали способы и методы расчета продаж того, что еще не принято к производству или не продается на данном рынке. Речь идет о маркетинговых исследованиях, с помощью которых и возможно рассчитать денежную стоимость экстерналий. Естественно, их стоимость должна быть включена в затратную часть проекта.

Если государство способно построить функцию своего предложения смешанных благ и экстерналий, а маркетинговые исследования способны выявить спрос на них в данный период и заново после реализации проекта, то с помощью набора проектов за ряд периодов можно достичь максимизационной точки.

Имея критерий выбора отдельных проектов, можно выработать критерий инвестиционной программы, как на уровне государства, так и на уровне территории:

$$\max K_{\text{прогр}} = \frac{\sum_{i=1}^n CЭB_i}{\sum_{i=1}^n PV(K_i)},$$

где знаменатель известен заранее и представляет собой средства, заложенные в инвестиционную часть бюджета.

Недостатком данной схемы являются трудности, связанные со сравнением экстерналий, потребляемых различными по уровню жизни социальными группами населения, которые могут иметь различный потенциальный спрос в денежном выражении при схожих функциях полезности. При этом цена спроса не будет являться выразителем объективной полезности и государство будет увеличивать предложение благ и экстерналий по проектам, имеющих более высокую ценность для людей с доходами выше среднего уровня. Но при профессионально разработанных маркетинговых исследованиях эта проблема оказывается вполне решаемой.

### **Государственная поддержка АПК: мировой опыт и проблемы России** *Калимуллин Р.С.*

*Альметьевский муниципальный университет, Татарстан*

Годы реформ, декларировавшиеся как рыночные и ведущие к всестороннему прогрессу, ознаменовались резким падением сельскохозяйственного производства, разрушением его материально-технической базы. Эти преобразования нанесли аграрному сектору России большой урон, чем потери во время Великой Отечественной войны (ВОВ) 1941-1945 гг. Например, за годы "реформ" потеряно 42% производственного стада, против 40% во время ВОВ. Из сельскохозяйственного оборота выпало 27 млн. га пашни, т.е. столько же, сколько имеется во Франции и Италии вместе взятых [4]. Это, естественно, вызвало резкое ухудшение продовольственного обеспечения населения нашей страны.

Трезвая оценка сегодняшнего дня заставляет признать, что сельское хозяйство утратило управляемость, как в административном, так и в экономическом плане. Государство не располагает ощутимыми федеральными резервами продовольствия, и в целом положение нельзя не признать критическим.

Важнейшим условием выхода сельского хозяйства России из кризисного положения является государственная поддержка. Как пока-

зывает мировой опыт широкое вмешательство государства в экономику, в производственный и социальный механизм сельского хозяйства требуют значительных средств.

Государственные субсидии на развитие сельского хозяйства в расчете на 1 га сельхозугодий в 1990-е гг. составляли: в странах ЕС около 500\$; в США, Канаде, Венгрии, Турции 100-200\$; в Финляндии и Норвегии 1600-3000\$. Различного рода дотации и субсидии государства обеспечивают значительную часть совокупных доходов агропроизводителей: в США – 30%, Канаде – 45%, Швеции – 59%, Японии – 66%, Финляндии – 71%, Норвегии – 77%. Бюджет Министерства сельского хозяйства США на 1998 г. равнялся 88,4 млрд. долл.

В России уровень финансовой поддержки сельскохозяйственных предприятий неизмеримо ниже, чем в большинстве развитых стран: в период 1995-1997 гг. эта поддержка составила в пределах 43-53 руб. или 7-19\$ в расчете на 1 га. Согласно оценке Минсельхозпрода России, проведенной по методике Всемирной торговой организации, среднегодовой уровень поддержки отечественного сельского хозяйства в период с 1993 по 1995 гг. уменьшился по сравнению с 1989-1991 гг. почти в 9 раз [2].

Поддержка сельских товаропроизводителей должна осуществляться за счет средств федерального бюджета, бюджетов регионов и местных бюджетов. С помощью дотаций и компенсаций государство должно поддерживать отдельные стратегически важные производства. Государство должно также поддерживать российскую сельскохозяйственную науку, так как без науки дальнейшее развитие АПК не представляется возможным.

В США, к примеру, научно технический прогресс обеспечивает две трети всего прироста производства. В отношении России, данное положение не приемлемо уже, так как затраты на сельскохозяйственную науку за годы реформ сократились в 7-8 раз и сейчас просто несопоставимы с аналогичными затратами за рубежом. К примеру, общие бюджетные выделения для Российской академии сельскохозяйственных наук, где осуществляются основные научные исследования, в перерасчете на доллары составили 18 млн., тогда как в Канаде – 332 млн., во Франции – 432 млн., в Японии – 312 млн., в Германии – 236 млн. [2]. Сейчас стоит вопрос: может ли Российская наука в таких условиях выжить или нет?

Особенности и специфика нашей экономики не позволяют стране копировать опыт развитых стран в области государственного регулирования агропромышленного производства и осуществлять полномасштабную финансовую поддержку сельскохозяйственных производителей. Даже



при таких условиях есть пути повышения эффективности системы государственной поддержки отечественного сельского хозяйства.

1. Усиление контроля над целевым использованием бюджетных средств, предназначенных для развития сельскохозяйственного производства, на всех уровнях прохождения выделяемых финансовых ресурсов.
2. Повышение эффективности государственной поддержки сельскохозяйственных производителей – изменение механизмов и принципов предоставления бюджетных средств. То есть целесообразно отказаться от затратного по своей сути метода частичной компенсации расходов сельскохозяйственных предприятий на приобретение отдельных видов промышленной продукции, задействовав алгоритм выплаты единых дотаций на единицу реализованной продукции с учетом общего удорожания производственных ресурсов и услуг. Другими словами, поддерживать производителей нужно по результатам.
3. Осуществление комплекса мер по повышению доли самих сельскохозяйственных производителей в общих доходах от реализации продовольственных товаров населению. К сожалению, эта доля без всяких экономических оснований существенно упала в ходе проведения либеральных реформ.
4. Формирование специального фонда финансовой поддержки сельскохозяйственных производителей из всех источников, тем или иным образом связанных с функционированием агропромышленного комплекса и продовольственного рынка.

Возможный дополнительный ресурс финансирования отечественных сельскохозяйственных производителей – импортные пошлины, взимаемые за ввоз продовольствия и сырья для производства: их следовало бы строго и целенаправленно использовать на развитие соответствующих подотраслей отечественной сельскохозяйственной и перерабатывающей промышленности. Тем самым была бы создана регулирующая система "сообщающихся сосудов": с ростом импорта увеличиваются ассигнования на поддержку собственного производства. При расширении же последнего и адекватном сокращении импорта нагрузка на бюджет снижается.

Еще одним источником финансовых поступлений от внешней торговли могли бы стать экспортные пошлины на продукцию отраслей АПК. Значительная часть производственных ресурсов, в которых остро нуждается сельское хозяйство, экспортируется ввиду кризисного финансового положения и неплатежеспособности отечественных производителей. К примеру, доля экспорта в отечественном производстве минеральных удобрений составила за этот период в среднегодовом исчислении

более 70%, в том числе: 75% – в 1996 г. и 72% – в 1997 г. В 1997 г. было экспортировано азотных и аммиачных минеральных удобрений на общую сумму 1239,2 млн. долл. или 7608,7 млн. денонмированных руб. [3].

Введение экспортных пошлин на вывозимые минеральные удобрения может одновременно способствовать решению двух актуальных задач: мобилизации дополнительных финансовых ресурсов на развитие отечественного АПК и расширению реализации дефицитных минеральных удобрений на внутреннем рынке.

Основными рычагами государственной поддержки сельского хозяйства являются ценовая, кредитная политика, бюджетные ассигнования, разумная налоговая система и защита товаропроизводителей.

Таким образом, без государственной помощи сельское хозяйство нельзя вывести из кризиса. Также без обеспечения производства необходимым объемом качественных и доступных по ценам продуктов питания и сырья для легкой и пищевой промышленности не представляется возможным покончить с кризисом в экономике России.

### **Литература**

1. *Аверьянов Н.* Государственное регулирование агропромышленного производства // *Экономист*, 1996, №10, С. 71-75.
2. *Гумеров Р.* Создание рынка сельхозземель и повышение рентабельности агропредприятий: как расставить акценты? // *Российский экономический журнал*, 1999, №1, С. 51-66.
3. *Ранецкий Г.* Государственная поддержка развития АПК. // *АПК Экономика и управление*, 1993, №3, С. 27-31.
4. *Радугин Н., Любимов В.* Государственное регулирование агропроизводственного комплекса//*АПК: экономика, управление*, 1999, №7, С. 15-24.
5. *Серова Е., Янбых Р.* Кредитование сельского хозяйства России: состояние и перспективы // *Вопросы экономики*, 1996, №8, С. 59-73.
6. *Холод Л.* Политика цен, торговли и государственной поддержки АПК // *АПК: экономика, управление*, 1996, №3, С. 34-41.
7. *Черняков Б., Янбых Р.* Кредит в аграрном секторе США // *США: экономика, политика, идеология*, 1997, №5, С. 78-89.

### **Особенности валютного регулирования в переходной экономике Кананыхин Р.А.**

*Ярославский государственный университет имени П. Г. Демидова, Россия*

Финансовый кризис августа 1998 г. в России можно рассматривать как рубеж в развитии российского валютного рынка.

До финансового кризиса развитие валютного рынка шло во многом стихийным путем. Основное место в политике ЦБ РФ отводилось организации и развитию инфраструктуры и либерализации рынка. Результатом стали значительный рост объема операций на валютном рынке, расширение спектра инструментов валютного рынка, высокая активность коммерческих банков, вовлечение в валютные операции широкого круга банков, превращение валютного рынка в ключевой сегмент российского финансового рынка. Но слабостью этой политики был недостаточный контроль и надзор со стороны Банка России за операциями коммерческих банков на валютном рынке.

Для этого периода характерны изменения в курсовой политике Банка России – от плавающего курса рубля к валютному коридору, трансформация инфраструктуры рынка – от биржевой торговли валютой к межбанковскому валютному рынку, усложнение характера операций на рынке.

В итоге операции на валютном рынке приобретали все больше спекулятивный характер, а формирующийся на рынке валютный курс рубля все сильнее расходился с реальным положением дел в экономике.

Масштабы спекулятивных операций банков продолжали нарастать вплоть до августа 1998 г. Импульс им придал рост объемов операций на рынке государственных ценных бумаг, возможность игры на разнице доходности различных инструментов финансового рынка и допуск нерезидентов на рынок государственных ценных бумаг.

Критическая ситуация, сложившаяся после финансового кризиса на валютном рынке, потребовала от ЦБ РФ пересмотра валютной политики и принятия более жестких и неординарных действий. Банк России отступил от политики либерализации и принял ряд мер по ужесточению контроля за операциями на рынке.

Во-первых, ЦБ РФ пошел на девальвацию рубля, отказавшись от валютного коридора.

Во-вторых, на протяжении сентября 1998 г. – июня 1999 г. ЦБ РФ ввел более десятка ограничений на операции коммерческих банков, связанные с валютой. Первоочередные задачи, связанные с восстановлением валютного рынка, были решены: обеспечено относительное равновесие спроса и предложения на рынке валют и устранена угроза неконтролируемых изменений курса рубля, созданы условия для поддержания уровня валютных резервов и мобилизации валютных средств для обслуживания внешнего долга, усилена роль валютного рынка в обслуживании внешнеторговых связей, ограничены спекулятивные возможности коммерческих банков, ужесточен контроль за бегством капитала из страны.

В-третьих, после финансового кризиса изменилась технология операций на валютном рынке и его институциональная структура. Основной объем сделок с валютой переместился на организованный биржевой валютный рынок. Изменения произошли и на биржевом рынке. Операции стали проводиться в системе электронных торгов (СЭЛТ), фиксинговые торги ушли в прошлое.

На нынешнем этапе более актуальными представляются вопросы не либерализации, а самоорганизации рынка, т.е. создание ассоциаций. Они дадут возможность объединить и координировать усилия по развитию рынка, направить его в цивилизованное русло в противовес рыночной конкуренции. Наличие таких ассоциаций является признаком здоровых рыночных отношений между участниками рынка.

### **Литература**

1. *Михайлова Н.В.* Валютный курс рубля и проблемы его регулирования в Российской Федерации // Внешнеэкономический бюллетень, 1999, №10.
2. *Доронин И.Г.* Валютный рынок России после финансового кризиса // Деньги и кредит, 1999, №10, С. 40-47.
3. *Илларионов А.* Мифы и уроки августского кризиса // Вопросы экономики, 1999, №10-11.
4. *Рябцева Н.* Валютный рынок России в 1998 г. // Финансы, 1998, №12, С. 45-47.
5. *Мельников В.Н.* Вопросы валютного регулирования и валютного контроля в период финансового кризиса // Деньги и кредит, 1998, №12, С. 36-42.

