

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

**Экономический факультет
Совет молодых ученых**



**МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ**

"ЛОМОНОСОВ-2002"

**СЕКЦИЯ
"ЭКОНОМИКА"**

9-12 апреля

Сборник тезисов

**Москва
МАКС Пресс
2002**

ББК 65
Л75

Редакционная коллегия:

к.э.н. Антипина О.Н., к.э.н. Белолипецкий В.Г., к.э.н. Ляпина А.А.,
д.э.н. Орешин В.П., к.э.н. Разумова Т.О., к.э.н., к.ф.-м.н. Сидоренко В.Н.,
к.э.н. Хараева О.А., к.э.н. Яндиев М.И.

Рецензенты

Папенков К.В., доктор экономических наук, профессор
Бобров А.Л., доктор экономических наук, профессор

Ломоносов–2002: Международная конференция студентов и аспирантов
Л75 по фундаментальным наукам, МГУ им. М.В. Ломоносова, 9-12 апреля 2002
Сборник тезисов. / Под общ. ред. В.Н. Сидоренко и др. – М.: МАКС
Пресс, 2002. – 342 с.

ISBN 5-317-00453-5

Lomonosov-2002: International conference of the students and post-graduate
students on fundamental sciences, Moscow State University, April 9-12, 2002.
Section "Economy". Proceeds / Under general reduction of V.N. Sidorenko etc.
– Moscow, Ed. by "MAX Press", 2002. – 342 p.

Напечатано с готового оригинал-макета

ISBN 5-317-00453-5

© Экономический факультет МГУ, 2002
© Коллектив авторов, 2002

Содержание

Предисловие (Foreword) _____	19
ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ И ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (PROBLEMS OF NATIONAL AND GLOBAL ECONOMY)	
О соотношении неопределенностей в экономической теории <i>Алексеева А.М.</i> _____	21
Возможности экономической теории при анализе конкретных экономических явлений <i>Артемьева Н.А.</i> _____	21
Проблемы вывоза капитала из России <i>Васильцова О.В.</i> _____	23
Liabilities bigger than GDP <i>Wierczuk J.</i> _____	24
Механизм функционирования общественного сектора <i>Гавриленкова Н.Е.</i> _____	25
Перспективы электронной промышленности России <i>Гижевская О.С.</i> _____	26
Loyalty of customers and profits for firms <i>Gluszuk A.</i> _____	27
Анализ противоречия между теоретическим аспектом категории конкурентоспособности и ее количественной оценкой <i>Гомер А.А.</i> _____	28
Электронное правительство: миф или реальность? <i>Гутри И.С.</i> _____	30
Неравновесные рынки <i>Дехтяр Г.И.</i> _____	31
Отток капитала в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности и методы его предотвращения <i>Диденко Т.В.</i> _____	33
Бинарная экономика в постсоветской России <i>Ермакова Д.П.</i> _____	34
Современное состояние инновационной деятельности в России <i>Жаровская А.А., Киселева Т.А.</i> _____	35
Проблемы частных инвестиций в России <i>Кирсанов Ф.В.</i> _____	37

Стратегия монетарной политики в странах с переходной экономикой <i>Клименко И.А.</i>	39
Глобализация: предпосылки возникновения и противоречия <i>Коваленко И.А.</i>	40
Антиглобализм – объективная реальность современности <i>Коваленко Н.А.</i>	42
Incentives and obstacles for direct investments <i>Kolanowski K.</i>	43
Инвестиции: динамика и факторы, влияющие на их увеличение <i>Корзина Е.А.</i>	45
Базовые характеристики новых информационных технологий <i>Кузьмин В.</i>	46
Демократия и экономический рост <i>Кульшиев А.А.</i>	48
Природа технологических изменений в экономике России <i>Курьшева А.А.</i>	49
Качественный и количественный подходы к определению социальных потерь <i>Лебедева А.М.</i>	50
Оценка составляющих экономической безопасности производственно-экономических комплексов <i>Маковская Е.А., Кужелев М.А.</i>	52
Использование принципа Брайана Артура при анализе институциональных и технологических изменений в экономике <i>Михайлова И.В.</i>	53
Роль кредитования государств Центральными банками в современных условиях <i>Нагапетян Д.Р.</i>	54
Количественные оценки таможенного тарифа переходной экономики <i>Насута С.В.</i>	56
Новые реалии деятельности фирм в глобальной информационной экономике <i>Николаев Е.Б.</i>	57
Проблемы экономических взаимоотношений Украины и России <i>Петров А.О.</i>	59
О некоторых возможных причинах возрастающей роли глав правительств <i>Половинка М.П.</i>	60
Развитие ОАО "Укртелеком" в контексте международного опыта <i>Правик Ю.Н.</i>	62

Государственный долг как индикатор экономической безопасности страны <i>Рожко А.Д.</i>	64
Инвестиционный потенциал России: положение и перспективы <i>Сараев В.В., Абраменко А.А.</i>	65
Роль альтернативных форм хозяйствования в становлении и развитии гражданского общества России <i>Семенов В.Н.</i>	66
Проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику России <i>Серолян М.П.</i>	67
К вопросу об эффективном взаимодействии финансового и реального секторов экономики России <i>Смильгевич А.В.</i>	69
Euro and it's perspectives in Baltic countries <i>Smite A.</i>	70
К вопросу о трактовке природы национально-государственного экономического интереса <i>Тимашова Е.В.</i>	71
Транснациональная организованная преступность в России <i>Трегубова Г.Ю.</i>	73
Предпосылки формирования новой экономической парадигмы <i>Туктаров И.Ф.</i>	74
Основные тенденции экономического неравенства в современной России <i>Федорец А.В.</i>	75
Тотальная либерализация в экономическом аспекте <i>Чернобровкина И.С.</i>	76
Циклический характер кризисных ситуаций в экономике <i>Чернов В.П. Резник Г.А.</i>	77
Tourism as a strategic branch of developing world economics <i>Chuloy N.</i>	79
Об эволюции понятия открытости для переходных экономик <i>Юрик С.В.</i>	80

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

Влияние механизма ускоренной амортизации на инвестиционную активность в условиях неопределенности <i>Аркина С.В.</i>	82
---	----

Моделирование влияния либерализации внешней торговли на благосостояние страны <i>Барбашова Н.Е.</i>	83
Информационная и распределительная эффективность российского фондового рынка <i>Баринов А.В.</i>	84
Анализ динамики фондового рынка <i>Белоусов С.С.</i>	86
Применение нейронных сетей для оценивания свойств продуктов (на примере различных характеристик университетского образования) <i>Валитова Л.А.</i>	88
Проблемы информационного обеспечения эконометрического анализа влияния рекламы <i>Вертоградов В.А.</i>	89
Моделирование кризисов производственно-экономических систем <i>Дынчев С.В.</i>	91
Использование логит-моделей в организации налогового контроля <i>Дышкант О.В.</i>	92
Нелинейный оптимальный портфель <i>Иванова Е.Н.</i>	93
Эконометрический анализ валютного рынка России на примере торгов ЕВРО <i>Иодчин А.А.</i>	94
Методы оценки потенциального выпуска <i>Ицхоки О.Е.</i>	96
Независимые институты в управлении государственным долгом <i>Ковалишин Е.А.</i>	97
Платежеспособность государства по внешнему долгу: моделирование и оценка <i>Когutowская Н.Е.</i>	98
Проблемы создания базы данных макроэкономических показателей по российской экономике <i>Лилеев А.А.</i>	100
Моделирование зависимости российского и зарубежного рынка ценных бумаг <i>Литовкина Е.В.</i>	101
Исследование ценовой эластичности спроса на региональном продовольственном рынке <i>Марочкин Е.В.</i>	102
Модель формирования оптимального портфеля ценных бумаг на основе теории нечетких множеств <i>Моргунов П.А.</i>	103

Модели и методы прогнозирования на нестационарном и неравновесном финансовом рынке <i>Моссаковский А.П.</i>	104
Модели инфляции в зеркале статистического анализа <i>Нечаев А.Н.</i>	106
Различие во влиянии прямых иностранных инвестиций на экономический рост в развивающихся и развитых странах <i>Овчинникова Н.В.</i>	107
Разработка математических моделей управления экономическими системами в условиях противоречивости целей <i>Никульчев Е.В., Никульчева Е.В.</i>	108
Моделирование адаптивного управления производственно-экономическими системами <i>Овечко А.В.</i>	109
Разработка прогнозного индекса издательско-коммерческой ситуации (ПИ ИКС) <i>Панова Н.А.</i>	110
Сравнительный анализ эффективности эмиссионного финансирования дефицита бюджета в России и Аргентине в 1994-2001 гг. <i>Полещук В. В.</i>	112
Эффект Патинкина и его применение для эмиссионного финансирования дефицита бюджета <i>Приходько С.С.</i>	113
Результаты исследования обобщенной математической модели стимулирования труда <i>Пунтус С.А.</i>	115
Обслуживание государственного долга в экономике переходного типа <i>Ракута Н.В.</i>	117
Современные экономико-математические методы <i>Сидоренко В.Н.</i>	118
Исследование распределения доходов между странами мировой экономики <i>Смирнова А.А.</i>	120
Реальные опционы в инвестиционном проектировании <i>Сурков Д.А.</i>	121
Исследование взаимосвязи внешнего долга, его рыночной стоимости и выплат по обслуживанию <i>Туманов А.А.</i>	123

Эмпирический анализ закономерностей формирования обменного курса рубля в соответствии с денежной теорией <i>Фадюшин А.</i>	124
Применение искусственных нейронных сетей для изучения финансовых кризисов <i>Черных А.А.</i>	126
Анализ инфляционных процессов в России с помощью современных эконометрических методов <i>Чехонин А.В.</i>	127
Теоремы Хикса и Ле-Шателье-Самуэльсона для моделей Леонтьева <i>Шевелевич К.В.</i>	128

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

Производственная направленность затрат – важнейший принцип формирования себестоимости продукции <i>Алибеков Ш.И.</i>	129
Особенности управления денежными потоками предприятий в условиях нестабильной экономики <i>Белопольская Т.В.</i>	130
Перспективы и пути развития рынка банковских продуктов <i>Бондаренко А.В.</i>	131
Экономико-правовое регулирование концентрационных процессов в банковском секторе Украины <i>Герасименко В.В.</i>	133
Амортизационная политика и ее роль в инвестиционном процессе на предприятии <i>Гулис Н.С.</i>	134
Процесс принятия инвестиционного решения в ФПП <i>Данилина М.В.</i>	135
Финансово-промышленные группы как форма взаимосвязи банковского и промышленного капитала <i>Дзуцев С.Х.</i>	137
Способы установления доходности корпоративных облигаций <i>Дмитренко И.И.</i>	138
Методы регулирования деятельности иностранных инвесторов в странах-реципиентах <i>Згривец Л.Ф.</i>	139
Тенденции формирования и развития национальной модели финансового рынка <i>Зейналов А.А.</i>	141

Бухгалтерская отчетность в Германии <i>Золотарева Ю.В.</i>	145
Особенности функционирования предприятий в нестабильной налоговой среде <i>Жерлицын Д.М.</i>	146
Использование информационных систем для формирования и печати карточки по единому социальному налогу <i>Жукова Т.Ю.</i>	148
Развитие депозитного рынка в Республике Казахстан <i>Кияльбеков М.Д.</i>	149
Логический анализ международных стандартов финансовой отчетности <i>Ларченко Н.В.</i>	151
К проблеме оценки рисков инвестиционной деятельности <i>Маитанова О.В.</i>	153
Применимость западных аналогов для оценки стоимости российских компаний методом мультипликаторов <i>Огнева М.Л.</i>	154
Роль и значение российских правил (стандартов) аудиторской деятельности в развитии аудита <i>Петридис М.П.</i>	155
Современный украинский отчет о движении денежных средств как фермент европейской культуры учета <i>Попова Ю.В.</i>	157
Необходимость валютного контроля на территории РФ <i>Порядин А.Н.</i>	158
Концепция учета отложенных налогов в соответствии с МСФО 12 "Налоги на прибыль" <i>Рогожина Н.В.</i>	160
Портфельное инвестирование <i>Серомян М.П.</i>	161
Сравнение видов корпоративного финансирования: эмиссия облигаций или банковский кредит? <i>Слободник А.Я.</i>	162
Основные направления использования контроллинга в деятельности Счетной палаты Российской Федерации <i>Соловьева М.В.</i>	164
Учет объединения капиталов в соответствии с международными стандартами <i>Ткаченко Д.И.</i>	165

Использование аккредитивной формы расчетов в современной экономике <i>Федюра Ш.В.</i>	167
Управление процессом формирования российско-белорусского кредитно-валютного союза <i>Чаплыгин В.Г.</i>	168
Новый этап реформирования российского бухгалтерского учета <i>Чхутияшвили Л.В.</i>	170
Современный механизм страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в Украине <i>Шокарева Е.К., Кужелев М.А.</i>	172

ЭКОНОМИКА ФИРМЫ (ECONOMY OF FIRM)

Совершенствование экономической работы путем внедрения систем оперативной аналитической обработки данных <i>Анисимов А.А.</i>	174
Принципы структурного анализа вертикальной интеграции в нефтяной промышленности <i>Бандилет А.Н.</i>	175
Формирование конкурентной стратегии фирмы как сети контрактов <i>Барсукова А.В.</i>	176
Классификация запасов и моделей управления ими на предприятиях <i>Головченко С.С.</i>	178
Автоматизированные системы управленческого учета корпораций <i>Гречушкин В.М.</i>	179
Интернет – компании как объекты инвестиций <i>Груздева Е.В.</i>	181
Роль и место программных средств в процессе бизнес-реинжиниринга <i>Джамтырова Н.В.</i>	183
Механизм корпоративного контроля за менеджерами российских предприятий <i>Дорофеев П.В.</i>	184
Проблемы эффективности бюджетирования корпорации в условиях рыночной экономики <i>Екатериновская М.А.</i>	185
Эффективный собственник машиностроительных предприятий России <i>Еремеенко Н.А., Микрюкова М.С.</i>	186
Влияние интеллектуальных активов на эффективность функционирования фирмы <i>Жаровская А.А.</i>	188

Система и функции маркетингового менеджмента <i>Калиниченко М.П.</i>	189
Использование метода балльной оценки Аргенти для предсказания банкротства предприятия <i>Камалова А.Д., Камалова Г.Д.</i>	191
Оценка долей сторон в создании объектов интеллектуальной деятельности <i>Киселева Т.А.</i>	192
Формирование стратегических преимуществ медицинского оборудования <i>Климова А.А.</i>	193
Метод конкурентного ценообразования в российских круизных компаниях <i>Косых А.Н.</i>	194
Брэнд-менеджмент: проблема выявления и оценки каннибализма торговых марок <i>Кузьмакова Н.В.</i>	195
Разработка модели мониторинга предприятий г. Твери для принятия инвестиционных и прогнозных решений <i>Макаров В.А.</i>	197
Механизм левериджа в управлении адаптивными качествами предприятия <i>Макаров К.Г.</i>	197
База данных – "Телефоны и их обслуживание" <i>Малютин И.Н., Шамхалов Ш.</i>	198
Разработка управленческого решения по оптимизации ассортимента жаккардовых тканей <i>Милаева Ю.М.</i>	200
Реклама – один из способов повышения конкурентоспособности отечественных товаров на российском потребительском рынке <i>Мыгыева Ю.М.</i>	201
Достоинства и недостатки акционерной формы предпринимательства <i>Мякина С.Б.</i>	202
Изменение парадигмы управления в коммерческих организациях на современном этапе <i>Погуляев В.Ю.</i>	205
Особенности становления и этапы развития гранильной отрасли в Якутии <i>Рожина М.П.</i>	206
Основные моменты бизнес-планирования предприятия туристской отрасли <i>Романова Н.В.</i>	208
Влияние налогов на финансовую устойчивость предприятия <i>Рябцев А.В.</i>	210

Эффективность лизинга <i>Сараев В.В.</i>	211
Влияние сертификации системы менеджмента качества на стоимость предприятия <i>Скворцова Т.Н.</i>	211
Внешняя среда организации как объект управления <i>Смирнов А.Н.</i>	213
Бизнес-планирование и его типичные ошибки <i>Смирнов О.В.</i>	214
Модель процесса оперативного планирования платежей предприятия <i>Смокий К.В.</i>	216
Уровень концентрации промышленного производства в Украине <i>Трегубов А.С.</i>	217
Реформа налоговой системы РФ и ее влияние на деятельность предприятий <i>Тютюнникова Е.С.</i>	219
Стратегия развития проектов в сети Интернет <i>Федоров М.Ф.</i>	221
Разработка комплекса направлений реорганизации маркетинговой деятельности ОАО "Костромамебель" <i>Черепенина Е. А., Бороздина О. Ю.</i>	223
Бренд-менеджмент, как фактор повышения конкурентоспособности товара <i>Черныш М.Н.</i>	224
Управление предприятием: как создать эффективную структуру менеджеров среднего звена <i>Шумянцева Е.А.</i>	225
Налоговая нагрузка на экономических агентов <i>Юркова Г.В.</i>	227
Реклама как эффективный инструмент маркетинговой политики <i>Яблоков А.В.</i>	228

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

Численность и размещение населения мира <i>Алешковский И.А.</i>	229
DHS как источник социально-демографической информации <i>Белоусов С.С.</i>	230
Формирование доверия персонала на основе руководства организации <i>Билан О.А.</i>	231

Проблемы социально-экономического статуса больного раком <i>Гинсбург М.В.</i>	232
Влияние международной миграции рабочей силы на экономику государства на примере России <i>Горшенёва В.А.</i>	233
Проблемы социально-профессиональной адаптации выпускников учебных заведений <i>Григорян Е.С.</i>	235
Структурная эволюция безработицы в современной России <i>Гулевская Е.В.</i>	236
Допрофессиональная подготовка старшеклассников как один из способов управления качеством специалиста в вузе <i>Денисова О.В.</i>	237
Население Монголии <i>Дроздик С.М.</i>	239
Социально-трудовые отношения в профессиональном спорте <i>Ефанов А.В.</i>	239
Разработка адаптационного механизма в целях эффективности образовательной системы <i>Жаров Е.В.</i>	241
Трудовое поведение несовершеннолетней молодежи в рыночной экономике <i>Жерздевой Е.Н.</i>	242
Гендерный анализ экономического поведения <i>Золотарева И.Ю.</i>	243
Профессионально-квалификационный состав работников сельскохозяйственных предприятий Чувашской Республики <i>Иванова Т.В.</i>	245
Тенденции изменения продолжительности рабочего времени <i>Кобзарь Е.Н.</i>	246
Население в старших возрастах: особенности трудового поведения <i>Корзина Е.А.</i>	248
Взаимосвязь социальной и экономической эффективности программ занятости населения: региональный аспект <i>Кузнецова С.Г.</i>	248
Предпочтение сыновей и его взаимосвязь со вторичным соотношением полов и уровнем рождаемости <i>Кушелева А.А.</i>	250
Основные тенденции в оплате труда в России <i>Магомедэминов Р.М.</i>	252