### **Основные достижения и проблемы парламентской системы Республики Башкортостан *Каткова Е.В.***

*Уфимский государственный авиационный технический университет,  
Россия*

Девяностые годы вошли в историю Башкортостана как период глубоких общественно-политических и социально-экономических реформ. Итогом процесса является разрыв прежних ограниченных рамок автономии и становление ее реальной государственности в составе обновляющейся России.

Ни в России, ни в Башкортостане пока не удалось окончательно отойти от административно-командной системы управления. Но парламентская система заложена. Создан двухпалатный законодательный орган нового типа – Курултай – Госсобрание. Государственное Собрание состоит из палаты Представителей и Законодательной Палаты. Часть из наиболее важных функций, выполняемых ранее законодательной властью,

конституция закрепила за Президентом. Президент – высшее должностное лицо, представляющее РБ внутри республики и в международных отношениях. Парламент осуществляет законодательную, представительную, контрольную, учредительную функции.

Башкортостан проводит политику собственного варианта развития. Она включает создание демократическим путем сильной государственности нового типа, повышение эффективности производства и развитие инициативы и самостоятельности производителей, проведение активной и гибкой социальной политики, опора на собственные ресурсы и системы жизнеобеспечения.

Финансово-экономический кризис 1998 г. не оказал сильного разрушающего воздействия в республике, благодаря своевременности и эффективности реформ. Рост экономических показателей сопровождается укреплением межрегиональных и международных отношений. Продукцию наших предприятий получают почти 60 стран мира.

Достигнут подлинный прорыв в государственном строительстве. На сегодняшний день Башкортостан имеет проверенную жизнь конституцию, 16 кодексов, 380 законов и более 1400 постановлений нормативного характера. В течении ряда лет Башкортостан занимает передовые позиции в экономике России.

Особенности развития экономики РБ – особый вариант приватизации, создание собственной банковской и кредитно-финансовой системы, отказ от "шоковой терапии" и т.д. – позволили Башкортостану добиться результатов, которые стали примером для многих регионов нашей страны. Накопленный опыт Республики Башкортостан послужит на пользу и процветание всей России.

В докладе рассмотрены проблемы парламентской системы, а так же механизм предполагаемых их решений. Проблемы заключаются в следующем. Порядок избрания Верхней Палаты не обеспечивает соблюдение справедливой квотности городских и сельских представителей в Госсобрании. Количество депутатов от села превосходит число представителей от городов.

Таким образом, сельские районы имеют в законодательном органе мощное лобби. Депутаты верхней палаты имеют возможность совмещать депутатство с работой в структурах исполнительной власти. Значит, правительство легко может провести любое свое решение или, наоборот, заблокировать неудобное предложение. Возможно несколько вариантов решений данных проблем.

## **Проблемы институционализации механизма государственного регулирования переходной экономики**

*Машошин Р.И.*

*Ростовский государственный университет, Россия*

На современном этапе в России необходимо кардинально поменять общую концепцию реформ и пересматривать роль государства в трансформирующемся обществе. В российской экономике отсутствуют эффективно функционирующие формальные институты рынка, а о неформальных институтах вообще никто не вспоминает, в современной России они сильно деформированы, причем в такой степени, что оказывают негативное (обратное) воздействие на реформирование экономики.

Одно из доминирующих направлений деятельности государства в переходной экономике – это неуклонная работа по созданию как правовых, так и организационных институтов, необходимых для функционирования рыночной экономики. Но некоторые виды институтов не вводятся законами и постановлениями. "Нормы поведения, основанные на "симпатии", равно как и нормы ответственного поведения не могут быть введены законодательно, они должны быть закреплены в обыденной практике людей" [1]. А без этих норм рыночная экономика нормально функционировать не может. И государство обязано направлять свои усилия на создание этих неформальных институтов рынка. Роль нерыночных неформальных форм координации тем выше, чем меньше развит рынок. Поняв существующие в России нормы рыночного поведения, можно сделать вывод о существовании значительных различий между формирующимся здесь рынком и "цивилизованным" рынком, для которого характерны рыночные трансакции, строящиеся не только на "негативных" нормах, но и на нормах симпатии доверия и ответственности. Поэтому современный, формирующийся в России рынок нельзя назвать институтом, способным обеспечить координацию и согласование действий экономических агентов в полной мере.

Необходимо создание предпосылок для включения, участия и вовлечения людей в процесс преобразования. А для этого они должны хотя бы понимать сущность и значение тех или иных решений и постановлений правительства (и обязательно знать конкретные последствия для себя, пусть даже негативные).

Перестройка государства – очень сложный процесс. Он должен осуществляться на принципах демократии и требований рыночного хозяйства. А это означает в идеале сокращение государственных финансов, аппарата исполнительной власти и овладение новыми методами управления. Эта перестройка так же длительна, болезненна и противоречива, как и те процессы, которые характеризуют создание институтов

рыночной экономики. Одно лишь разрушение старого аппарата управления не приводит к автоматическому рождению новой системы. Оно ведет лишь к полной потере управления хозяйственными процессами, а образующийся вакуум толкает к возрождению старых методов административного управления, рождает анархию, дает простор криминальным элементам, усиливает коррупцию и усугубляет экономический кризис.

Нужно всерьез задуматься о скорейшем трансформировании уже существующих институтов, а не пытаться уничтожить все и вся, чтобы затем начинать все с "нового листа".

Целесообразно также внедрение стратегии децентрализации: перемещение власти вниз, на уровни, где можно использовать местные институты для защиты собственных интересов и распоряжение своими ресурсами для постепенной комплексной перестройки функционирующих институтов.

Необходима отладка нового, основанного на праве порядка, обеспечивающего бесперебойную работу современной рыночной системы, а вместе с тем и условий для формирования гражданского общества. К таковым, прежде всего, относится развитие экономической и социальной институциональной инфраструктуры. Для реализации и воплощения всего этого в жизнь необходима общественная поддержка. На сегодняшний день у государства отсутствует долгосрочная стратегия развития при обилии разного рода федеральных программ, слабо увязанных друг с другом, не говоря уже об их финансовой необеспеченности. Разработка и реализация подобной стратегии увеличили бы намного эффективность деятельности государства, повысили бы его дееспособность. В современных условиях целесообразно анализировать не регулирующую роль государства в переходный период, а созидательную, иницирующую, формирующую, стимулирующую роль государства в реструктуризации, подъеме и развитии национального производства в условиях трансформируемой экономики.

### **Литература**

1. *Олейник А.* В поисках институциональной теории переходного общества // Вопросы экономики. 1997. №10. С. 67.

#### **Анализ освоения и использования инновационной системы**

***Мемухина С.Я.***

*Уфимский государственный авиационный технический университет,  
Россия*

Инновационная стратегия промышленных предприятий на современном этапе развития страны должна быть ориентирована на освоение базисных инноваций, которые позволяют перейти к новой технологи-

ческой и товарной структурам производства и обеспечить конкурентоспособность предприятий на внутреннем и внешнем рынках. Однако, несмотря на то, что инновационная квота в целом по промышленности составила около 89,7%, позиции улучшающих и псевдоинноваций остаются достаточно сильными: за последние три года около 30% респондентов сделали выбор в пользу базисных продуктовых инноваций и около 14% – базисных процесс-инноваций; около 25% избрали улучшающие продуктовые инновации и около 15% – улучшающие процесс-инновации; 19,5 и 15,4% предпочли соответствующие псевдоинновации [1].

Инновационная стратегия промышленных предприятий характеризуется следующими особенностями [3,4].

Во-первых, преимущество базисных продуктовых инноваций перед базисными процесс-инновациями вполне отвечает специфике экономики переходного периода.

Во-вторых, распространенность псевдоинноваций приводит к накоплению морально и физически устаревшего капитала, а значит, и к отвлечению значительных финансовых ресурсов.

В-третьих, высокий рейтинг улучшающих инноваций не типичен для экономики переходного периода. Поток улучшающих инноваций возрастает на этапе экономического роста.

Рыночная и продуктовая стратегии промышленных предприятий взаимопереплетаются, обуславливают и дополняют друг друга. Результаты опроса, сделанные аналитическим центром по научной и промышленной политике Миннауки РФ и РАН показывают, что большая часть предприятий осваивали продуктовые инновации для сохранения позиций на внутреннем рынке, что связано с обостряющейся конкуренцией как с российскими, так и с западными фирмами. В цветной металлургии абсолютный приоритет отдан внешнеэкономической экспансии в противовес завоеванию позиций на внутреннем рынке.

В машиностроении около 30% предприятий внедряли продуктовые инновации с целью выхода на рынки стран дальнего зарубежья и около 60% – на рынки СНГ [1].

Технологическая стратегия отраслей промышленности в настоящее время играет особую роль. Около 14% предприятий реализовывали стратегию перехода к технологиям нового уклада в производствах, обеспечивающих выпуск базовой продукции. Более половины промышленных предприятий придерживались стратегии "точечных" базисных процесс-инноваций. Значительной оказалась также доля улучшающих процесс-инноваций, т.е. совершенствования действующих технологий без



изменения технологических принципов и решений, на которых основывается производство.

### **Литература**

1. *Гапоненко Н.* Инновации и инновационная политика на этапе перехода к новому технологическому ряду // Вопросы экономики, 1997, №9, С. 84-97.
2. *Водачек Л., Водачкова О.* Стратегия управления инновациями на предприятии. М.: Экономика, 1989. 167 с.
3. *Сазонов Б.В.* Проблемы построения общей теории инновационных процессов // Инновационные процессы. ВНИИСИ, труды семинара. М., 1982.
4. *Санто Б.* Инновация как средство экономического развития. М.: Процесс, 1990. 296 с.

### **Прогноз притока прямых иностранных инвестиций в Российской Федерации**

*Меркулова Е.В.*

*Самарская государственная экономическая академия, Россия*

В течение 1999 г. последствия экономического кризиса августа 1998 г. продолжали воздействовать на иностранных стратегических инвесторов: многие проекты, уже открытые зарубежными компаниями, были либо частично приостановлены, либо полностью заморожены. Следующие факторы оказали негативное воздействие на приток прямых иностранных инвестиций:

- нестабильная политическая ситуация в стране,
- экономические последствия кризиса августа 1998 г.

Нестабильная политическая ситуация в целом по стране негативно повлияла на решения иностранных компаний по осуществлению каких-либо проектов в Российской Федерации. Многие компании отмечали нестабильность ситуации в качестве главного барьера к осуществлению инвестиционных проектов на территории России. Также одним из существенных факторов, повлиявших на слабую активность иностранных инвесторов, было резкое падение покупательной способности населения, что сделало осуществление некоторых проектов нереальным в сложившейся ситуации.

Однако, несмотря на нестабильную социально-политическую и экономическую ситуацию в стране, иностранные инвесторы, уже начавшие свои проекты, продолжали осуществление инвестиций. За первые 9 месяцев 1999 г. приток прямых иностранных инвестиций в Российскую Федерацию составил около 3,2 млрд. долл. США. За прошедший период

прямые иностранные инвестиции были осуществлены в следующие сектора и отрасли российской экономики:

- отрасли топливно-энергетического комплекса,
- торговля и общественное питание,
- пищевая промышленность,
- цветная металлургия,
- транспорт.

В целом экономическая ситуация в 1999 г. послужила базой для дальнейшего развития реального сектора экономики Российской Федерации. Подобное развитие будет успешным при выполнении следующих условий на российском рынке:

- положительные последствия девальвации для производителей, расположенных на территории России,
- рост российского промышленного производства,
- политическая стабилизация.

*Девальвация рубля* привела к резкому сокращению импорта, а также сделала неконкурентоспособной продукцию тех компаний, которые импортируют свою продукцию в РФ или имеют высокую долю импортных составляющих или комплектующих в конечной продукции. В таких условиях единственным выходом для иностранных компаний, для которых важно присутствие на российском рынке, будет снижение затрат путем замены импортных составляющих через локализацию источников сырья и сокращение затрат в твердой валюте.

*Рост промышленного производства* в будущем также положительно скажется на приток прямых иностранных инвестиций. В связи с тем, что многие российские предприятия предпримут попытки по расширению своих мощностей, иностранные компании, планирующие производство машин и оборудования, ускорят свои проекты, увеличив при этом приток прямых инвестиций.

*Стабилизация политической ситуации* создаст предсказуемую политическую ситуацию в стране – один из самых важных критериев для стратегических инвесторов.

Основными секторами экономики России, в которые продолжают осуществляться прямые иностранные инвестиции, будут следующие отрасли:

- отрасли, связанные с инфраструктурой или с естественными монополиями, такие, как телекоммуникации, топливно-энергетический комплекс;

- пищевая, в частности продукты питания, производство которых в настоящее время еще не локализовано на территории Российской Федерации;
- товары массового спроса, в частности товары длительного пользования и быта;
- автомобилестроение, в частности производство автомобильных компонентов как для рынка производителей автомобилей;
- сектор услуг.

### **Литература**

1. United Nations. World Investment Report, 1999. P. 280.
2. *Arnold James*. Out of lunch. Russia markets won't revive till the authorities regain trust // *Business Central Europe*, 1999, № 2, P. 33.
3. *Agerholm Joan*. Samara Region: in the vanguard of change // *AmCham News*, 1999, July-August, P. 7.

### **Взаимодействие кредитной системы с реальным сектором экономики: мировая практика и российская модель**

*Пискунович М.В.*

*Ульяновский государственный университет, Россия*

В работе проведено сравнение двух основных моделей взаимодействия промышленного и финансового секторов: английской (американской) и германской. Предложена классификация факторов, влияющих на формирование модели взаимодействия реального и монетарного секторов в конкретной стране. На основе проведенного анализа факторов сделан вывод о близости России к германской модели. Отмечены также специфические особенности, характерные для российской модели.

Разнообразие хозяйственной жизни в мировом масштабе, множественность форм финансово-промышленного сотрудничества порождает существование различных моделей взаимодействия монетарного и реального секторов экономики. Они (модели) не складываются стихийно, а определяются, прежде всего, общей тенденцией, объективно формирующейся в данной стране на основе действия определенных предпосылок.

В настоящее время в мире сложились две основные модели взаимодействия банковского и промышленного секторов: англосаксонская (американская) и германская [1]. Принципиальные различия между ними можно кратко определить следующим образом:

- для германской модели характерна резко асимметричная структура финансового рынка с резко выраженным доминированием банков, то

для британской и американской – относительно симметричная с более или менее распределенной мощностью между коммерческими банками и другими финансовыми институтами;

- в британской модели три основные функции финансового посредничества распределены между специализированными финансовыми институтами, в то время как в германской модели они осуществляются универсальными банками.

Говорить об оптимальной модели взаимодействия банков и производства трудно. "Оптимальной моделью для конкретной экономики можно назвать такую модель, которая дает лучшие результаты" [2]. Все же, если рассматривать эффективность функционирования моделей с точки зрения обеспечения распределения средств для финансирования капиталовложений, то германская модель в целом более эффективна (в силу более высокой стабильности на базе эффектов диверсификации и связанной с этим высокой надежности), хотя и имеет свои недостатки.

Модели остальных стран в большинстве своем являются разновидностями одной из двух уже сложившихся основных моделей. Приоритет же той или иной разновидности определяется действием в стране определенных факторов.

Было выявлено 5 основных групп факторов, влияющих на формирование моделей взаимодействия реального и монетарного секторов на уровне стран:

- существующий в стране тип хозяйственного механизма,
- условия экономического развития,
- общая потребность в долгосрочном финансировании со стороны промышленности,
- наличие альтернативных источников финансирования и действия Правительства.

Проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что кредитная система России в настоящее время движется в направлении германской модели. Об этом свидетельствует значительное сходство российской ситуации с историческими особенностями возникновения германской модели, в частности, общие условия политического и экономического развития, отсутствие реальных альтернатив коммерческим банкам, отсутствие ликвидной финансовой системы и др.

Однако существование специфических российских факторов (например, высокой концентрации экономических проблем, большой степени вмешательства государства в процесс взаимодействия финансовых

и промышленных институтов) приводит к тому, что германская модель развивается у нас в модифицированном виде, с различными отклонениями и деформациями.

### **Литература**

1. *Mullineux A.* International banking and financial systems: a comparison. London, 1987, P. 37-38, 96-97.
2. *Дьяконова И.* Сравнительная история банков: взгляд из-за океана // Бизнес и банки, 1996, №30, С. 8.

### **Анализ подходов к определению причин экономического роста в России**

***Проскуркина В.А.***

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

За последние примерно пятьдесят лет в мире наблюдались три волны интереса к теории роста\* [1]. В данной работе будут проанализированы воззрения ученых на экономический рост в России. В первую очередь стоит заметить преобладание нормативного подхода.

Большинство концепций носит прикладной характер и ставит целью выработать некоторые рекомендации для экономической политики. Эти концепции можно разделить на три группы по характеру причин экономического роста (отставания): "философские", "институциональные", и, как вариант последних, "фискальные".

К "философским" (название достаточно условное) можно отнести воззрения Лопухина [2] – богаты те страны, где доминирует продуктивная культура (ценностная теория), Чернышева и Кугушева [3] о том, что движущей силой экономического роста должны стать транснациональные русские корпорации и т.п. Все эти концепции восходят к воззрениям Вебера. В силу своей природы, такие теоретические построения не проверяемы и, более того, построение на их основе плана действий невозможно, в силу особенности культуры, ценностей и т.д. – их задание "сверху" проблематично.

Вторая группа причин – институциональные. Широкий спектр таких причин проанализирован в докладе McKinsey Global Institute "Экономика России: рост возможен"\* [4]. Однако вывод, к которому пришли эксперты компании по результатам исследования – главное препятствие для роста

---

\* Первая волна связана с работами Харрода и Домара, вторая с развитием неоклассической модели. С начала 1990-х гг. причины экономического роста ищут на разной методологической и теоретической основе.

\* Это бартер, неплатежи, особенности корпоративного управления, бюрократические ограничения, организованная преступность и коррупция, отсутствие контроля за исполнением законодательства и договорных обязательств, низкое качество инфраструктуры, проблемы четкого определения прав собственности, в том числе на землю.

российской экономики – неравные условия конкуренции в большинстве отраслей.

Особенностью многих исследований причин экономического роста является несогласованность их результатов друг с другом, что ставит под сомнение их ценность. Например, возьмем ситуацию со связью экономического роста и либеральными реформами. Р. Гринберг считает ложным представление о том, что "есть устойчивая причинно-следственная связь между сокращением участия государства в перераспределении национального дохода и увеличением темпов экономического роста"<sup>\*\*</sup> [5]. По мнению же А. Илларионова [6], экономически свободные страны развиваются несопоставимо быстрее, чем страны, власти которых ограничивают экономическую свободу и вмешиваются в экономическую жизнь. Он приходит к этому выводу, используя агрегированный показатель из 23 величин – индекс экономической свободы.

Возможно, причина подобных противоречий кроется в методологическом дефекте самого подхода. На нечто подобное указывает Р. Солоу в своей статье "Перспективы теории роста". Анализируя работы Саммерса и Хестона (1991), которые составили структурные уравнения регрессии, где средние темпы роста различных стран являются зависимыми переменными, а в качестве объясняющих взяты различные политические и экономические факторы, он говорит, что "к опыту очень различных национальных экономик нельзя подходить как к "точкам" на какой-то четко определенной поверхности"<sup>\*</sup> [1].

Отталкиваясь от того факта, что МБРР выдает России кредиты под "структурные реформы" экономисты МБРР связывают экономический рост в нашей стране с успешно проведенными структурными преобразованиями. Логика, которая связывает экономический рост и инвестиционный климат, изложена в материалах Экспертного Института<sup>\*\*</sup> [7].

К третьей группе теорий можно отнести тех исследователей, которые связывают экономический рост с изменением системы налогообложения.

---

<sup>\*\*</sup> В качестве аргумента приводятся данные об удельном весе государственных расходов в ВВП в странах с положительной (Польша, Венгрия, Словения – в пределах 45-50%) и отрицательной (Болгария, Румыния – 25-35%) хозяйственной динамикой. По мнению этого автора, трансформационная рецессия в таких странах, как Польша, Словения, Словакия, Чехия была преодолена достаточно быстро благодаря тому, что "реформаторы этих стран не поддались соблазнам неолиберальной доктрины и не сделали ставку на всеилие "экономической свободы".

<sup>\*</sup> Солоу также ссылается на исследования Левина и Райнелта (1992) и Левина и Зервоса (1992), которые показали, что эти уравнения сильно зависят от выбора объясняющих параметров, да и в других отношениях статистически неубедительны. По мнению Р. Солоу, "очень велико искушение истолковать эти регрессии в духе того, что хотел бы увидеть в них исследователь".

<sup>\*\*</sup> Для решения комплекса российских проблем необходим экономический рост 4-5% в год в течение 20 лет. Для этого требуется массивный поток инвестиций, т.к. при полной загрузке существующих мощностей ВВП может вырасти не более чем на 8-12%. Возможности государственных инвестиций ограничены, таким образом надо привлекать частные инвестиции – как внутренние, так и иностранные.

Этот подход становится особенно модным в русле предвыборной борьбы и программ различных политических партий. Необходимо заметить, что существуют как проекты повышения уровня бюджетных доходов за счет снижения налогового бремени (при этом исходят из предпосылки, что экономика находится на нисходящем участке кривой Лаффера), так и проекты кардинального пересмотра всей системы налогообложения (например, академик Д. Львов предлагает переход на рентную систему налогообложения [8]).

Однако в последнее время наметилось новое продуктивное направление исследований причин экономического роста, связанное с тем, что в 1999 г. в России зафиксирован рост промышленного производства, ВВП. Анализируются главные источники оживления<sup>\*\*\*</sup> [9], и указывается, что их действие практически исчерпало свой потенциал [10]. На основе такого исследования выдвигаются следующие рекомендации: необходимо оживить конечный спрос [11], расширить степень загрузки производственных мощностей путем стимулирования текущих расходов ("парадокс бережливости") [12].

### Литература

1. Солоу Р. Перспективы теории роста // МЭиМО, №8, 1996.
2. Лопухин В. Почему мы бедны? // Эксперт, №1-2, 2000.
3. Уолл-стрит на службе российского хай-тека // Эксперт, №1-2, 2000.
4. Экономика России: рост возможен. Исследование производительности ключевых отраслей. McKinsey&Company, 1999.
5. Гринберг Р. Прагматики с Востока // Эксперт, №6, 2000.
6. Илларионов А. Как заработать 100 триллионов долларов // Эксперт, №8, 2000.
7. The investment climate in Russia, Ernst&Young (CIS) Limited and Expert Institute.
8. Львов Д. Финансовая система и экономический рост // Проблемы теории и практики управления, №2, 1999.
9. Белоусов А., Ивантер А., Кириченко Н. Экономическая экспансия: как не проесть удачу // Эксперт, №1-2, 2000.
10. Бюро Экономического анализа. Информационно-аналитический бюллетень №20, декабрь 1999 г.
11. Белоусов А. Неполноценный подъем / Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования ИНИ РАН.
12. Штайльманн К. Природа экономического кризиса в России и сценарий выхода из него // Проблемы теории и практики управления, № 5, 1999.

---

<sup>\*\*\*</sup> Девальвация рубля, стабильность цен естественных монополий, административная отсеченная от валютного рынка денежная эмиссия, улучшение мировой конъюнктуры/

**Государственная поддержка сельского хозяйства в контексте  
вступления России во Всемирную Торговую Организацию  
Ромашкин Р.А.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

С 1992 г. идет многоэтапный процесс поиска эффективных путей вступления России во Всемирную Торговую Организацию (преемница ГАТТ): определение различного рода обязательств (экономических, технических, экологических, санитарных и фитосанитарных), а также реализация мероприятий по последующему их выполнению согласно правилам ВТО. Наиболее важным и сложным компонентом в системе переговорного процесса является аграрный сектор.

Основным инструментом регулирования мирового продовольственного рынка в рамках ВТО служит Соглашение по сельскому хозяйству, заключенное между странами-членами и носящее многосторонний характер. Оно направлено на то, чтобы упорядочить значительные перекосы в торговле сельскохозяйственной продукцией путем принятия определенных правил и обязательств по доступу на рынок, внутренней поддержке и экспортному субсидированию, повысить степень прозрачности и предсказуемости через процесс тарификации, а также создать более эффективную систему урегулирования торговых споров в данном секторе.

В связи с этим, в данной работе проанализированы основные положения Соглашения по сельскому хозяйству в отношении внутренней поддержки (различные виды поддержки аграрного сектора: "зеленая, желтая, голубая корзины") и дана оценка их применения в аграрном секторе России.

При анализе обязательств по внутренней поддержке сельского хозяйства были использованы Соглашение по сельскому хозяйству, Техническая записка секретариата WT/ACC/4, официальные нотификации стран-членов ВТО.

Значительное место уделено рассмотрению различных мер и структуры бюджетной поддержки аграрного сектора России. Для исследования этой проблемы использовались данные расчетных таблиц, подготовленных на основе методологии ВТО. Наряду с этим в работе рассмотрены некоторые вопросы переговорного характера, по которым идет спор между рядом стран-участниц рабочей группы (прежде всего стран, входящих в Кэрнскую группу) и Россией.

На основании вышеизложенного были подготовлены выводы и рекомендации, а также дана адекватная оценка различным видам бюджетного финансирования в контексте настоящего и будущего развития сельскохозяйственного производства в России.



**Денежно-кредитная политика как инструмент государственного регулирования экономики**  
*Сахабутдинова Е.Р.*

*Костромской государственной технологической университет, Россия*

Денежно-кредитная политика в отличие от бюджетной и налоговой является инструментом "тонкой настройки" экономической конъюнктуры. основополагающая цель денежно-кредитной политики – помощь экономической системе в достижении такого уровня производства, который характеризуется состоянием полной занятости и отсутствием инфляции. Главные цели денежно-кредитной политики: борьба с инфляцией, поддержание курса внутренней валюты по отношению к ведущим валютам мира, поддержание положительного платежного баланса страны.