Современные тенденции изменения возрастной структуры населения мира <i>Медведева Ю.</i>	253
Принцип распределения фонда заработной платы на предприятиях <i>Михайлова Н.Ю.</i>	254
Специфика российской модели рынка труда <i>Новоселова Н.В.</i>	255
Новая продукция в промышленности и ее вклад в величину вознаграждения за квалифицированный труд – опыт эмпирической оценки в экономике России <i>Орехов В.</i>	257
Интеллектуальный капитал в структуре доходов Южного Федерального Округа <i>Подшивайленко Д.В.</i>	257
Актуальные проблемы социальной защиты населения и пути их решения <i>Рамазанова З.Н.</i>	259
Нелегальная миграция в условиях информационной асимметрии <i>Резник Г.А., Маскаева А.И.</i>	260
Политика рабочего времени в условиях глобализации экономики <i>Ремова М.Е.</i>	262
Изменения в политике оплаты труда на российских предприятиях за годы реформ <i>Серикова Т.Л.</i>	263
Социально-демографическая составляющая индивидуального электорального выбора <i>Солодов А.В.</i>	264
Особенности высшего образования в совершенствовании человеческого капитала <i>Супрунова Е.В.</i>	265
Причинный анализ и прогнозирование профессиональной структуры (опыт прогноза по данным RLMS) <i>Фомина Ю.В.</i>	267
Роль и значение рационализации труда на современном предприятии <i>Чхутиашвили Н.В.</i>	268
Измерение и моделирование установок социально-экономического поведения населения в рыночных условиях <i>Шумянцева Е.А.</i>	270

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА (STATE MANAGEMENT AND REGIONAL ECONOMICS)

Государственное регулирование предпринимательской деятельности в туризме <i>Абакаров А.А.</i>	272
--	-----

Воздействие туризма на региональную экономику <i>Абдурахманов Ш.М.</i>	272
Особенности реализации программы "Жилище" в Костромской области <i>Андреева Н.Ю.</i>	274
Государственные закупки как метод государственного регулирования экономики <i>Барков Д.С.</i>	275
Государственное регулирование общественных благ в России <i>Бердникова О.А.</i>	276
Контроль деятельности государственных служащих <i>Берездивина Е.В.</i>	277
Дифференцированный подход к расчетам затрат на обучение студентов сверхпланового приема в государственном вузе <i>Богданов О.А.</i>	279
Оценка социально-экономического развития регионов и варианты их группировки для осуществления мер региональной политики <i>Богомолова А.В.</i>	280
Факторы инвестиционной привлекательности регионов (на примере Ленинградской области) <i>Бурчанов А.В.</i>	281
Концепция государственного регулирования отраслевого рынка <i>Еременко Т.И.</i>	282
Проблемы распределения иностранных инвестиций в регионах <i>Иванова Е.В.</i>	283
Повышение эффективности инвестиционной деятельности в регионах Украины: проблема национальной важности <i>Кирова М.А., Белопольская В.Н.</i>	284
Становление бюджетного федерализма в Российской Федерации: использование опыта зарубежных стран в условиях России <i>Коваленко Г.А.</i>	285
Экономические инициативы населения как форма социальной адаптации в условиях переходного периода <i>Контурусова Н.С.</i>	287
Выбор стратегии социально-экономического развития региона (города) <i>Котенко О.В.</i>	288
Инвестиционная привлекательность Ростовской области <i>Кривошлыкова Е.В.</i>	289

О методике оценки влияния групп интересов на проведение экономической политики на региональном уровне <i>Кушнир И.Ю.</i>	290
Экономические функции государства в период реформ <i>Лаврушин В.И.</i>	291
Конкурсная система государственных закупок на Юге России и ее роль в борьбе с коррупцией <i>Овчинников К.С.</i>	292
Формирование региональной инвестиционной политики <i>Приходько Т.И., Кужелев М.А.</i>	293
Обоснование инвестиционной политики Костромской области на основе оценки коммерческой эффективности пакета инвестиционных проектов <i>Самакова Н.С. Шинкаренко И.А.</i>	295
Управление государственной собственностью России <i>Самохина Е.А.</i>	296
Необходимость государственного регулирования степени открытости национального хозяйства <i>Своеволин В.Ю.</i>	298
О некоторых проблемах управления налоговыми доходами региональных бюджетов <i>Сивашева Н.М.</i>	299
Муниципальные образования в рамках бюджетного федерализма <i>Сопова И.В.</i>	300
Применение принципа децентрализации в системе "нового государственного управления" <i>Сохнев А.А.</i>	302
Концепция социально-экономического развития сельского административного района <i>Стебаев С.В.</i>	303
Региональная дифференциация доходов населения как важный показатель расслоения общества <i>Степанова Н.В.</i>	305
Коррупция, как черта переходной экономики <i>Трегубова Г.Ю.</i>	306
Жилищно-коммунальный комплекс региона: проблемы его возрождения и развития в условиях системного кризиса <i>Третилец Д.А., Белопольская В.Н.</i>	307
Инвестиции в Республику Марий Эл: проблемы и перспективы <i>Федорова Н.И.</i>	309

**АГРОЭКОНОМИКА, ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ
ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ
(AGROECONOMICS, ENVIRONMENTAL ECONOMICS)**

Design of international climate change mitigation policies: Institutional perspective <i>Averchenkova A.</i> _____	311
Инвестирование предприятий угольной промышленности – основной путь развития топливно-энергетического комплекса Украины <i>Бакуменко В.В.</i> _____	312
Концептуальные основы становления страхового рынка в агросфере России <i>Белокрылов К.А.</i> _____	313
Экономический механизм региональной экологической политики (на примере Республики Калмыкия) <i>Бембиева Т.А.</i> _____	315
Statistic Analysis of the Dependence of the Environmental Parameters of the Region on Its Production Potential <i>Voitsehovska V.</i> _____	316
Преимущества рентных отношений <i>Гафуров С.Р.</i> _____	316
Специфика оценки стоимости нефтяных компаний <i>Жаровская А.А.</i> _____	319
Проблемы кадастровой оценки земельных имуществ в условиях переходной экономики <i>Изварин Е.А.</i> _____	320
Инструменты теории игр в решении проблем рыбного промысла <i>Исаева Н.Ю.</i> _____	322
Роль финансовых институтов в привлечении инвестиций в нефтегазовую промышленность <i>Киселева Т.А.</i> _____	323
Перспективы развитие государственного земельного кадастра Российской Федерации <i>Сидоренко В.Н.</i> _____	324
Альтернативная энергетика, как фактор перехода топливно-энергетического комплекса России к устойчивому развитию <i>Скрипкин О.Ю.</i> _____	327
Воспроизводственный подход к региональной экономике: необходимость применения в современных условиях <i>Табакаева Т.В.</i> _____	328

Проблемы реализации инвестиционного проекта "Голубой поток"	
<i>Темирова Э.А.</i> _____	330
К вопросу о сущности пригородных сельскохозяйственных зон	
<i>Тропинова Е.А.</i> _____	331
Экологизация металлургии	
<i>Тутубалина И.А.</i> _____	332
Оценка экологической эффективности инвестиционных проектов	
<i>Фатьянова А.С.</i> _____	334
Управление природопользованием и конверсия оборонно-промышленного комплекса	
<i>Филина Н.С.</i> _____	336
К вопросу о развитии локомотивной отрасли России	
<i>Хронина Ю.Е.</i> _____	338
Эколого-экономическое образование: проблемы и перспективы	
<i>Цветкова А.А.</i> _____	339
Некоторые подходы к оценке социально-экономической эффективности освоения Удоканского месторождения	
<i>Чантурия О.В.</i> _____	340
Истоки кризиса в электроэнергетике и возможные пути его преодоления	
<i>Ярыш Ю.В.</i> _____	341

Предисловие

Данный сборник содержит тезисы выступлений на секции "Экономика" международной конференции студентов и аспирантов "Ломоносов 2002", которая состоялась 9-12 апреля 2002 г. в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова.

Всего в оргкомитет конференции в 2002 г. по экономической тематике поступило более 260 заявок из 34 городов России, стран СНГ, что существенно превысило количество заявок в предшествующие годы. В связи с этим был проведен конкурсный отбор, позволивший выделить около 240 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 А.А. Федорову, В.С. Крылову, а также А.В. Подрезову за помощь, оказанную при подготовке сборника тезисов.

Информацию о следующих конференциях и научно-практических семинарах, проводимых под эгидой Совета молодых ученых, можно найти по адресу: <http://smu.econ.msu.ru>. Дополнительную информацию можно получить, связавшись с Советом молодых ученых Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова по телефону: +7 (095) 939-18-65 или по электронной почте: smu@mail.econ.msu.ru.

Оргкомитет секции "Экономика"

Foreword

This book presents the proceeds on "Economy" Section of International Conference of Young Scientists "Lomonosov 2002", which was held in April 9-12, 2002 at the M.V. Lomonosov Moscow State University.

Totally more than 260 "economy concerned" application forms from 34 cities of Russia and other countries have arrived in organizing committee of conference. Approximately 240 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 A.A. Fedorov, V.S. Krylov, and also A.V. Podrezov for the help during the proceedings preparation.