Преимущества денежно-кредитной политики как инструмента государственного регулирования – ее быстрота и гибкость; недостатки связаны с тем, что она не может заставить коммерческие банки сокращать или увеличивать кредиты. К нормам регулирования, затрагивающим интересы коммерческих банков, относятся: обязательное отчисление средств (в рублях и валюте) в резервный фонд ЦБ, получение кредитов под проценты из резервного фонда.

Современная система кредитных институтов позволяет в широких масштабах координировать действия крупнейших банков и в большей или меньшей степени регулировать денежное обращение, поддерживать его стабильность [1].

Любые действия государства в сфере денежно-кредитной политики осуществляются через длинный передаточный механизм, включающий в себя следующую цепочку: решения в денежно-кредитной сфере (изменение банковских резервов или изменение процентной ставки), изменение объема инвестиций, динамика валового национального продукта. Сбои или задержки в каждом из этих звеньев отрицательно сказываются на эффективности мероприятий денежно-кредитной политики [2].

О реальном реформировании денежно-кредитных систем в странах с переходной экономикой можно судить по степени и эффективности использования косвенных инструментов денежно-кредитного регулирования. В промышленно-развитых странах используется практика установления минимальных резервных требований, дисконтная политика и "операции на открытом рынке". В качестве прямых инструментов денежно-кредитной политики в переходной экономике используется целевое кредитование, "кредитные потолки", прямой контроль над уровнем процентных ставок [3].

Процесс перехода от прямых (административных) методов к косвенным потребует определенного времени. Сохранение административного регулирования на первых этапах осуществления рыночных реформ неизбежно. Вопрос заключается в том, каким должно быть оптимальное сочетание между прямыми и косвенными методами денежно-кредитного регулирования экономики. Это особенно актуально для создания финансовой стабилизации в России.

### **Литература**

1. Шкредов В.П. Деньги, предпринимательство, государство. М: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1999. С. 216.
2. Орешин В.П. Государственное регулирование национальной экономики. М: Юрист, 1999. С. 272.
3. Албегова И.М., Емцов Р.Г., Холопов А.В. Государственная экономическая политика: опыт перехода к рынку / Под ред. Сидоровича А.В. М.: Издательство "Дело и Сервис", 1998. С. 320.

### **Влияние системы конкурсного размещения государственных заказов на эффективное расходование бюджетных средств в переходной экономике**

**Своеволин В.Ю.**

*Ростовский государственный университет, Россия*

Переход от централизованно-управляемого к рыночному хозяйству, основанному на равенстве всех форм собственности и конкуренции, затрагивает систему распределения госзаказа. Мировой опыт показывает, что основным путем обеспечения эффективности госзакупок является их организация на основе свободной конкуренции, т.е. проведение конкурсных торгов. Альтернативы гласному и конкурентному способу размещения государственных заказов нет, в противном случае возникает коррупция и перерасход бюджетных средств. Переход России на конкурсную систему себя оправдал. За 2,5 года существования конкурсов государство смогло сэкономить с их помощью 15,7 млрд. руб. По расчетам Минэкономики РФ в 2000 г. объем закупок продукции для госнужд должен увеличиться до 433,4 млрд. руб. [1].

Конкурсные торги – это способ выдачи заказов на поставку товаров или сдачу подрядов на производство определенных работ по заранее объявленным в специальном документе условиям, предполагающим привлечение к определенному сроку на принципах состязания предложений от нескольких участников торгов с целью обеспечения для их организатора наиболее выгодных условий сделки [2].

Внедрением системы конкурсов достигаются следующие макроэкономические цели: экономия бюджетных средств (в среднем 15-20% от

запланированных расходов на приобретение продукции), развитие конкуренции и поддержка малого предпринимательства (введением преференций), снижение транзакционных издержек (борьбой с коррупцией путем повышения уровня открытости и объективности процедуры закупки, установления ответственности госзаказчика на основе отчетности).

Закупки продукции осуществляются тремя основными способами – собственно, конкурс, метод котировок и размещение заказа у единственного источника. Использование последних двух способов ограничено законодательством – в случаях отсутствия потенциальных поставщиков, низкой предполагаемой ценой закупки (менее 2500 МРОТ). Конкурсы бывают открытые и закрытые (ограниченный круг поставщиков, требования национальной безопасности и обороны), внутренние (только отечественные претенденты) и внешние (с участием иностранцев), двухэтапные (при закупках сложных видов продукции).

Существующая на данный момент нормативно-правовая база имеет некоторые недочеты. Например, в конкурсах могут принимать участие только производители продукции [3], что отсекает посредников, которые могут предложить более низкую цену. Не урегулированы вопросы возмещения затрат госзаказчиков на проведение тендера. Кроме того, местное законодательство часто противоречит федеральному, особенно по срокам проведения конкурса. Серьезные проблемы возникают из-за отсутствия достаточного количества подготовленных специалистов по госзакупкам (некачественная подготовка конкурсной документации, изменение правил во время проведения тендера), нежелания некоторых руководителей использовать торги для закупок продукции, нарушения правил определения победителя из-за давления руководства. Противодействию внедрению конкурсов можно кратко сформулировать как "незнание, нежелание, личный интерес".

Из вышесказанного следует, что внедрение системы конкурсного размещения госзаказов является важным шагом на пути развития рыночных отношений в России и преследует цели эффективного использования бюджетных средств, борьбы с коррупцией, развития конкуренции в переходной экономике.

### Литература

1. *Игнатова М.* Вас заказали. Государство осваивает роль покупателя в рыночной экономике // Известия, 2000, 8 января, С. 4.
2. *Нестерович М.* Прокьюрмент. Принципы организации закупки продукции для государственных нужд // Конкурсные торги, 1999, №9, С. 45.
3. Федеральный закон РФ "О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд" // Законодательные и нормативные документы по государственным закупкам (сборник материалов). Ч. 2. С. 15.

## **Государственное регулирование цен на монопольных рынках** *Смородина О.В.*

*Ростовский государственный университет, Россия*

Степень вмешательства государства в процесс ценообразования не снижается в условиях перехода к рыночной системе хозяйствования. Рыночное ведение хозяйства не означает моментальное установление сбалансированности в экономике. Неконтролируемые стихийные силы рыночной экономики несут в себе не только созидательное, но и разрушительное начало, подрывающее саму рыночную систему.

Если государство не регулирует рыночный механизм, в его деятельность вмешиваются всевозможные организационно-экономические системы монопольного типа. Эффективное регулирование цен в естественных монополиях возможно лишь при непосредственном вмешательстве государства и при соблюдении законных, экономически обоснованных прав производителей.

Высокая степень монополизации рынка жилищно-коммунальных услуг позволяет отнести его к естественной монополии. Государственное регулирование цен ограничивает рост тарифов на услуги жилищно-коммунального хозяйства, которые не возмещают основной части затрат и дотируются из средств федерального бюджета. Законом "О естественных монополиях" предусмотрено, что государственными органами в числе методов регулирования деятельности субъектов естественных монополий может применяться ценовое регулирование посредством определения цен (тарифов) или их предельного уровня.

Регулирование цен может осуществляться через использование предельных коэффициентов изменения цен, которые предлагается применять с учетом индексов инфляции, путем установления фиксированных цен, предельных цен, надбавок, предельного уровня рентабельности, декларирования повышения цен. Использование фиксированных цен, предельных цен или надбавок нецелесообразно, так как их величины придется постоянно пересматривать.

Основным способом регулирования является учет при установлении цен оптимальной нормы прибыли на используемый капитал, обеспечивающий дивиденды акционерам. Однако данный способ предполагает учет фактора времени, используемого для профессиональной переоценки основного капитала.

В отдельных случаях в отраслях используются альтернативные методы регулирования цен. Регулирующий орган при наличии рынков, схожих в общих чертах по территории, оснащенности техникой у производителей и запросам потребителей, вправе предписать хозяйствующим

щему субъекту, являющемуся естественным монополистом, изменить уровень и структуру его цен (тарифов) в соответствии с аналогичным предприятием данной отрасли. Такой метод регулирования в России может получить достаточно широкое распространение. Также рекомендуется контролировать не сами затраты и доходы монополиста, а степень удовлетворения потребностей на регулируемом рынке.

Между сроком принятия регулирующего решения и моментом проведения его в жизнь проходит достаточно большой промежуток времени. Это становится тормозом развития естественных монополий. В России сроки реализации постановлений правительства Российской Федерации по регулированию цен на продукцию естественных монополий почти всегда были невыполнимыми. Да и сам процесс регулирования порождает дополнительные издержки со стороны как подпавших под него предприятий, так и государства.

С точки зрения долгосрочной стратегии нужны более эффективные меры принуждению монополистов к цивилизованному поведению, чем административное регулирование цен и тарифов. По нашему мнению, российским субъектам естественной монополии следует предоставить право обращаться в правительство РФ с предложениями об отмене регулирования цен и тарифов на свою продукцию во всех случаях проявления серьезной конкуренции.

**Экономическая безопасность региона:  
сущность и перспективы развития  
Татаркин С.Н.**

*Ростовский государственный университет, Россия*

Развитие экономических отношений, трансформация экономики и ускоренное формирование ее институтов предопределяют ряд негативных моментов и деструктивных факторов в силу различного рода причин: общее падение производства, социальная незащищенность, криминализация экономики и др. Поэтому возникает необходимость в создании системы противодействия этому влиянию, что выражается в поиске решения проблемы обеспечения экономической безопасности.

Правительство России долгое время не придавало должного значения проблеме экономической безопасности. В стране были попытки создания федеральных органов по мониторингу и изучению этих проблем (Комитет по защите экономических интересов России при Президенте, Рабочая группа по экономической безопасности при Правительстве РФ и др.), но они не имели успеха.

Сейчас, хотя и с опозданием, идет формирование концепции экономической безопасности. Например, по инициативе комитетов по

вопроса геополитики и по безопасности Государственной Думы, Федерального Собрания РФ был подготовлен проект "Концепции национальной безопасности России", в котором сделана попытка теоретико-методологического обоснования системы национальной безопасности, определения путей ее обеспечения, а также практических мер по реализации положений предложенной концепции. Эта разработка, как и "Концепция экономической безопасности Российской Федерации", разработанная Экономической академией Минэкономики РФ и Научным Советом при Совете Безопасности РФ, а также принятые впоследствии документы, ознаменовали факт преодоления сложившихся в прежних условиях представлений, и формирование новой рабочей парадигмы национальной экономической безопасности России.

Изучение поставленной проблемы позволяет автору охарактеризовать экономическую безопасность в общем виде как защиту экономики страны от опасных воздействий. Последние могут явиться, например, результатом сознательной деятельности конкурентов или других заинтересованных субъектов. Опасными могут считаться такие воздействия, которые приводят к ухудшению экономического положения страны до критического уровня. Это может быть, скажем, такое ухудшение условий жизни, с которым население не готово мириться, следствием чего могут стать социальные потрясения, угрожающие самому существованию экономической и политической систем.

На современном этапе развития российской государственности важнейшее значение начинают приобретать региональные аспекты ее безопасности. Анализ ситуации показывает, что причины складывающихся угроз экономической безопасности страны имеют ярко выраженный региональный характер. Они регионально дифференцированы, будь то глубокий экономический спад или безработица, высокий уровень задолженности по заработной плате, пенсиям и социальным пособиям, низкая финансовая дисциплина, слабая защищенность отечественных товаропроизводителей и др. Положение усугубляется возрастающей дифференциацией экономического развития российских регионов и уровня жизни их населения.

Все это позволяет определить сущность экономической безопасности региона как возможность и способность его экономики обеспечивать качество жизни населения на уровне соответствующих стандартов, социально-экономическую и общественно-политическую стабильность, способность противостоять влиянию внутренних и внешних угроз при оптимальных затратах всех видов ресурсов и при не истощаемом использовании природных факторов.

Основные опасности (угрозы) автор видит в усилении экономической обособленности отдельных регионов, базирующейся на

разрыве многих традиционных, экономически эффективных межрегиональных связей, росте взаимной задолженности предприятий, и ряде других. В условиях спада производства усиливается неравномерность социально-экономического развития регионов, разрыв между "развитыми" и "неразвитыми", в том числе "депрессивными", территориями.

Как показывает анализ, в условиях общего кризиса в Ростовской области были достигнуты или превышены пороговые, критические значения ряда параметров экономической безопасности. При этом наибольшая глубина спада отмечена в химической и нефтехимической промышленности – на 88,2%, в легкой промышленности – на 88,7%, в машиностроении и металлообработке – на 81,4%. Значительное падение объемов производства сопровождалось и сокращением численности промышленно-производственного персонала, ростом безработицы.

Вместе с тем, ведется научный поиск, направленный на выработку экономической стратегии развития региона, разработку системы мер и механизма преодоления угроз. Если принять во внимание, что главная реальная угроза экономической безопасности региона исходит от системного кризиса, охватившего всю воспроизводственную систему страны и региона, и имеющего явно выраженную отраслевую и территориальную компоненты своего проявления, то логичным представляется принятие в качестве определяющего ядра системы мер по предотвращению угроз региональной безопасности сценария преодоления кризисной ситуации. Этот сценарий должен быть адаптированным к специфике отраслевой структуры производственно-территориального комплекса области в целом и обладать вариабельностью.

# ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

---

## **Особенности формирования экономического механизма природопользования (на примере Кемеровской области)**

*Астафьева О.П.*

*Кемеровский государственный университет, Россия*

Основы нового экономического механизма природопользования (ЭМ ПП) были закреплены в Законе РСФСР "Об охране окружающей природной среды" (1991), главная цель которого – создать материальную заинтересованность всех природопользователей в соблюдении экологических норм.

С целью вывода Кузбасса из экологического кризиса Администрацией области в 1993 г. была разработана 10-томная "Территориальная комплексная программа охраны окружающей природной среды Кемеровской области до 2005 г.", в которой был собран и проанализирован большой фактический материал по состоянию природно-ресурсного потенциала области. Основой для ее реализации должен стать ЭМ ПП, подкрепленный конкретизирующими решениями и распоряжениями органов местного самоуправления.

Как главный угольный бассейн России наибольшими потенциальными возможностями обладает Врунаковский угольный район. Среди специалистов существуют разные мнения о судьбе Ерунаково: одно – продолжить освоение, так как это единственный источник выбывающих мощностей и месторождение с низкой стоимостью добычи угля, другое – исходит из снижения потребности в кузнецких углях, рассчитывая, что удовлетворить их можно за счет уже имеющихся мощностей.

Разные подходы к освоению Ерунаково потребуют и соответствующих обоснований, детальных технических и экономико-экологических расчетов. Проблема Ерунаковского угольного района – убедительное доказательство необходимости совершенствования методов госрегулирования региональной экономики. Поэтому Администрации области необходимо добиваться разработки Федеральной целевой программы развития Кузбасского ТПК, так как проблему Ерунаково можно решить только в комплексе развития всего бассейна.

В этой связи важнейшими направлениями работы по совершенствованию ЭМ ПП следует считать:



- 1) расширение перечня платных "услуг" природы, т.е. платы за все виды использования любых природных ресурсов и системы компенсаций за их загрязнение;
- 2) внедрение системы лицензирования всех видов природопользования на территории области;
- 3) совершенствование системы налогообложения всех видов природопользования;
- 4) совершенствование системы экологического воспитания и образования.

Все вышеизложенные направления должны работать в рамках единого ЭМ ПП для дальнейшего устойчивого развития области и страны в целом.

**Эколого-экономическая целесообразность развития стройиндустрии  
в г. Нальчике  
Бжедугова А.Н.**

*Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия,  
Кабардино-Балкарская республика*

Территория г. Нальчика входит в район эксплуатации полезных ископаемых. В геологическом строении района участвует разнообразный по возрасту и составу комплекс осадочных образований, начиная от нижней юры до четвертичных отложений, пользующихся наиболее широким распространением. Можно выделить группу строительных материалов: туф, вулканический пепел, известняк, флоридиновые глины и др.

Это и предопределило возникновение и развитие промышленности строительной индустрии вблизи сырьевой базы – в г. Нальчике и его окрестностях сосредоточено большое количество строительных предприятий, которые, в условиях экономического кризиса и представляют современную промышленность города.

В силу дешевизны минерального сырья (причем эксплуатируются лишь 28 из 140 месторождений) и острой необходимости строительных материалов, эта отрасль может рассматриваться как потенциал для развития экономики КБР.

Однако необходимо уметь сопоставлять размеры экономической выгоды и экологического ущерба. Высокая прибыль при низкой цене (почти даром) рано или поздно приводит к экологическому кризису. Экологизация производства предполагает проведение конкретных мероприятий по предотвращению отрицательных воздействий производственных процессов на природную среду.

Экологический риск представляют следующие факторы: превышение ПДК по цементной и неорганической пыли и окиси углерода, замусоривание территории строительных объектов, нарушение эстетики ландшафта города-курорта (разработка карьеров в непосредственной близости от города), обмеление рек и заиливание мелководий (при заборе гравийно-галечного материала из пойм и русел рек) и пр.

В целом наблюдается снижение рекреационных качеств территории и снижение самоочищающейся способности территории, которое усугубляется неудовлетворительным проведением экологически значимых мероприятий из-за резкого снижения объемов производства и отсутствием финансирования предприятий.

Любые вмешательства в естественный ход развития природы нарушают способности экосистемы к саморегуляции и восстановлению. Потребности общества требуют вмешательства в природную среду. Поэтому во всех наших действиях должно превалировать разумное начало, базирующееся на научном предвидении.

**Совершенствование налогообложения на основе механизма  
соглашений о разделе продукции  
Гаврук К.В.**

*Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского,  
Россия*

Настоящая работа посвящена экономическим проблемам России на общегосударственном уровне, в частности, проблеме иррационального налогообложения добывающих отраслей топливно-энергетического комплекса, а также ее влиянию на общее состояние рыночной инфраструктуры, экономическую безопасность страны и благополучие государства.

Более трети фондов промышленных предприятий и большая часть балансовой стоимости основных фондов экономики России сосредоточено в сфере недропользования. Добывающими и геологоразведочными отраслями обеспечивается не менее четверти ВВП и около половины объема экспорта страны. Эти цифры говорят о том, что экономическое благополучие государства в значительной степени зависит от состояния и эффективности использования минерально-сырьевой базы.

Нефтегазовая промышленность России характеризуется все менее и менее благоприятными показателями своего развития. Одной из важнейших проблем по праву считается резкое ухудшение состояния сырьевой базы комплекса как в количественном (сокращение объема), так и в качественном (рост доли трудно извлекаемых запасов) отношениях. Речь идет о поставленной под угрозу национальной энергетической безопасности и независимости страны, что для государства является большим приоритетом, чем экономическая и налоговая политика.

Номинальное налоговое бремя значительно превышает финансовые возможности отрасли. В структуре полных затрат в нефтяном комплексе России на долю налогов приходится большая часть, они являются основной затратной статьей. Средняя собираемость налогов не превышает, как правило, 80-85%, что является сегодня верхним пределом налогового бремени, которое НГК способен выдержать.

ТЭКу для выживания и дальнейшего развития необходимы мощные реальные инвестиционные вливания и особая налоговая политика. Выход – использование своего рода "ноу-хау" концессионной теории, механизма соглашений о разделе продукции, где, главное, присутствуют четкие гарантии, что через год ничего не поменяется, и ничего не отнимут. Механизм работает стабильно по отношению к быстро меняющимся внешним факторам, имеет множество привлекательных для инвестора позиций, решает главные задачи, поставленные перед ним государством.

Совершенствование действующей налоговой системы должно идти по пути ее упрощения, повышения ее гибкости и адаптивности, ориентированности на налогообложение прибыли. Конечной целью реформы системы налогообложения в НГК должен стать переход на трехуровневую систему взимания налогов, подобную той, что используется при разделе продукции. В рамках этой системы необходимо не столько пересмотреть существующий механизм формирования акциза, сколько полностью отказаться от его применения в добывающих отраслях.

### **Литература**

1. *Конопляк А.В., Субботин М.А.* Тяжба о Разделе. М.: ВНИИОЭНГ. 1996. С. 15.
2. *Буданов В.Н.* "Закливание золотого дождя" // Нефтегазовая вертикаль, №8, 1999.
3. *Клубничкин М.К.* Практические проблемы инвесторов и подрядчиков СРП // Материалы международной конференции "СРП: стартовый опыт и пути совершенствования". Октябрь, 1999. С. 45.
4. *Афанасенков А.* Иностраннные инвестиции и вопросы СРП // Нефть. Газ. Право. №4, 1999. С. 11.

### **Ресурсосбережению – действенный контроль**

***Дубов В.И.***

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Действующий в Российской Федерации правовой порядок пользования природно-ресурсным потенциалом страны, на наш взгляд, достаточно бессистемен, слабо контролируем (особенно в части эффективности ресурсосбережения) и не в полной мере отвечает требованиям "устойчивого развития". Ведь "устойчивое развитие" общества – понятие, принятое на конференции ООН по охране

окружающей среды и развитию, в Рио-де-Жанейро, в 1992 г., как известно, подразумевает, что пользование нынешним поколением природными ресурсами должно осуществляться без ущемления прав будущих поколений на аналогичное их использование.

Но ни в одном из действующих федеральных законов, включая закон "О недрах", эта норма фактически не предусмотрена. Правда, во вступившем в силу 02.01.2000 г. в Федеральном законе "О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации "О недрах" появились дополнительные и уточненные статьи, направленные на ужесточение требований к недропользователям (ст. 13, 13', 17' и т.д.), но в них, как и ранее, твердо не оговаривается необходимость сокращения потребления природных ресурсов в интересах будущих поколений.

По мнению автора, эта весьма непростая тема, чтобы стать нормой в нашей хозяйственной жизни, должна быть не только законодательно закреплена, с учетом применения рыночных механизмов, но и иметь определенные условия для изменения, через экологизацию воспитания населения, самого мышления нашего общества, сделав его более альтруистичным, нежели сейчас.

Действующий в настоящее время порядок предоставления прав на пользование недрами практически не учитывает этих положений и скорее напоминает оптовую (во многом бесконтрольную) распродажу природных ресурсов. Это подтверждается выдержкой из ст. 13' упомянутого закона, в которой сказано: "Основным критерием для выявления победителя при проведении аукциона на право пользования участником недр является размер разового платежа за право пользования участником недр". То есть не оптимальное природопользование, а величина размера платежа – вот главный критерий при предоставлении указанных прав. В свою очередь, стартовая цена на аукционе рассчитывается по принципу, изложенному в ст. 23', в которой говорится: "Государственное регулирование отношений недропользования и решения задач развития минерально-сырьевой базы осуществляются с использованием геолого-экономической и стоимостной оценок месторождений полезных ископаемых и участков недр".

Иными словами, если государство просчиталось в оценке (а это вполне объяснимо, так как подлинная оценка может быть только по результатам разработки месторождения), то это влечет за собой для недропользователя либо незаслуженное обогащение, либо так же незаслуженное разорение.

Нам представляется, что данный порядок, позволяющий дать ориентировочную округленную оценку предлагаемого к разработке участка недр, имеет право на существование, но при условии, что он будет дополнен обязательными ежегодными уточнениями, способными

исключить возможность серьезных ошибок как в исчислении цены ресурса, так и его объема, разрешенного к изъятию.

Это означает, что общество само должно регламентировать свою деятельность по вопросам ресурсосбережения, с тем, чтобы, владея данными о минерально-сырьевом потенциале страны, его рыночной конъюнктуре, на основе расчетов определять (с учетом потребностей будущих поколений), эффективную ценовую политику в этой области и объемы возможного годового потребления природных ресурсов. При этом эффективность ценовой политики будет заключаться в том, что цена ресурса должна быть максимально объективной, строго дифференцированной, когда лучший по качеству стоит дороже, сложный в разработке – дешевле и т.д. Именно эти дифференцированные показатели, по предлагаемой автором методике, и подлежат государственному контролю.

### **Модельный подход к оптимизации использования водно-земельных ресурсов в бассейне Нижнего Дона**

*Косолапова Н.А.*

*Ростовский государственный университет, Россия*

В комплексе водопользователей Нижнего Дона орошаемое земледелие является крупнейшим водопользователем по объему безвозвратного водопотребления. Величина забора воды на нужды орошаемого земледелия в среднезасушливый год составляет порядка 10% от среднегодового стока (около 2 км<sup>3</sup>). В засушливые годы этот показатель возрастает, выходя за пределы нормированной величины, и приводит к увеличению дефицита водохозяйственного баланса.

Анализ данных, характеризующих оросительные системы Нижнего Дона, выявил возможность поиска эффективного решения по размещению и использованию орошаемых земель и водных ресурсов. При разработке сценария численных расчетов ставилась задача определить потенциальные возможности производства различных видов продукции растениеводства в зависимости от наличия имеющегося ирригационного фонда, свободных водных ресурсов, а также изменений в структуре производимой продукции.

Экономико-математическая постановка задачи оптимального использования орошаемых земель в бассейне Нижнего Дона предполагает возможность последовательной оптимизации следующими способами: максимизация производства отдельных видов сельскохозяйственных культур или их групп (в натуральном и стоимостном выражении); минимизация водных ресурсов, используемых на выполнение программы по выпуску заданных объемов производства отдельных видов культур или их групп; максимизация валового или чистого дохода от производства продукции растениеводства.

Разработанная экономико-математическая модель была использована для проведения численных расчетов с целью подготовки предложений к плану развития нижнедонской водохозяйственной системы по оптимизации использования орошаемых земель.