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://smu.econ.msu.ru>. Contact with Council of Young Scientists of Economic Faculty of M.V. Lomonosov Moscow State University by telephone: + 7 (095) 939-18-65 or by mail: smu@mail.econ.msu.ru.

Organizing Committee of "Economy" Section

ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ И ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

О соотношении неопределенностей в экономической теории
Алексеева А.М.

Чувашский филиал Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета, Чебоксары, Россия

Известные результаты экономической науки могут быть получены при последовательном развитии принципа вероятностного описания экономических состояний. Центральное место в предлагаемом методе занимает функция экономического состояния Ψ как элемент многомерного гильбертова пространства, представленного евклидовыми пространствами, динамически сопряженных факторов состояния – векторов элементарных благ и соответствующих им векторов денежных масс. Функция Ψ несет всю информацию об экономическом состоянии собственника, в частности, квадрат ее модуля определяет вероятность реализации этого состояния в определенных экономических условиях. Важнейшее следствие вероятностного принципа – соотношение неопределенностей, описывающее область размытости функций экономического состояния, в которой определены решения вариационной задачи, оптимизирующие важнейшие характеристики этого состояния. С увеличением области размытости функции Ψ растет число экстремалей вариационной задачи и, следовательно, растет свобода выбора наиболее благоприятных путей создания стабильного экономического состояния собственника.

Соответствующий режим хозяйствования получил название рыночного режима хозяйствования. Напротив, уменьшение области размытости функции состояния связано с уменьшением числа экстремалей вариационной задачи для функции Ψ . В этом случае сужается экономическая свобода выбора собственником оптимальных условий создания его благосостояния. Роль генератора таких условий постепенно переходит от самого собственника к плановой системе регулирования экономики. В предельном случае (случае вырождения области размытости в точку) характер экономического состояния собственника полностью определяется внешними условиями, сконцентрированными в государственной системе планирования народного хозяйства. Соответствующий режим называется плановым режимом хозяйствования, или планово-административной экономикой.

В докладе дан качественный экономический анализ соотношения неопределенностей в рыночной системе хозяйствования и прослежен предельный переход к режиму плановой экономики. Приведено суждение относительно неустойчивости последней.

**Возможности экономической теории при анализе
конкретных экономических явлений**
Артемяева Н.А.

Ростовский государственный университет, Россия

Литература о методологии экономической науки посвящена в основном подтверждению или опровержению различных теорий и практическому выбору между ними.

Поскольку соображения экономической теории имеют отношение к реальности, то природа принимаемых допущений довольно важна для описания, объяснения и предсказания экономических явлений, хотя некоторые экономисты (например, М.Фридмен) с этим не согласны. Когда теория, основанная на неверных предпосылках, делает относительно точный прогноз, то это не равноценно использованию альтернативного метода для решения задачи, а отражает факт, что, допустив ряд ошибок, получен похожий на реальный результат.

По поводу решения определённой проблемы в экономической теории существуют различные мнения; аргументы могут быть более или менее убедительными. Такая ситуация плюрализма мнений по поводу проблемы может характеризоваться по-разному. Конечно, оптимальным было бы наличие полной согласованности мнений, либо сосуществования состоятельной теории и очевидно несостоятельных. Однако в реальности имеет место, по крайней мере, две трудности: "неполнота" и "сверхполнота" теорий. Ситуация неполноты характеризуется тем, что не существует неотразимых доводов в пользу каждой теории; сверхполнота предполагает наличие неотразимых доводов в пользу каждой теории, но эти теории конфликтуют между собой. У Т. Куна, в его концепции "парадигмы", подчеркивается другой момент: теория становится научной, когда ее основные положения становятся общепринятыми в рамках "научного сообщества. На основании этого "критерия согласия" Кун имплицитно отказывал общественным наукам в праве на статус научности, поскольку в экономике, теория развивается не "по вертикали", а "по горизонтали", так что не надстраивается над выведенными законами и закономерностями, а отрицает их.

Как наука общественная, экономика тем и сложна, что абсолютно верных теорий здесь быть не может. Эта позиция ярко представлена в работах антикоммулятивистов, в частности Фейерабенда, который отрицает, что в научном познании сохраняется устойчивое "ядро" объективных истин. Фейерабенд выдвигает два тезиса: принцип неограниченной пролиферации, или умножения гипотез, и принцип теоретического "упорства", т. е. отказ от введения в гносеологический оборот каких-либо альтернатив. Фейерабенд склонен считать, что фальсифицирующие факты рано или поздно появятся и всякая теория – не более как гипотеза. Гносеологический аргумент в пользу этой позиции – тезис о "взаимонесоизмеримости" альтернативных теорий. В этом понятии выделяется три момента: несопоставимость, несравнимость и отрицание наличия критерия соизмеримости.

В экономической теории, вследствие стремления избавиться от неопределенности, исследование экономических процессов нередко подменяется исследованием функций, описывающих эти процессы. При использовании статистики и математики в экономической теории необходимо быть максимально осторожным, соблюдая объективность сбора статистических данных и минимальность математических преобразований. Но часто на практике математико-статистический аппарат идеализируется, а экономические процессы неоправданно упрощаются. Конечно, возможность количественной оценки важна, но порой подобные методы некорректны по отношению к исследованию проблемы. Кроме того, для анализа одной и той же проблемы в экономике обычно существует несколько математических методов, на основе одних и тех же данных делаются разные оценки текущей ситуации в стране, прогнозы развития и т. д. Поэтому перед исследователем всегда стоит вопрос о выборе инструмента анализа, от которого часто зависит результат анализа. Хотя многие эконометрики целью эконометрического инструментария видят придание большей глубины теории, подчёркивая невозможность с его помощью подтвердить или опровергнуть концепцию, большинство экономистов именно в последнем смысле его и используют.

Одно и то же множество данных наблюдения совместимо с очень разными и взаимно несовместимыми теориями. Это возможно по двум причинам: во-первых, универсальные теории всегда выходят за рамки любого множества наблюдений, доступных в тот или иной момент времени; во-вторых, истинность предложений наблюдения устанавливается в пределах погрешности. Первое позволяет теориям различаться в тех областях, в которых экспериментальные результаты еще недоступны, а второе – служит основанием различий даже в таких областях, где наблюдения осуществляются, если эти различия не превышают меры погрешности, с которой осуществляются наблюдения. В совокупности указанные причины обеспечивают значительную свободу в построении теорий.

Ни одна теория никогда не согласуется (за пределами ошибок вычисления) с имеющимися данными в абсолютной степени и всегда есть не только факты, которые не могут быть ею объяснены в рамках данной теории, но и факты, которые не укладываются в эти рамки и даже, при теперешнем состоянии теории, ей противоречат. Соответственно никогда не бывает абсолютно полного подтверждения теории, а эксперименты не являются абсолютным критерием.

Проблемы вывоза капитала из России **Васильцова О.В.**

Ростовский государственный университет, Россия

В глобализации мировой экономики одно из важнейших мест занимает международная миграция капитала, в том числе его вывоз. Вывоз капитала представляет собой перемещение за рубеж средств, принадлежащих данной стране и ее резидентам, а также средств, имеющих своим источником ВВП страны. Не стоит в стороне от процессов международной миграции капитала и Россия.

Россия начала вывоз капитала за границу еще в конце XIX века, преимущественно в азиатские страны. После революции и образования СССР капитал вывозился в форме государственных кредитов. В 1960-80-е гг. СССР оказывал экономическую и техническую помощь дружественным социалистическим и развивающимся странам. После распада СССР оказание экономической помощи и кредитование сферы технического содействия зарубежным странам резко сократилось. В настоящее время вывоз капитала из России производится в форме государственного и частного движения капитала, прямых и портфельных инвестиций. За рубежом действует тысячи фирм с российским капиталом. Российские зарубежные инвестиции размещены преимущественно в промышленно развитых странах и прежде всего в Европе, в том числе в оффшорных центрах и налоговых гаванях.

Вывоз капитала из России осуществляется в легальной и нелегальной форме. К законному вывозу капитала относятся все государственные и негосударственные предприятия, внесенные в Государственный реестр зарубежных предприятий, создаваемых с российским участием, а также рост зарубежных активов российских уполномоченных банков. В последние годы значительно увеличился отток капитала из России с целью приобретения недвижимости за рубежом. Рыночная стоимость российской собственности за рубежом оценивается в 100-130 млрд. долл. [1]. Вывозом капитала выступает также выплата нерезидентам инвестиционных доходов. Привлечение иностранных инвестиций эффективно для страны, если они, как правило, существенно превышают вывоз доходов от них. В 1993-1999 гг. вывоз доходов от инвестиций составил 61% последних [2].

Характерной особенностью экономики России начала 1990-х гг. является стремительный рост такого негативного явления, как бегство капитала, связанного прежде всего с отсутствием благоприятного инвестиционного климата. Бег-

ство капитала – одна из важных составляющих безвозмездного изъятия российских ресурсов.

Существует несколько подходов к понятию "бегство капитала". Ряд ученых относят к "беглому" капиталу финансовые ресурсы, покинувшие страну исключительно нелегальным путем. Согласно другому определению, это зарубежные активы, доход от которых не отражается в балансе движения капиталов. Кроме того, бегство капитала отождествляется с бегством национальной валюты, то есть финансовые ресурсы переводятся в иностранную валюту, которая не обязательно вывозится из страны.

Проблема бегства капитала тесно связана с проблемой коррупции, прежде всего в государственном аппарате. По существующим оценкам, на "коррупционные платежи" приходится до 10% ВВП России [3]. Бегство капитала – это проблема, тесно связанная с проблемой внешней задолженности. Отток "беглых" капиталов за рубеж многократно превысил величину притока иностранного капитала в Россию – как ссудного, так и производственного.