С целью определения потенциально-возможных объемов производства основных сельскохозяйственных культур, последовательно решалась задача с максимизации производства различных видов продукции на существующих орошаемых площадях. При этом предусматривалось наличие избыточного количества свободных водных ресурсов.

На основе полученных результатов был выбран вариант использования орошаемых земель Нижнего Дона, который обеспечивает полное использование всего ирригационного фонда и соответствует перспективному направлению использования орошаемых земель, а также рассмотрены варианты, исследующие проблему специализации при изменении соотношения между объемами производства зерна и кормов.

Выполнены исследования оптимального варианта использования орошаемых площадей в бассейне нижнего Дона при уменьшении выделяемого лимита водных ресурсов, при изменении заданий на выпуск продукции, а также при увеличении КПД оросительных систем (ОС). Существенное сокращение водопотребления или увеличение производства сельскохозяйственной продукции на орошаемых землях без дополнительного изъятия воды из источника может быть достигнуто за счет реконструкции ОС, направленной на повышение КПД. В качестве объекта для оценочных расчетов была принята зона Донского магистрального канала (ДМК), где сосредоточен основной массив орошения в бассейне. В настоящее время средневзвешенный КПД оросительных систем в зоне ДМК составляет 63%. Проектными проработками было установлено, что технические приемы реконструкции позволяют довести КПД ОС до величины 85%, тем самым высвобождается более 440 млн. м<sup>3</sup> воды. Этого количества воды достаточно чтобы полить более 150 тыс. га не рисовых севооборотов.

**Экологический аудит – фактор снижения экологических рисков и  
повышения эффективности использования природоохранных  
инструментов  
Кудрявцева О.В.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Экономико-экологическая ситуация, сложившаяся на сегодняшний момент в России, требует особенного внимания к природоохранным инструментам и новым подходам в политике защиты окружающей среды, включая в себя развитие рынка экологических услуг. В связи с этим

возникает необходимость внедрения, изучения и использования экологического аудита, которому посвящена эта работа. Согласно международному стандарту, экоаудит – это документированная проверка деятельности объекта аудита, предназначенная для оценки его воздействия на окружающую среду и установления соответствия заранее определенным критериям аудита, а именно действующему природоохранному законодательству, установленным внутренним стандартам, экологической политике предприятия.

В отличие от финансового аудита, экологический аудит – это, прежде всего, добровольная деятельность объекта, хотя в отдельных случаях законом предусмотрен обязательный экоаудит. Целью этой процедуры является именно фактическая экологическая деятельность предприятия, а не просто экологическая отчетность, часто являющаяся недостоверной. Экоаудит невозможно строго формализовать, большую роль в нем играют индивидуальные соглашения между Заказчиком и Исполнителем, отсутствует фиксированное расписание его проведения, а заключение предоставляется в форме советов и рекомендаций. Несомненное сходство между экологическим аудитом и финансовым состоит в объективности, независимости, компетентности аудиторов, предоставляющих заказчику консультации и информацию о возможных действиях, приводящих в итоге к получению экономической выгоды, конфиденциальности получаемых сведений. Предприятия, использующие экологический аудит, снижают экологический риск, а значит, и риск экономических санкций за экологические нарушения.

Согласно Закону РФ "Об охране окружающей природной среды", в настоящее время в нашей стране существуют следующие методы управления качеством окружающей среды: оценка влияния воздействия на окружающую среду (ОВОС), экологическая экспертиза, экологический мониторинг, экологический контроль.

*ОВОС* – это процедура учета экологических требований законодательства РФ при принятии и подготовке решений, которая проводится до осуществления конкретных действий. Возможно совместное применение ОВОС и экоаудита, например, в случае, если при проектировании нового объекта руководствуются данными, полученными при проверке аналогичного существующего объекта.

*Экологическая экспертиза* проводится для выяснения соответствия намечаемой деятельности экологическому законодательству, является обязательной процедурой, предшествующей принятию решения о реализации этой деятельности. Экоаудит может применяться при проведении экологической экспертизы, в частности, имеет значение при обработке и получении необходимых данных.

*Экологический мониторинг* – система, занимающаяся наблюдением, прогнозом и оценкой состояния окружающей среды. Было установлено, что экоаудит может использовать информацию, предоставленную этой системой.

*Экологический контроль* включает в себя проверку выполнения мероприятий по охране окружающей среды, соответствия требованиям и нормативам законодательства, рациональному использованию ресурсов. Выяснилось, что, в отличие от государственного экологического контроля, объект экоаудита более широк: любые виды деятельности, соприкасающиеся с окружающей средой. Кроме того, количество и состав экоаудиторов не является столь четко регламентированным, что создает больше возможностей для оценки ситуации с различных точек зрения.

Несмотря на предпринятые практические шаги по развитию экоаудита в России, должно пройти немало времени, прежде чем в нашей стране сформируется устойчивый, надежный, хорошо функционирующий рынок экологических услуг. Основные сдерживающие факторы этого процесса: отсутствие нормативно-правовой базы на федеральном уровне и тесно связанные с этим неопределенности в вопросах финансирования. Кроме того, не до конца определены границы ответственности экоаудитора: с одной стороны, получаемая им информация конфиденциальна, а с другой – он несет ответственность за ее сокрытие в особо важных случаях. Между тем, если российские фирмы хотят быть конкурентоспособными на мировом рынке и за счет своей рентабельности привлекать иностранные инвестиции, они должны быть готовы как можно скорее внедрять у себя экоаудит, имеющий прямой экономический эффект.

В последние годы появилось понятие "муниципальный экологический аудит". Эта процедура комплексной экологической оценки состояния городов. В результате "Объединенной всесторонней программы действий в области окружающей среды" Союз городов Балтии в 1997 г. создал проект Муниципального Экологического Аудита (МЕА), основанный на методике и принципах, разработанных Всемирным Банком, и на Схеме Экоменеджмента и Аудита (EMAS). Основная цель МЕА – улучшение качества окружающей среды и системы экологического менеджмента города, оценка выполнения программ по охране окружающей среды на основе изучения ее состояния, оказание помощи в принятии решений муниципалитета.

В данной работе было показано, как муниципальный экологический аудит может быть полезен при выборе природоохранных мероприятий и повышении качества природоохранных инструментов. При этом в качестве критерия использовался экологический ущерб от загрязнений. На основе "Методики определения предотвращенного экологического ущерба по отдельным видами природных сред и основным направлениям



деятельности территориальных природоохранных органов", разработанной Госкомэкологии РФ, был рассчитан ущерб, причиненный в 1998 г. водам р. Москвы всеми водопользователями, превысившими ПДС. Полученные данные сравнивались с суммой платежей и штрафов, выплаченных ими органам контроля. По некоторым веществам были отмечены сильные расхождения что, очевидно, могло быть вызвано несоответствием базовой ставки платежа и экологической опасности данного вещества. При этом было предложено пересмотреть ставки платежей.

Также был проведен анализ соответствия смертности детей в Московской области и заболеваний крови с комплексной антропогенной нагрузкой. Была отмечена корреляция между этими параметрами, причем, согласно оценкам коэффициентов регрессии, значимость этой связи сомнению не подлежит. Данное исследование позволяет выявить приоритетные направления природоохранных мероприятий в зависимости от степени опасности загрязнителей.

Из проведенного анализа видно, что экологический аудит может способствовать повышению эффективности использования природоохранных инструментов, которыми являются платежи за загрязнение, рассмотренные выше. Это означает, что, несмотря на большие трудности и неопределенности, с которыми сталкиваются действия, направленные на охрану окружающей среды в нашей стране, несмотря на сложности экономической ситуации и постоянные кризисы, экологический аудит будет развиваться, поскольку для этого имеются все необходимые предпосылки.

**Особенности освоения ресурсов Всемирного природного наследия,  
проблемы инвестирования на примере Камчатской области**  
*Михайлова Е.Г.*

*Камчатский государственный технический университет, Россия*

Камчатка – регион, где сосредоточены уникальные ресурсы Всемирного природного наследия, такие как лосось (уникальное видовое разнообразие), крабы, каланы, вулканы, гейзеры, кальдеры. Значение таких ресурсов раскрывается через следующие показатели: информативность, способность выступить объектом проведения научных исследований, возможность практического использования продуктов вулканической деятельности, привлекательность с позиций развития туризма.

Освоение природных ресурсов на Камчатке требует приложения усилий не только государства, региона, но и мирового сообщества. В Список объектов Всемирного культурного и природного наследия ЮНЕСКО включены четыре природных комплекса на Камчатке. Затраты на освоение ресурсов и их сохранение по объемам сопоставимы с затратами на промышленное освоение. Однако существуют следующие

проблемы освоения Камчатки: удаленность, островное положение, сейсмичность, северные условия, сложность налаживания инфраструктуры (особенно транспортной системы).

Особенное значение необходимо придавать экологическому обоснованию инвестиционных проектов и интегральной оценке изъятия природных ресурсов, а также учету влияния изменения одного вида ресурса на количество и качество других.

После экономического кризиса повысились требования к эффективности инвестиций при их явно ограниченном объеме. При этом выбор инвестиционных проектов на основе приоритетных направлений развития региона остается лишь декларацией желаемого, что подтверждает пример Камчатской области.

Отрасль специализации и в масштабе страны, и в мировом масштабе – рыбное хозяйство. Объем инвестиций в рыбную промышленность в 1998 г. составил 9,4% (1991 г. – 65,2%) [1, С. 12] всех инвестиций в основной промышленный капитал области. Доля инвестиций в промышленность области выросла в 1998 г. на 12,6% по сравнению с 1991 г. [1, С. 14]. Смещение приоритета в обратную сторону очевидно.

Вложение инвестиций в развитие всего рыбного хозяйства равносильно вложению в "черную дыру" (примером может быть сельское хозяйство). Важно выделить в отрасли "точки роста". Развитие рыбоперерабатывающих заводов, которых на всю область – 5 (для сравнения: на острове Хонсю – 170 частных, 8 префектурных заводов). Обновление добывающего флота, который работает с превышением нормативного срока эксплуатации в 3-4 раза [1, С. 55].

Электроэнергетика Камчатской области требует нетрадиционного подхода. Область переживает регулярные энергетические кризисы. Высокая себестоимость продукции вследствие высоких цен на энергоносители из-за больших транспортных издержек. Сейсмическая опасность как ограничение на разработку традиционных источников электроэнергии. Наличие собственных экологически чистых источников энергии: приливная волна, геотермальные воды, ветер.

Добыча драгоценных металлов – приоритетная отрасль вложения иностранного капитала в промышленность области (85,3% всех иностранных инвестиций в промышленность) [1]. Дальнейшее развитие этой отрасли может нанести непоправимый урон развитию отрасли специализации – рыбному хозяйству (гибель нерестилищ на реках Камчатки).

Сложно без общей государственной политики инвестирования создать только в одном регионе благоприятные условия для активизации

инвестиционных процессов. В кризисном периоде пассивная роль государства отрицательно сказывается на развитии инвестирования.

Нельзя опираться на существующие приоритеты в оказании помощи государством по реализации инвестиционных проектов, таких, как, например, срок окупаемости проекта не более двух лет.

### **Литература**

1. Камчатка в цифрах: Статистический сборник. Петропавловск-Камчатский, 1999.

### **Пути развития землеустройства**

*Мороз А.В.*

*Государственный университет по землеустройству, Москва, Россия*

Развитие землеустройства свидетельствует о необходимости реализации требований ресурсосбережения, адаптивности и агроэкологизации землепользования в единой комплексной централизованной системе.

На современном этапе содержание и задачи землеустройства зависят от уровня развития производительных сил и производственных (включая земельные) отношений, форм организации производства и трудовой деятельности.

Опираясь на возросшую роль местного самоуправления в организации землепользования, реализацию права полной собственности в результатах земледельческого труда, социально справедливое распределение земельной ренты, надлежит полнее использовать возможности землеустройства для стабилизации и устойчивости сельскохозяйственного производства. При этом первостепенное значение имеет соотношение землеустроительных действий по межхозяйственному и межотраслевому перераспределению земли и рациональному устройству территории предприятий и хозяйств. При стабильных системах землепользования проводилось внутривладельческое землеустройство. С начала 1990-х гг. в связи с проведением земельной реформы стали приоритетными действия межхозяйственного землеустройства. В будущем для землеустройства предполагаются следующие пути его развития:

- 1) создание устойчивых и одновременно динамичных систем землевладения (землепользования) на основе реализации земельных отношений, обусловленных действующим законодательством;
- 2) обеспечение системного подхода к землеустройству за счет разработки и осуществления федеральных и региональных программ использования и охраны земельных ресурсов, схем землеустройства административных районов и сельских администраций, проектов землеустройства предприятий и хозяйств;

- 3) сопряженное решение вопросов формирования систем землепользования и расселения, ведения агропромышленного производства, мелиорации, земледелия и растениеводства;
- 4) повышение эколого-экономического обоснования землеустройства за счет применения данных кадастра и мониторинга земель, съемок и обследований, эколого-экономического и агроэкологического районирования, отраслевой и видовой пригодности земель;
- 5) организация территории сельскохозяйственных предприятий с учетом адаптивных возможностей растений, соотношения угодий и посевов;
- 6) целенаправленная агроэкологизация землепользования с учетом экономических, социальных и эстетических условий территории;
- 7) формирование экологически устойчивых агроландшафтов с помощью дифференцированного использования местных природных ресурсов.

**Оценка ущерба, вызванного загрязнением земель на территории  
г. Москвы  
Невский Д.А.**

*Московский государственный университет геодезии и картографии,  
Россия*

Проявления негативных процессов на городских землях наносит серьезный материальный ущерб городу. Рассмотрим его количественные характеристики на примере химического загрязнения земель. По заказу Правительства Москвы была подготовлена комплексная методика исчисления размера ущерба, вызываемого нарушениями земельного законодательства экологического характера.

Эта методика, утвержденная распоряжением мэра Москвы от 27.07.99 г. № 801-РМ, рекомендована уполномоченным органам госземконтроля и правоохранительным структурам города для исчисления величины ущерба при рассмотрении дел в судах и арбитражных судах. В то же время она является универсальным инструментом, пригодным и для оценки ущерба от негативных процессов захламления, загрязнения и нарушения земель в городских масштабах.

В докладе изложены процесс и результаты расчета размера ущерба от загрязнения земель г. Москвы приоритетными загрязняющими элементами и по суммарному показателю (СПК) в разрезе административных округов города.

Из анализа данных расчетов следует ряд важных выводов.

Во-первых, абсолютные значения денежного выражения ущерба от химического загрязнения земель составляют по каждому из элементов для города в целом миллиарды рублей.

Во-вторых, по своей ущербформирующей роли в Москве химические элементы выстраиваются в следующий ряд (в порядке ее убывания):

***цинк > медь > свинец > кадмий > ртуть.***

В отдельных округах картина может быть иной.

В-третьих, по абсолютным величинам суммарного ущерба, вызванного загрязнением земель, первое место в городе занимает самый большой по площади и в целом достаточно загрязненный ВАО, за которым со значительным отрывом следуют наиболее загрязненные, но меньшие по размеру ЮВАО и ЦАО. Наименьшим ущербом характеризуются небольшой по размеру и в целом не особенно загрязненный САО и самые чистые ЮЗАО и ЮАО. СЗАО, ЗАО и СВАО занимают промежуточное положение.

Ущерб от загрязнения каждым из элементов максимальны в ВАО, а минимальны: по цинку – в ЮАО и САО; по меди – в САО и СЗАО; по свинцу – в САО и ЮАО; по кадмию и ртути – в ЦАО и САО. Результаты позволяют сделать вывод, что детальная характеристика качества городских земель совершенно необходима ввиду уникальности их постоянно возрастающей роли как важнейшего из невозобновимых природных ресурсов города. Таким образом, в условиях городов, а тем более крупных городских агломераций, жизненно необходимо принимать особые меры по обеспечению охраны земель.

**Управление издержками в процессе реструктуризации угольной шахты (на примере шахты "Капитальная" ОАО "Челябинскуголь")**

***Обчинникова О.В.***

*Уральский социально-экономический институт, Академии труда и социальных отношений, Россия*

В процессе реструктуризации угольной промышленности делается упор на развитие перспективных конкурентоспособных угольных предприятий при ликвидации убыточных. В результате, большое значение приобретает процесс управления издержками производства, т.е. умение экономить ресурсы и максимизировать отдачу от них [1]. Это позволяет достигать в перспективе позитивных результатов финансово-хозяйственной деятельности.

При практической реализации необходимым является применение всей совокупности методов и инструментов управления издержками, включая умение классифицировать и дифференцировать издержки, владение навыками операционного и факторного анализа издержек, проведение анализа их структуры и динамики, контроль затрат по видам, месту возникновения и их носителям, использование методов управленческого учета для выработки эффективных рекомендаций по принятию решений.

Главной целью управления издержками угольной шахты является выявление потенциала снижения себестоимости продукции, что дает преимущество в борьбе за рынки сбыта угля. При отсутствии госзаказа на его поставку, усугубляемого высоким уровнем железнодорожных тарифов, перспективы выживания реальны только на тех угольных предприятиях, которые имеют низкий уровень издержек производства и эффективно работающую сбытовую сеть [2].

### **Литература**

1. Техника эффективного менеджмента. Управление издержками. Carana Corporation \ USAID \ РЦП, 1995.
2. Прогноз деятельности шахты "Капитальная" на 1998–2005 гг. Челябинск: ОАО "Челябинскуголь", НТЦ-НИИОГР, 1998.

### **Проблемы возникновения и оценки экологических издержек (на примере нефтедобывающего комплекса)**

*Попова С.Н.*

*Томский государственный университет, Россия*

В докладе отражены проблемы оценки издержек загрязнения окружающей природной среды, выявлена их сложная многоуровневая структура, социальный характер экстерналий экологических издержек. Особый акцент делается на проблемах оценки и необходимости планирования экологических издержек в области добычи и переработки углеводородов как в наиболее неблагоприятной сфере деловой активности.

Экологические аспекты развития экономики все в большей степени занимают умы ученых. Появляются новые отрасли знаний на стыке наук экономики экологии: экономика природопользования, экологический учет и аудит, экологический менеджмент и т.д. Развивается категориальный аппарат, появляются новые понятия, а старые приобретают новое звучание. Одним из таких является понятие экологических издержек. В ряде источников их называют издержками загрязнения, что определяет их значение. Экологические издержки представляют собой расходы предприятия, общества в целом и отдельных его членов по

предотвращению и устранению экологического ущерба, наносимого окружающей природной среде.

В настоящее время понятие экологических издержек становится более емким, а их структура включает в себя больше элементов. Данного рода издержки включают в себя:

- издержки по разработке и установлению очистных сооружений и фильтров, частично предотвращающих экологический ущерб;
- расходы по введению новых производственных технологий с наименьшим коэффициентом экологической опасности;
- расходы по созданию и обслуживанию санитарных зон, природоохранных зон и заповедников;
- издержки по устранению уже нанесенного ущерба от несанкционированных выбросов вредных веществ в атмосферу, от загрязнения почвенных и водных ресурсов;
- расходы, направленные на рекультивацию земель, использованных в промышленных целях;
- расходы по комплексной добычи и переработке сырья и т.д.

Значительную роль в составе экологических издержек приобретают расходы по формированию образовательных программ, по проведению эколого-экономического мониторинга регионов и отраслей промышленности, и экологической экспертизы.

Для осуществления качественной оценки издержек загрязнения, планирования и формирования новой структуры экологических издержек следует создать наиболее полную информационную базу. В настоящее время экологический мониторинг приобретает все большую популярность, но возникает ряд проблем в связи с отсутствием единых стандартов оценки экологических издержек и закрытостью информации в ряде отраслей российской экономики.

Среди экологически неблагополучных отраслей отечественной промышленности одно из первых мест занимает нефтедобывающий комплекс. Последствия разработки нефтяных скважин распространяются на значительные территории и сказываются на ряде поколений. В настоящий момент наблюдается тенденция резкого сужения объема официальной информации о воздействии деятельности нефтедобывающих компаний на окружающую среду. Публикуемые данные носят в основном рекламный характер, в то время как именно такие сферы деловой активности требуют тщательного эколого-экономического анализа и пересмотра структуры экологических издержек. Речь идет о переносе экстерналий издержек с плеч государства, населения и будущих поколений на непосредственных производителей загрязнений. Одним из

видов экстернальных издержек в нефтедобывающей промышленности являются издержки будущих поколений, связанные с истощением ресурсно-сырьевой базы. В первую очередь это определяется отсутствием комплексной добычи и переработки сырья. Несмотря на контроль со стороны природоохранных органов, большая доля попутного газа сжигается, оставаясь неучтенной; происходят неконтролируемые разливы нефти при ее добыче и транспортировке, которые наносят значительный ущерб окружающей среде.

Другим аспектом, требующим внимания при оценке экологических издержек, является необходимость соотнесения экологических издержек, которые несут производители, с доходами получаемыми в данной сфере. Несмотря на существующие штрафные санкции и налоги нефтедобывающим компаниям пока что выгодно производить, но не предотвращать загрязнение окружающей природной среды.

В целях обеспечения эффективной государственной политики в сфере охраны окружающей среды необходимо обеспечить наиболее полный качественный экологический мониторинг, оценку и планирование экологических издержек, где особое внимание следует высокодоходным сферам деловой активности, базирующимся на добыче и переработке природных ресурсов.

### **Формирование региональной системы экологического менеджмента в Республике Алтай** ***Прокопенко Б.Н.***

*Горно-Алтайский государственный университет, Россия*

В современной России управляемость и эффективность системы охраны окружающей среды заметно снизились. Возникла необходимость поиска новых способов управления природоохраной. Одной из альтернатив является экологический менеджмент, успешно формирующийся за рубежом и опирающийся на системный подход. В рамках Республики Алтай (РА) предлагается формирование региональной системы экологического менеджмента (СЭМ), которая включает в себя 5 элементов:

- 1) служба экоаудита и экоманеджмента (СЭАЭМ), необходимая для проведения аудита на предприятиях и их последующей сертификации;
- 2) резервный фонд, созданный при СЭАЭМ для финансирования оперативных работ по устранению экологических загрязнений;
- 3) предприятия, осуществляющие деятельность на территории РА;



4) уполномоченная страховая компания, которая занимается экологическим страхованием предприятий и перечисляет часть страховой премии в резервный фонд при СЭАЭМ;

5) служба по ликвидации экологических загрязнений. Такая система является открытой и самодостаточной при выполнении трех условий: правовое обеспечение функционирования, наличие источника покрытия затрат на внедрение и связь со внешней средой. Правовой режим следует определить республиканским законом, закрепляющим обязательное экологическое страхование предприятий. Затраты на внедрение СЭМ понесет Дирекция Эколого-экономического региона "Алтай", структурным подразделением которой будет являться СЭАЭМ. Связь с внешней средой заключается во взаимодействии с органами власти и населением в виде экологического образования посредством поддержки развития в республике экологического туризма.

Таким образом, эффективное управление воздействием фирм на окружающую среду возможно обеспечить на региональном уровне путем внедрения СЭМ. Этому будет способствовать заинтересованность населения и органов власти в сохранении природного потенциала, особенно в регионах, на территории которых расположены объекты Всемирного Природного Наследия ЮНЕСКО (Республика Алтай, Коми, Бурятия, Иркутская и Камчатская области).

**Формирование рынка прав на загрязнения как инструмент охраны окружающей среды**  
*Соболева Н.И.*

*Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, Россия*

В настоящее время в России наблюдается фиаско рынка в сфере природопользования. В то же время, в мировой практике рыночные методы используются в качестве эффективного инструмента природоохранной деятельности. В частности, существует положительный опыт создания рынка прав на загрязнение окружающей среды [1]. Этот опыт может быть использован при решении экологических проблем крупных водоемов.

На территории Ярославской области расположен один из обширнейших искусственных водоемов – Рыбинское водохранилище. Среди водохранилищ, созданных путем затопления речных долин, оно занимает шестое место в мире по площади водного зеркала (4550 км<sup>2</sup>) [2]. Несмотря на то, что Рыбинское водохранилище является природным объектом федерального значения, ему непрерывно наносится серьезный ущерб, чаще всего связанный со сбросами загрязняющих веществ. Основными источниками его загрязнения являются такие промышленные предприятия, как Череповецкий металлургический комбинат, АО

"Рыбинскэнергожелезобетон", АО "Судоверфь", ОАО "Рыбинские моторы", АО "Рыбинсккабель" и ряд других. Не менее серьезным источником загрязнения являются животноводческие комплексы, расположенные вдоль побережья водоема [3]. Одним из путей уменьшения ущерба, наносимого Рыбинскому водохранилищу, может стать создание рынка прав на его загрязнение.

Процесс формирования рынка прав на загрязнение Рыбинского водохранилища мог бы иметь следующий вид. Специальный комитет экологов должен определить допустимые масштабы воздействия на водоем, после чего могут распределяться лицензии (разрешения) на его загрязнение между заинтересованными сторонами (промышленными предприятиями, животноводческими комплексами, рыболовецкими хозяйствами и другими субъектами). Эти лицензии могут продаваться субъектам рынка по заранее установленным ценам или в ходе аукциона, что может привлечь дополнительные средства. Денежные средства, полученные от продажи лицензий на загрязнения, должны идти в специальный фонд, откуда они целенаправленно будут направляться на решение существующих водохозяйственных проблем.

Предлагаемый подход создает для предприятий стимулы следующего рода:

- предприятиям становится выгодно достигать установленного стандарта наиболее эффективным способом;
- рынок прав на загрязнения предоставляет фирмам возможность варьировать затраты;
- предприятиям дается полная свобода перераспределять, перепродавать лицензии.