Поиск выхода из создавшейся ситуации – основная задача, стоящая перед Россией. Необходимо создание благоприятного инвестиционного климата. Если же кризис российской экономики станет затяжным и инвестиционный климат не улучшится, России еще долго придется вести безуспешную борьбу с утечкой капитала, со стремлением иностранных инвесторов к односторонней выгоде. При благоприятном развитии событий капиталы начнут возвращаться в Россию, увеличатся поступления иностранных инвестиций.

Литература

1. Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике. М., 1998. С.78.
2. Петров Ю. Вывоз капитала и налоговый потенциал российской экономики // Российский экономический журнал, 2000, №10, С.16-18.
3. Фитуни Л.Л. Бегство капитала в системе глобального перераспределения национальных богатств // Вестник МГУ, Сер.6 "Экономика", 2000, №3, С.32.

Liabilities bigger than GDP *Wierczuk J.*

University of Gdansk, Poland

The aim of report "Liabilities bigger than GDP" is to show that contraction of debts from countries-creditors during 1970's and 1980's has reached much higher level than GDP of the debtors. The best example of this is Argentina. This country has gone bankrupt. But not everywhere results of that kind of debts are as dramatic as in this example. Though for Poland investments of 1970's and living above one's needs are a strain on Poland's finances. In the ending of 1980's and at the begging of 1990's creditors, that till now were only counting interests, started negotiating with countries that have biggest debts.

The aim of those negotiations is to "rebuild" the debts so the duty of paying the debts would not press down economy of debtors. To achieve this goal conversion into Brady's share was brought in. The deadline to pay those shares is 10 to 30 years. The bonds have lower, than commercial credits, interests.

Poland, Brazil and even Argentina, thanks to their economical potential, are able to pay their debts. But many poor countries are not able to assure medical care or education to their citizens. Nominal value of debts of those countries is several times bigger than their GDP. National Bank together with International Currency Fund created for those countries (Guinea-Bissau, Nicaragua, Republic of Congo, Zambia, Mauritania) a plan of restructurisation. There is a possibility of reducing a part of debts, provided that a country is able to show that money saved in this way is going to be appropriated to economical development and to fight poverty.

Countries considered to reduce 2/3 of their debts are countries of Sub-Saharan Africa, some countries from Asia and Latin America. Greatest debts have Latin America countries (Brazil, Mexico, Argentina) and some countries from Southern and South-Eastern Asia and Russia.

Механизм функционирования общественного сектора

Гавриленкова Н.Е.

Ростовский государственный университет, Россия

По мере общественного прогресса в XX веке и в наступившем XXI веке растут обязанности государства и требования к нему со стороны индивида, бизнеса и общества. Экономическая роль государства все больше проявляет себя как выражение общественных интересов, а потому дальнейшее развитие рыночной экономики в значительной мере становится зависимым не столько от удовлетворения частных интересов, сколько от оптимального для каждого отрезка времени сочетания общественных и частных интересов.

Существуют так называемые "несостоятельности правительства", когда вмешательство правительства в экономику ведет к убыткам или нежелательному перераспределению дохода. Несостоятельность правительства состоит в том, что действия, предпринимаемые государством, не могут улучшить экономическую эффективность или распределение дохода, производимое правительством, несправедливо.

Выделяют две основные причины несостоятельности правительства: бюрократия и краткосрочные цели. С одной стороны, правительство должно защищать границы государства, стабилизировать экономику, защищать здоровье общества и контролировать загрязнение окружающей среды. С другой стороны, многие политические программы, разработанные для удовлетворения интересов общества, являются непоследовательными и неэффективными. Возникает вопрос, что лучше: "невидимая рука" рынка или "видимая рука" правительства. Для его решения необходимо проанализировать сильные и слабые стороны коллективного и рыночного выбора и разработать механизм наиболее эффективного функционирования общественного сектора

Общественный выбор представляет собой процесс объединения частных предпочтений в коллективные решения. Проблема состоит в необходимости сложить миллионы мнений, и получить одно решение. В отличие от частных решений, коллективный выбор содержит неотъемлемую неделимость с одним единственным решением по каждому отдельному вопросу.

Общественные блага – блага, к которым имеют доступ все индивиды (оборона, бесплатное образование, общедоступное посещение парков, музеев). В противоположность частным благам общественные блага, во-первых, неконкурентны, т. е. потребление такого блага одним человеком не сокращает количество блага, доступное другим, а во-вторых, на них не распространяется принцип исключения, т. е. невозможно исключить кого-либо из числа потребителей этих благ.

Эти характеристики не позволяют назначать плату за общественные блага, вследствие чего частный сектор оказывается не заинтересованным в финансировании их производства. Для благ коллективного потребления характерно наличие больших капитальных затрат и небольших затрат на обеспечение потребления их дополнительным субъектом (например, издержки копирования информации), что означает, что предельные издержки постоянные. Обычное для конкурентных рынков установление цены по предельным издержкам здесь не подходит, поскольку не будут окупаться капитальные затраты. Таким образом, рынок благ коллективного потребления имеет тенденцию к монополизации – уменьша-

ется количество фирм и увеличиваются их размеры, так что каждая отдельная фирма получает возможность влиять на цену. Это позволяет проводить ценовую дискриминацию – назначать разные цены для разных потребителей.

Другое решение той же проблемы – кооператив (или клуб) потребителей. Кооператив собирает деньги на приобретение блага от своих членов, а затем распределяет благо между ними, не допуская к потреблению не членов. По сути дела, и коммерческая фирма, и кооператив в случае благ коллективного пользования решают ту же задачу, что и государство в случае общественных благ – задачу дискриминации: распределить финансирование общих затрат между потребителями в зависимости от их потребностей. Грубо говоря, платить должен тот, кому благо нужно в большей степени и кто готов больше заплатить. Вопрос состоит в том, какой из этих институтов может лучше справиться с задачей.

Перспективы электронной промышленности России *Гижевская О.С.*

Российский университет дружбы народов, Россия

В современной мировой инфраструктуре компьютеризация и информатизация являются процессами наиболее динамичного развития. По расчетам специалистов, в начале XX века "объем знаний" удваивался каждые 50 лет. В настоящее время этот процесс занимает лишь год, а в недалекой перспективе, по прогнозам, такое удвоение будет происходить за один месяц [1].

Спрос на информационные технологии, современные компьютеры и офисное оборудование в последние годы оказывает существенное влияние на динамику и структуру мировой торговли. Уровень обеспеченности промышленности микроэлектроникой влияет на производительность труда и на степень совершенства и надежности производимого оборудования и потребительских товаров, а значит, определяет их конкурентоспособность. Микроэлектроника составляет основу и способ функционирования современной техники в народном хозяйстве и в быту. Доля стоимости ее элементов в отдельных видах оборудования колеблется от 20 до 85% [2]. Сейчас в среднем в каждой квартире имеется до 40, в автомобиле – до 30 микроконтроллеров разного уровня функциональности.

В США микроэлектроника – первая и ведущая отрасль. Годовой оборот только фирм-производителей микросхем превышает 300 млрд. долл. Годовые продажи фирмы Intel достигают 124 млрд. долл. [3] США также значительно опережают ведущие промышленно развитые страны по количеству компьютеров на душу населения. Кроме того, США занимают первое место в мире по установленной суммарной мощности компьютеров и по компьютерной мощности в расчете на душу населения. Индустрия информации в США входит в первую десятку приоритетных отраслей экономики. На развитие информатизации в США тратится около 2% годовых расходов федерального бюджета [1]. Сейчас даже Китай обладает более современной технологией, чем Россия. Только в 1998 и 1999 гг. там закуплено оборудования на 1,5 и 2,1 млрд. долл. для строительства самых современных заводов микроэлектроники [2].

Россия по удельному весу в мировом компьютерном парке в середине 1990-х гг. занимала 16-е место, а по количеству компьютеров на душу населения – 34-е. По таким показателям, как суммарная мощность установленных компьютеров и компьютерная мощность на душу населения в середине 1990-х гг. Россия была на 18-м и 30-м местах [1]. На начало 2001 г. в России эксплуатировалось более 4 млн. компьютеров, отвечающих требованиям Интернета. Объем компьютерного рынка оценивался примерно в 1 млрд. долл. [1]. Число пользователей Интернета в России составляет немногим более 3 млн. чел., т. е. степень интернетизации России – всего порядка 2%.

Таким образом, Россия, несмотря на высокие темпы развития информационных технологий (ИТ) в последнее десятилетие, не смогла обеспечить сокращение разрыва с промышленно-развитыми странами в уровне информатизации экономики и общества. Такое положение вызвано как общеэкономическими причинами (затяжной кризис в экономике, низкий уровень материального благосостояние большинства населения и т.п.), так и целым рядом факторов, создающих препятствия для ускорения процесса информатизации. К числу таких негативных факторов относятся: недостаточная и несовершенная нормативно-правовая база, затратный характер расходования бюджетных средств, недостаточное внимание к вопросу подготовки кадров и др.

Для преодоления застойных явлений в сфере информационных технологий правительством РФ в декабре 2001 г. была принята федеральная целевая программа "Электронная Россия на 2002-2010 гг.". Основная цель программы – повысить степень прозрачности системы государственного управления и упростить доступ граждан к информационным ресурсам органов государственной власти. Создание системы электронного документооборота должно значительно ускорить и упростить многие процедуры и повысить эффективность управления. Если реализация программы будет осуществляться согласно предусмотренному плану, количество компьютеров и объем информационного сервиса в России к 2005 г. вырастет в 2-3 раза, а к 2010 г. – в 5-6 раз [5].