(Органы управления должны лишь следить за эквивалентностью сделок, т.е. за тем, чтобы общее негативное воздействие на водохранилище не увеличивалось.)

5. Формирование рынка прав на загрязнения отвечает и интересам общества, поскольку регулирование первоначальной эмиссии лицензий, заранее обеспечивает ограничение нагрузки на природную среду на желаемом уровне.

### **Литература**

1. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. Т. 2. М.: Финансы и статистика, 1992, С. 328.
2. Природа Ярославской области и ее охрана: Сб. статей. Ярославль: Верх.-Волж. кн. изд-во, 1990, С. 275.
3. Доклад о состоянии окружающей природной среды Ярославской области в 1998 г. Ярославль, 1999, С. 96.

## **Общая экономическая ценность природного парка Налычево Стеценко А.В.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Природный парк Налычево находится на Камчатке. Общая площадь природного парка составляет 278 155 га. Расчеты проводились на основе концепции общей экономической ценности (стоимости) (total economic value). Проведен комплексный подход оценки природы. Учтены не только прямые ресурсные, но и косвенные природные услуги, ассимиляционные функции.

Величина общей экономической ценности является суммой двух показателей: стоимости использования (потребительной стоимости) (use value) и стоимости неиспользования (non-use value).

Экономическая ценность природного парка Налычево составила от 14,350-67,232 млн. руб. или в среднем 6,6 млн. долл. США. Причем, оценки косвенных функций парка, ранее не учитывавшихся в традиционной экономике, составили от 2,1 до 10,6 млн. долл. США.

## **Оценка стоимости земель в г. Москве с использованием эконометрических и нейросетевых моделей Сидоренко В.Н.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

Оценка стоимости городских земель в настоящее время широко используется для определения системы платежей за землю. На территории г. Москвы согласно действующему законодательству применяются три вида платежей за землю: 1) арендная плата, 2) земельный налог, 3) плата за право заключения договора аренды (краткосрочная аренда до 5 лет и выкуп права долгосрочной аренды на 49 лет), дифференцированные по 69 территориально-экономическим оценочным зонам (с учетом Зеленограда) и 31 подзоне повышенной ценности, в т.ч. по 26 подзонам, расположенным на территориях Природного комплекса. Всего в Москве насчитывается около 2000 объектов природного комплекса, информация о которых была использована при анализе действующей системы платежей за землю.

Система платежей построена следующим образом. Первые два вида платежей являются нормативными величинами, т.е. определяются по фиксированным ставкам, установленным в распорядительных документах. Третий вид платежей определяется по результатам аукционных торгов и представляет собой рыночную цену продажи прав долгосрочной аренды земельных участков в Москве и по своему экономическому содержанию практически в настоящее время является "эквивалентом" рыночной стоимости земли в городе.

**Ставки арендной платы** дифференцируются по территориально-экономическим оценочным зонам, а также категориям землепользователей и видам целевого использования земель. Средняя ставка арендной платы для Москвы утверждена распоряжением Мэра Москвы от 02.04.1999 г. № 285-РМ в размере 180 000 руб./га. Арендная плата взимается с землепользователей, использующих земельные участки на правах краткосрочной и долгосрочной аренды. Коэффициенты дифференциации по территориально-экономическим оценочным зонам, установлены распоряжением Мэра Москвы от 25 сентября 1998 г. № 980-РМ (по категориям арендаторов и видам целевого использования земель – распоряжением Мэра Москвы от 2 апреля 1999 г. № 285-РМ). Их размер варьируется от 0,14 до 8,17. Кроме того, при начислении арендной платы используются поправочные коэффициенты, учитывающие инфляцию, равный в настоящее время 1,3 (Постановление Правительства Москвы от 20.07.1999 г. № 670) и "штрафные" коэффициенты за нецелевое использование земель. Всего в аренде находится 5% городских земель, дающих городскому бюджету около 180 млн.\$/год.

**Ставки земельного налога** в городе установлены Законом г. Москвы "О ставках земельного налога" и дифференцируются по территориально-экономическим оценочным зонам. Земельный налог взимается с землепользователей, пользующихся земельными участками на правах бессрочного пользования (госакты). Ставки земельного налога значительно ниже ставок арендной платы (в среднем в 4,5 раза), хотя их величина определена прямо пропорционально ставкам арендной платы, дифференцированным по территориально-экономическим оценочным зонам. Средняя ставка земельного налога составляет 40 500 руб./га. Всего в аренде находится 50% городских земель, дающих городскому бюджету около 60 млн.\$/год.

**Рыночная цена продажи прав долгосрочной аренды (ППДА)** земельных участков в Москве определяемая по результатам аукционных торгов, в настоящее время составляет от 0,26 млн.\$/га до 9 млн.\$/га. Общая площадь городских земель, передаваемых в долгосрочную аренду ежегодно, не превышает долей процента, что дает более 0,03 млн.\$/год. Исходя из среднерыночных цен продажи прав долгосрочной аренды, общая стоимость городских земель оценивается примерно в 105 млрд.\$, что на 24% меньше аналогичных оценок, сделанных для земель Московской области на основе рынка продажи земельных участков.

Анализ действующей системы платежей, проведенный совместно с к.э.н. Медведевой О.Е. и к.б.н. Сизовым А.П., показал, что существует корреляция арендной платы и земельного налога со среднерыночными ценами продажи прав долгосрочной аренды земельных участков на территории г. Москвы. Расчеты, проведенные Сидоренко В.Н. с использо-

ванием эконометрической многофакторной модели, позволили выявить основные факторы, влияющие на среднерыночные цены продажи прав долгосрочной аренды (ППДА) земельных участков в г. Москве, а также найти долю стоимости городских земель, обусловленную экологическим фактором.

Оказалось, что основной вклад в формирование среднерыночных цен продажи прав долгосрочной аренды земельных участков, вносит удаленность зоны (подзоны) от центра города ( $l_i$ ), от которой данные цены зависят обратно пропорционально. Учет экологического фактора показал, что природная компонента, включающая в себя долю площади территориально-экономических оценочных зон (подзон), занятую зелеными насаждениями ( $\rho_i$ ), и принимающая значения от 0% до 100%, по сравнению с удаленностью зоны (подзоны) от центра города, оказывает небольшое влияние на формирование отмеченных цен. Остальные неучтенные факторы в проведенном исследовании не рассматривались ввиду отсутствия по ним достоверной информации. Однако именно эти факторы при построении эконометрической модели явились причиной возникновения автокорреляции первого порядка. Итоговая эконометрическая зависимость (без учета автокорреляции) имеет следующий вид:

$$P_i = a + \frac{b}{l_i} + c\rho_i, \quad (1)$$

где  $a = -1911$ ,  $b = 6512$ ,  $c = 454$  – константы, определяемые из оценки регрессионной зависимости (размер выборки  $N = 69$ ). При этом все коэффициенты модели оказываются статистически значимыми (при 0,1%-м двустороннем уровне значимости), также как и все уравнение в целом (коэффициент детерминации  $R^2 = 0,9745$ ). Однако, как уже упоминалось ранее, полученная зависимость содержит положительно автокоррелированные остатки, о которой говорит статистика Дарбина-Уотсона ( $DW = 1,09$ ). Для борьбы с ней использовался метод Кокрана-Оркатта [3, С. 223], который дал улучшенные оценки для коэффициентов регрессии  $a = -1926$ ,  $b = 6538$ ,  $c = 438$  уравнения в целом ( $R^2 = 0,9795$ ) и удалил автокорреляцию ( $\lambda = 0,45$ ,  $DW = 2,09$ ).

Анализ полученной зависимости говорит о том, что вклад природной компоненты в среднерыночные цены ППДА значительно меньше вклада удаленности от центра города, т.е.  $c/b = 0,07$  или 7%. Величина коэффициента  $b = 6538$  тыс.\$ может быть проинтерпретирована как среднерыночная цена 1 га земель, в пределах ЦАО (2-9 зоны), обусловленная исключительно удаленность от центра города, а величина коэффициента  $c = 438$  тыс.\$ может быть расценена как среднерыночная цена 1 га земель, занятых зелеными насаждениями на территории г. Москвы, что совпало с средними оценками (455 тыс.\$), полученными

О.Е. Медведевой для 1 га озелененных территорий г. Москвы по методу восстановительной стоимости [5, С. 54-55].

Кроме того, анализ значимости полученного регрессионного уравнения, а также его оценка по данным за период с 1995 г. (см. [6, С. 23]) показывает, что проведенное зонирование, связанное с выделением территориально-экономических зон и подзон повышенной ценности, в настоящий момент является оптимальным.

Помимо эконометрических моделей для оценки стоимости городских земель используются и нейросетевые модели [5, С. 44-69], получившие в последнее время широкое распространение за рубежом [6,7]. Так для решения аналогичной задачи выделения факторов, влияющих на стоимость городских земель используются автоассоциативные искусственные нейросети (ААNN-сети) с тремя и более скрытыми слоями. Задача же выделения оценочных зон (подзон), т.е. задача кластеризации, лучше всего решается при помощи искусственных нейросетей адаптивного резонанса (ART-сети) или нейросетей, использующих метод потенциальных функций. Аналогичная задача также решается и обычными статистическими методами. Выбор той или иной методологии в большей степени диктуется поставленной задачей, наличием репрезентативной исходной информации и требуемой точностью. В вышеизложенном исследовании оказалось вполне достаточным использование простой эконометрической модели. Выявленная закономерность, показывающая, что основной вклад в стоимость городских земель дает удаленность от центра города, а доля экологической компоненты не превышает 7-12%, является характерной для многих городов мира.

### Литература

1. Бобылев С.Н., Медведева О.Н., Сидоренко В.Н., Соловьева С.В., Стеценко А.В., Жушев А.А. Экономическая оценка биоразнообразия. М.: ЦПРП, Проект ГЭФ "Сохранение биоразнообразия", 1999.
2. Доклад о состоянии и использовании земель города Москвы. М.: Правительство Москвы, Москомзем, 1998.
3. Доугерти К. Введение в эконометрику. М.: ИНФРА-М, 1999.
4. Медведева О.Е. Методы экономической оценки биоразнообразия. Теория и практика оценочных работ. М.: Диалог-МГУ, 1998.
5. Атлас оценки земель Москвы / Под. ред. В.А. Прорвича. М.: Экономика, 1999.
6. Diappi L., Bolchi P., Buscema M. Urban sustainability: complex interactions through neural network approach / CUPUM 99. Venice. 1999. 24 p.
7. Brondino N., de Silva A. Combining artificial neural networks and GIS for land valuation purposes / CUPUM 99. Venice. 1999. 24 p.

**Новые организационно-правовые подходы к энергосберегающей политике**  
**Тюрина А.Б.**

*Сыктывкарский государственный университет, Россия*

Низкая энергоэффективность российской экономики, по сравнению с развитыми странами, значительно препятствует стабилизации и устойчивому развитию экономики России. Для ее преодоления в условиях рыночной экономики нужны принципиально новые подходы.

В этой связи энергосбережение с 1996 г. вступило на качественно новую ступень развития и получило статус государственной политики. Это стало возможным благодаря принятию Закона РФ "Об энергосбережении", а также ряда региональных законов в субъектах Российской Федерации. Для претворения в жизнь указанных законов были учреждены новые организационные формы в системе энергосбережения:

- Федеральная энергетическая комиссия,
- Госэнергонадзор и их структурные подразделения на местах,
- агентства энергоэффективности,
- энергоаудиторские фирмы и т.д.

Однако, как показал анализ энергосберегающей политики в Республике Коми, законы носят в основном декларативный характер, практически не задействуют рыночные рычаги стимулирования энергосбережения. Кроме того, они имеют значительные недостатки в части их согласования с уже введенными в действие федеральными и региональными законами. Все это затрудняет работу указанных организаций, и в конечном итоге в значительной степени осложняет претворение в жизнь энергосберегающих мероприятий.

Таким образом, для повышения эффективности политики энергосбережения необходимо:

- 1) скорректировать Закон энергосбережения РФ в части усиления применения рыночных рычагов стимулирования (налогов, инвестиционных проектов, в т.ч. лизинга.), что требует его согласованности с законодательством об инвестиционной деятельности, налоговым законодательством, а также с бюджетами как в целом по Российской Федерации, так и по ее субъектам;
- 2) расширить функциональные обязанности региональных энергетических комиссий, посредством наделения их полномочиями контроля, и усилить их взаимодействие с федеральными органами

(Федеральной энергетической комиссией – ФЭК, Госэнергонадзором и т.д.);

- 3) дифференцировать субъекты энергопотребления по средствам и инструментам воздействия на них энергосберегающих рычагов, что требует подразделения их на коммерческие предприятия, некоммерческие организации (в основном к ним относятся организации, финансируемые из бюджетов различных уровней) и жилые объекты, закрепить это в Законе об энергосбережении и разработать комплексные механизмы, стимулирующие энергосбережение в указанных секторах.