Программа "Электронная Россия" вызвала волну споров и дискуссий. Однако она хороша уже тем, что это практически первая серьезная попытка правительства России создать национальную стратегию в области использования информационных технологий. Некоторые специалисты считают, что эта программа для России 21 века не менее важна, чем знаменитый план ГОЭЛРО в XX веке.

Литература

1. Андрианов В. Россия в мировом процессе развития средств связи, компьютеризации и информатизации // Экономист, 2001, №8, С.11-16.
2. Антонец Е. Возможности развития электронной промышленности // Экономист, 2001, №9, С.9-12.
3. Антонец Е. Электроника или нефть? // ЭКО, 2001, №8, С.30-37.
4. Стрельцов А. Вступая в эру информатизации // Экономика и жизнь, 2001, №41.
5. Федеральная целевая программа "Электронная Россия на 2002-2010 гг."

Loyalty of customers and profits for firms

Gluszuk A.

Nicolas Copernicus University, Poland

The basic idea of market economy is that business exists, competes in order to create a satisfied customer. It is not possible to increase economic prosperity without also increasing customer satisfaction. In a market economy, where suppliers compete for buyers, but buyers do not compete for products, customer satisfaction is essential for economic activity, because now important is not how much we produce but how well our economy satisfies its customer.

Satisfaction is defined here as a customer's overall evaluation purchase consumption experience, and loyalty is a customer's predisposition to repurchase from the same firm again, while retention is then customer has, in fact, repurchased from the same firm.

Companies that actually achieve high customer satisfaction and loyalty also enjoy superior economics profits. Economics returns from improving customer satisfaction are not immediately realized because efforts to increase current customers' satisfaction primary have an affect on future buying behavior. Firms can boost profits to

85% by retaining just 5% more of their customers [1] (The average company loses half its customers in five year and half its investors in less than one year.)

There are several main benefits of high customer satisfaction for the firm. In general, high customer satisfaction indicates increased loyalty for current customers. Through increasing loyalty customer satisfaction secures future revenues, decreases price elasticity (Satisfied customers are more willing to pay for goods or services receive and are more likely to be tolerant of increases in price.), separates current customers from competitive efforts, lowers cost of future transaction (If a firm has high customer retention, it does not need to spend as much to acquire new customers.), reduce failure costs (A company that every time provides high customer satisfaction has fewer resources devoted to handling returns, reworking defective items and managing complaints.). Satisfied customers lower cost of attracting new customers and enhance the firm's overall reputation, while the dissatisfied customers has the opposite effect. If a firm has a strong customer loyalty it is reflected in the firm's economic profits because it ensure a steady future income.

Companies knew how important is to satisfy customers. Today's accounting system captures the value of a loyal customer. (For instance, the lunch habits. If average price of a meal is 15 zł (4\$) and loyal customer visits restaurant five time a week, annual revenue is about 3750 zł (1000\$). One hundred similarly loyal customers would be worth 375000 zł (1mil\$) per year.) Firms are conscious how much it really costs to lose a customer. There are very high attracting costs (Acquiring a new customer creating costs for advertising incentive programmes and promotions before customers generate any revenues.) and operating costs (Expensive is to know customers their habits, problems and preferences.). That is why, firms use a lot of marketing methods to make customers satisfied and loyalty.

Literature

1. Reicheld F.F., Sasser Jr. W. E. Zero defection.

Анализ противоречия между теоретическим аспектом категории конкурентоспособности и ее количественной оценкой Гомер А.А.

Красноярский государственный аграрный университет, Россия

Ход рыночных преобразований требует должного учета и целенаправленного использования реальных возможностей конкуренции. Однако связанные с ней проблемы остаются нерешенными и, видимо, всегда будут сложными и далеко не всегда теоретически прозрачными.

Проведенное исследование подтверждает, что существующие трактовки и определения конкуренции различаются в довольно широком диапазоне.

В переводе с латинского конкурировать означает "сталкиваться". Фактически, конкуренция – это борьба.

Различные определения конкуренции, как правило, не противоречат, а скорее дополняют друг друга. В то же время каждое из них, взятое в отдельности, невозможно признать достаточным.

С конкуренцией неразрывно связано понятие конкурентоспособности товара – особой экономической категории, отражающей положение соперников на рынке, означающее обладание некоторыми особыми преимуществами, на основе которых их владелец может опережать своих конкурентов.

Вопрос о дисциплинарной принадлежности теории конкурентоспособности не может быть решен однозначно. Основные черты данного понятия приближают его к сфере маркетинга, но, принимая во внимание природу факторов конкурентоспособности (качество, цена, потребительское поведение и др.) можно

говорить о связи с такими науками как: квалиметрия, организация производства, психология и т.д.

Универсального общепринятого определения конкурентоспособности не существует, их множество и все они носят в основном системно – описательный, семантический характер, а также подчас противоречат друг другу.

Следует отметить, что в экономической литературе, в том числе и в зарубежной, конкурентоспособность интерпретируется по-разному в зависимости от характера объекта, к которому это понятие относится. Специфичны признаки и факторы динамики конкурентоспособности по уровням иерархии управления: предприятие – отрасль – регион – национальная экономика.

В условиях конкурентоспособности государство не может непосредственно управлять конкурентоспособностью, а может лишь воздействовать на нее с помощью различных экономических регуляторов (законодательных и экономических рычагов). Управление конкурентоспособностью фактически осуществляется на уровне товаропроизводителей, которые обладают реальными инструментами для решения проблем конкурентоспособности, таким образом, признается первичная роль конкурентоспособности товара и зависимость от нее остальных характеристик.

Из множества существующих определений, в которых конкурентоспособность трактуется в основном как совокупность полезных свойств объекта и наиболее точное их соответствие потребностям клиентов, специалисты выделяют очевидный недостаток, а именно, представляя конкурентоспособность как совокупность всех свойств товара, многие теоретики не учитывают того, что потребителя больше интересует соотношение: качество / цена потребления.

Точность в определении данного термина очень важна, т. к. в принципе речь идет о формуле успеха, с помощью которой фирма автоматически приобретает ряд конкретных преимуществ, позволяющих работать на рынке с большей эффективностью по сравнению с конкурентами.

Большую точность подхода к определению конкурентоспособности, по сравнению с теоретическим аспектом этого понятия, может обеспечить процесс расчета количественной величины того, насколько товар конкурентоспособен в среде возможных альтернатив.

Существует несколько методов расчета показателя конкурентоспособности, различных по используемым параметрам, характеру собираемой для соответствующих расчетов маркетинговой информации, более или менее рациональных, сопряженных с наибольшими или наименьшими трудностями реализации их на практике.

На конкретном примере были рассмотрены два подхода к оценке уровня конкурентоспособности: определение конкурентоспособности продукции методом расчета единичных и групповых показателей и определение конкурентоспособности продукции, основанное на оценке степени близости реальных значений потребительских характеристик рассматриваемого товара к желаемому потребителем значению этих показателей (облегченный вариант функции полезности).

Каждая из предложенных методик – это попытка познать суть понятия, стремление учесть все факторы, так или иначе влияющие на уровень конкурентоспособности (другое дело, что существует сложность с определением, выявлением и поиском указанных факторов).

При всей схожести используемых подходов, результаты расчетов по первой методике полностью опровергают результаты расчетов по второй методике. В данном парадоксе предстоит разобраться путем глубокого экономико-математического анализа как самих факторов влияния на конечный показатель, харак-

теризующий уровень конкурентоспособности товара, так и их сложнейшего взаимодействия друг с другом.

Электронное правительство: миф или реальность?

Гутри И.С.

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

Революционные изменения в области информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) привели к большим переменам в промышленности и секторе услуг во всем мире. Налицо снижение стоимости товаров и услуг, сокращение дистанции между производителями и конечными пользователями, повышение внимания поставщиков к нуждам потребителей. Проникая в различные сферы общественной жизни, ИКТ необратимо влияют на само общество, охватывая и такую важную область, как организация деятельности центральных и местных правительств и других ветвей государственной власти (например, законодательной и судебной). Работы в этом направлении ведутся на разных уровнях, начиная с национальных проектов, принятых в развитых странах, и заканчивая программой построения глобального информационного общества (ИО) стран "Большой восьмерки".

В результате тотальной электронизации объектов и субъектов современного общества в обиход прочно вошли новые термины, такие, как e-citizen (электронный гражданин), e-business (электронный бизнес) и e-government (электронное правительство), а формы электронной коммерции теперь включают не только наиболее часто упоминаемые схемы B2B (business-to-business) и B2C (business-to-customer), но также B2G (business-to-government), C2G (citizen-to-government), не говоря уже о G2G (government-to-government) и C2C (citizen-to-citizen), т. е. охватывают сферу бизнес-отношений государства с гражданами и предприятиями и госорганов между собой.

Работы по созданию электронных правительств в передовых странах, в первую очередь в США и Сингапуре, проводятся под лозунгом большей открытости и подотчетности правительств гражданам. Электронизация, скажем, выплаты электронными гражданами налогов является лишь технологической и совершенно неглавной задачей в этом движении. Подотчетность, в свою очередь, не сводится лишь к предоставлению какой-то нужной электронным гражданам информации, а обеспечивается открытой спецификацией комплексов показателей работы конкретных госорганов и созданием доступных населению средств мониторинга этих показателей.

Построение такой системы позволит электронным гражданам самостоятельно судить об эффективности работы правительственных учреждений, а не полагаться только на заявления их руководителей или вышестоящих лиц и на сообщения СМИ. Несомненное лидерство США и Сингапура в области формирования национального информационного общества обусловлено тем, что федеральные власти отчетливо сознают доминирующую роль информационных и телекоммуникационных технологий в развитии своей экономики и повышении ее конкурентоспособности на мировом рынке.

Анализ общих принципов стратегии правительства США и Сингапура в области ИКТ позволяет утверждать, что правительство:

- заинтересовано в обеспечении больших удобств для граждан во взаимоотношениях с госучреждениями;
- принимает на себя роль лидера в электронизации экономики, в том числе в стимулировании развития электронной коммерции;
- реорганизует свою работу в рамках национальной инициативы по усилению контроля за своей деятельностью со стороны граждан.

В настоящее время не существует простой бизнес-модели правительства. Имеется лишь набор общих требований, выполнения которых граждане и бизнес, предоставляющие услуги и использующие их, вправе ожидать от правительства информационного века. Различные категории потребителей объединяет единое стремление получить более эффективные средства доступа к информации с тем, чтобы уменьшить стоимость транзакций как для себя, так и для своих партнеров, сделать взаимодействие с госорганами более простым, быстрым и комфортным.

Особое место занимает проблема сотрудничества правительства с гражданами, поскольку быстрое снижение стоимости коммуникаций и вычислений создает хорошие предпосылки для трансформирования условий жизни большинства населения. Чтобы новый сервис на базе современных технологий отвечал предъявляемым к нему требованиям, необходимо:

- обеспечить доступность услуг там, где в них есть необходимость, и тогда, когда в них нуждаются;
- использовать для предоставления услуг широкий спектр медиа-средств, включая центры вызовов (call center) и онлайн-системы;
- сегментировать рынок с учетом специфических потребностей различных групп населения;
- обеспечить обратную связь по содержанию и качеству предоставляемых услуг;
- предусмотреть группирование услуг в зависимости от их ориентации на те или иные случаи жизни;
- организовать разносторонний анализ информации по различным моделям использования услуг;
- привлечь пользователей к перепроектированию и модернизации услуг.

Официальные web-сайты электронных правительств некоторых стран:

1. Сингапур: <http://eCitizen.gov.sg/>
2. США: <http://www.firstgov.gov/>
3. Россия: <http://www.russia-gateway.ru/>
4. Великобритания: <http://www.ukonline.gov.uk/>
5. Канада: <http://www.canada.gc.ca/>
6. Австралия: <http://www.centrelink.gov.au/>

Неравновесные рынки

Дехтяр Г.И.

Ростовский государственный университет, Россия

В экономической теории принято считать, что внутренней чертой практически всех рынков является стремление к равновесию. Такие выводы присущи классическим статичным моделям спроса и предложения, использующим нормальные товары и причинно-следственную связь.

Существуют условия, при которых такая связь может трансформироваться. Этими условиями являются особые свойства товара, особые мотивы участников и особый характер зависимости явлений на рынке.

Главным отличительным свойством товара такого рынка является отсутствие ценности в потреблении (полезности) для четко определенной группы. Указанное свойство может проявляться не для всех потребителей, но для значительного их числа. Это должно быть количество, которое способно своими действиями по покупке изменить цену таким образом, что изменение цены смогло бы вызвать значительный сдвиг ожиданий.

В связи с тем, что этот товар не имеет ценности в потреблении, а имеет ценность в обмене для отдельной группы покупателей, он выполняет для них функцию не характерную для обычных товаров. Эта функция – средство накопления.

Кроме указанного свойства товар должен обладать и рядом черт: не должен терять свои характеристик во времени; те, кто использует товар в качестве средства накопления, должны быть уверены в том, что он имеет полезность в потреблении для другой группы.

Условие существования такого товара приводит к появлению сектора рынка, на котором обмен происходит не из мотива потребления, а из мотива сбережения. Из этого следует основная цель действий внутри сектора рынка – покупка товара (обмен на другой товар) в ожидании увеличения пропорции обмена этого товара к другому (увеличения цены). Основным стремлением участников является получение в результате обмена товара, пропорция обмена которого в соответствии с их ожиданиями должна возрасти, и соответственно неотделимым от этого (так как рынок состоит из двух товаров), является стремление избежания товара, чья относительная ценность со временем в соответствии с их ожиданиями будет падать.

Подобные свойства товара и мотивы участников создают особую связь явлений, называемую рефлексивной.

Если возникают устойчивые ожидания увеличения цен, вызванные какой-либо оценкой текущей тенденции или факторов, способных эту тенденцию сформировать, мотив сбережения заставит участников предпринимать решения по покупке товара. Их решения о покупках, физически воплощенные в действиях по обмену, увеличат спрос и поднимут цену, сдвинув ситуацию (например, ускорив текущую тенденцию повышения цен).

В результате их действий получится, что первоначальные оценки (ожидания, прогнозы) не совпали с реальностью, поскольку своими действиями они изменили ход событий (например, ускорив рост соотношения обмена). Изменившаяся ситуация привела к изменению их дальнейших оценок, затем к новым решениям и новым действиям, опять изменив ход событий. Таким образом, мы приходим к схеме рефлексивного процесса и к одному из свойств рефлексивной системы – непрогнозируемости. Очевидно, что в таком случае, мы имеем дело с системным самоускоряющимся, самозамедляющимся процессом, который зависит сам от себя, т. е. представляет собой циклический рефлексивный замкнутый процесс, где ожидания формируют действия, выражаемые в принятии решений и изменении ситуации, а ситуация изменяет ожидания, бесконечно повторяя цикл.

Получается, что весь процесс движется, не имея определенной конечной цели, в противоположность тому, как это происходит на обычном рынке. Вернее эта цель существует, но она постоянно меняется. Отсутствие такой равновесной цели, которая на обычном рынке выполняет роль магнита и причины движения, заменяется присутствием иной постоянно изменяющейся причины движения – ожиданий участников событий. Получается, что процесс формирования цены на определенном нами рынке имеет внутреннюю неравновесную природу. И эта природа появляется благодаря мотивации участников и особой рефлексивной связи событий.

Таким образом, очевидно, что рынки определенных товаров могут обладать внутренними свойствами неравновесности и непрогнозируемости. Такими рынками на наш взгляд, кроме финансовых рынков, могут в определенной степени и при определенных условиях быть рынки недвижимости, золота, денег, произведений искусства.

**Отток капитала в условиях либерализации внешнеэкономической
деятельности и методы его предотвращения**
Диденко Т.В.

Красноярский государственный университет, Россия

Отток капитала за рубеж препятствует экономическому развитию регионов и страны в целом. Отсутствие достоверных и полных данных о размере оттока капитала не позволяет всецело предотвратить необоснованный отток капитал за рубеж. Существующие методы, оценивая отток капитала на основе официальных данных платежного баланса, не позволяют произвести количественную оценку оттока капитала из страны за рубеж.

Разработан альтернативный метод количественной оценки оттока капитала за рубеж, который позволяет получить точные данные. Все известные методы определяют масштаб вывоза капитала с точки зрения макроэкономического уровня, в то время как разработанный метод позволяет оценить размер, вывезенного капитала с точки зрения микроэкономического уровня, опираясь на данные отчетности уполномоченных банков.

Была произведена количественная оценка оттока капитала из Красноярского края за рубеж в соответствии с разработанным методом. В переводы за рубеж через уполномоченные банки Красноярского края включались следующие показатели: во-первых, превышение сумм переводов над фактурной стоимостью импортированных товаров, услуг, работ и результатов интеллектуальной деятельности; во-вторых, невозврат выручки по экспортным контрактам; в-третьих, предоставленные кредиты резидентами РФ нерезидентам; в-четвертых, выплаты процентов по кредитам полученным; в-пятых, вложения в уставной капитал зарубежных компаний (прямые инвестиции); в-шестых, переводы денежных средств за рубеж на оплату ценных бумаг (портфельные инвестиции); в-седьмых, переводы на покупку иных валютных ценностей; в-восьмых, остатки на корреспондентских счетах в банках-нерезидентах; в-девятых, выдача наличной иностранной валюты на командировочные расходы за минусом возврата по командировочным расходам; в-десятых, иные переводы за рубеж.

Применение нового метода позволяет оценить размер оттока капитала по каждому виду операций: по импортным, экспортным, кредитно-финансовым и иным операциям. Количественную оценку можно проводить для каждого региона отдельно. Для получения окончательного показателя по стране необходимо аккумулировать данные всех Территориальных учреждений Центрального банка и учесть кредиты, предоставленные Правительством России, средства, потраченные на обслуживание внешнего долга. Также необходимо учесть наличную валюту, вывозимую частными лицами за границу из других регионов страны. Очевидно, что данные показатели легко и просто собрать с достаточно высокой точностью.

Анализируя динамику необоснованного недопоступления экспортной выручки в РФ в результате внешнеэкономической деятельности юридических и физических лиц Красноярского края, виден постоянный рост доли необоснованного недопоступления экспортной валютной выручки в рублях. Причина такого роста кроется в несовершенстве валютного законодательства в данной области. Для сокращения оттока капитала из страны по экспортным операциям необходимо четко классифицировать по видам и срокам операции между резидентами и нерезидентами в российских рублях и предусмотреть обязательства резидентов по зачислению экспортной выручки в валюту РФ и ввозу товаров в страну.

Необходимо разработать порядок контроля за валютными операциями резидентов по экспорту и импорту услуг, работ, результатов интеллектуальной деятельности. Формально валютная операция по исполнению контракта по ока-

занию услуг не противоречит валютному законодательству, вместе с тем, в ряде случаев условия договоров предусматривают завышенную оплату, правомерность которой проверить невозможно. Документы, подтверждающие выполнение работ, предоставлении услуг, предусмотренные письмом БР от 11.09.1997 №518, носят упрощенный характер, поэтому необходимо усовершенствовать данную процедуру.

Информация о договорах с признаками фиктивности в соответствии с Указанием Банка России от 12 февраля 1999 г. №500-У "Об усилении валютного контроля со стороны уполномоченных банков за правомерностью осуществления их клиентами валютных операций и порядке применения мер воздействия к уполномоченным банкам за нарушения законодательства" свидетельствует о том, что данного рода сделки составляют более половины всех обслуживаемых банками договоров. При этом действующими нормативными документами не предусматривается меры воздействия и права банков на ограничение проведения расчетов по ним. Отсутствуют также в законодательстве дальнейшие меры контроля за такого рода операции: собираются только сведения по контрактам, которые обладают признаками "фиктивности".

В силу того, что одной из причин оттока капитала из страны, в том числе и из Красноярского края, является уклонение от налогообложения, то следует внести некоторые изменения в налоговое законодательство. Учитывая тот факт, что основным способом нелегального оттока капитала из страны является использование фальшивых импортных контрактов, то необходимо взимать налог при переводе денег, а не по факту поступления в страну импортных товаров. Для решения проблемы оттока капитала необходимо также международное сотрудничество.

Бинарная экономика в постсоветской России *Ермакова Д.П.*

Ростовский государственный университет, Россия

За последнее десятилетие российская экономика претерпела значительные изменения, однако результаты рыночных преобразований, в целом, не оправдали возложенных надежд. В стране по-прежнему нет "эффективного собственника", а есть небольшая группа людей, сосредоточившая в своих руках большую часть богатства страны и масса работников "без прав" на долю в акционерной собственности. Благодаря реализуемому варианту приватизации произошло фактическое отделение производителей от собственности, управления производством и, соответственно, реального участия в распределении результатов труда. И это, естественно, не способствовало подъему экономики.

"Бинарная экономическая теория", основателями которой являются Луис и Патриция Келсо предлагает пути выхода из этой ситуации. Бинарная теория опирается на положение о том, что капитал, а не труд производит большую часть работ, создает значительную часть богатства и вносит основной и наиболее весомый вклад в экономический рост. В данной теории капитал – это все факторы производства, которые могут приносить доход их собственникам, но к нему не относятся категория "финансовый капитал".

К основным моментам "теории бинарной экономики" относится также следующее:

- Признаётся наличие двух факторов производства – труд и капитал, а, следовательно, существует два пути получения доходов – работа трудом и работа капиталом.

- Производительность человеческого труда имеет определенные ограничения и поэтому постоянно и неуклонно замещается постоянно растущей производительностью капитала.
- Приобретение капитала предлагается осуществить не за счет "рабочих сбережений", а посредством применения "системы синхрофинансирования или бинарного финансирования" [1].
- Бинарный подход видит прямую связь между растущей производительностью капитала с ростом потребления в обществе.
- Результатом функционирования должно явиться достижение устойчивого роста, экономической эффективности и распределительной справедливости.

Базовой моделью является План создания акционерной собственности работников (ЭСОП), который был реализован Келсо ещё в 1956 г., а сейчас действует приблизительно семь тыс. схем ЭСОП с участием десяти млн. Работников [2, С.107-108].

Эффективно функционирующий ЭСОП позволяет использовать получаемый кредит для финансирования роста корпорации и приобретения активов, а ее работникам – акционерам компании – для покупки её акций за счет дохода от приобретенного нового капитала, а не заработной платы.

Таким образом, создаются новые совладельцы капитала и новые производительные силы так, что это выгодно всем: от отдельного работника до общества в целом. Поэтому на данном этапе роль государства – сделать собственность на капитал экономически доступной для любого работника.

В России, к сожалению, практическое применение "бинарной теории" пока не получило широкого распространения. Однако предприятия, работающие по этим принципам, достигли неплохих результатов. Единственным видимым препятствием для бурного применения этой теории на практике являются бюрократические барьеры, создаваемые чиновниками, которые являются закоренелыми консерваторами, и не дают развиваться новым, прогрессивным методам ведения хозяйства, имеющим огромный внутренний потенциал. Данное исследование имеет своей целью разработку предложений по адаптации концепции бинарной экономики к индивидуальным особенностям постсоветского экономического пространства и конкретных методов внедрения её в российскую действительность.

Литература

1. Келсо Л. и П. Демократия и экономическая власть. Ростов Н/Д: Издательство "Феникс", 2000.
2. Ершова Т. В. Методологические принципы и теоретические основы бинарной экономики. Волгоград: Издательство Волгоградского государственного университета, 2001.
3. Преобразование предприятий: Американский опыт и российская действительность / Под ред. Дж. Лоуга, С. Плеханова, Дж. Симмонса. М.: Вече-Персей, 1997.

Современное состояние инновационной деятельности в России

Жаровская А.А., Киселева Т.А.

Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова, Россия

В условиях рыночной экономики ни одно промышленное предприятие не может успешно работать, если оно не опережает своих конкурентов в процессе разработки и выведения на рынок новых продуктов и технологий – в процессе инноваций.

Инновационная деятельность – вид деятельности, связанный с трансформацией научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, внедренный на рынке, технологический процесс, используемый в практической деятельности, либо в новый подход к социальным услугам.

Авторами было проведено исследование состояния инновационной деятельности в России в динамике за последние пять лет и разработан ряд рекомендаций по улучшению инновационного климата в российской экономике.

Исследование показало, что доля инновационно-активных предприятий в России незначительна и находится на уровне 5-5,5%. Лишь однажды она превысила 6% – в 1999 г.

Можно говорить о крайне низкой инновационной активности российских предприятий, поскольку в странах Европейского Союза показатель, аналогичный тому, который рассчитывается ЦИСН, составляет 53%, а в США – 33%. Низкая инновационная активность подтверждается и другими показателями, такими как средний возраст производственного оборудования и коэффициент его обновления. Средний возраст производственного оборудования достиг в 2001 г. 18,92 годам. Коэффициент обновления основных фондов на протяжении последних трех лет не превышает 1%, что более чем в десять раз ниже уровня 1970 г. По оборонным предприятиям ситуация несколько лучше: там потери технологического потенциала составили за 1991-2001 гг. около 30% тогда как в целом по промышленным предприятиям – более 50%.

Данные обследований свидетельствуют о том, что наиболее высокая инновационная активность характерна для предприятий химической и нефтехимической промышленности машиностроения и металлообработки. Рейтинг отраслей по уровню инновационной активности является неизменным в динамике в течение последних нескольких лет. Всегда традиционно высокой была инновационная активность на предприятиях военно-промышленного комплекса (ВПК). По данным на июнь 2001 г. около 4% предприятий ВПК были международно-ориентированными в своей инновационной деятельности, то есть почти половину своей продукции они продавали на международном рынке, причем около пятой части всех предприятий сумели привлечь иностранные инвестиции для своего развития. Около 18% инновационно-активных предприятий ВПК ориентированы на внутренний рынок, хотя почти четверть их продукции продается за рубежом.

Данные о влиянии размера предприятия и формы собственности на уровень его инновационной активности крайне противоречивы. Согласно результатам обследований более высокая инновационная активность характерна для крупных предприятий (численностью от 2000 чел.). Что касается вопроса о форме собственности, то наибольшая инновационная активность была характерна для предприятия иностранной и совместной собственности (7,1% инновационно-активных предприятий в 2001 г.), смешанной (67%) и частной (5%) форм собственности при среднем показателе инновационной активности, равном 4,6%.

Активными участниками инновационного процесса в России являются малые инновационные предприятия. Однако их число, приводимое в официальной статистике, не соответствует реальному числу малых фирм, занимающихся высокотехнологичным бизнесом. В действительности в этой сфере работает не более 10% их номинального количества.

Основным источником инноваций в промышленности были и остаются собственные средства предприятия (91% предприятий использовали их как главный источник для развития инновационной деятельности). Государственное участие в создании благоприятного инновационного климата может заключаться в прямом финансировании различных инициатив, а также косвенных мерах регулирования.

Для России все большую важность приобретает интеграция отраслевой науки в формирующиеся крупные коммерческие структуры. В частности, на базе АНТК им. Туполева и АО "Авиастар" создан авиационный концерн "Туполев", успешно функционирует высокотехнологичная ФПГ "Оборонительные системы".

Большие перспективы у малых и средних инновационных предприятий. Малый наукоемкий бизнес, обладая высокой адаптивностью и оперативностью, демонстрирует экономическую устойчивость, способствует расширению занятости. Сегодня в нашей стране действует уже около 40 тыс. малых инновационных фирм. Наибольших успехов добиваются структуры, зародившиеся в бизнес-инкубаторах, технопарках, технополисах, интеллектуальное ядро которых образуют специалисты крупных НПО или ВУЗов.

Литература

1. Дежина И., Цыганов С. Создание новых технологий, или Прыжок через пропасть // Вестник РАН, 2000, №4.
2. Доклад Правительству РФ "Основные направления государственной научно-технической политики на среднесрочный и долгосрочный периоды". Минпромнауки РФ. Декабрь 2000 г. Информационные материалы к докладу, 89 с.
3. Житенко Е.Д. Проблемы инновационного процесса //Инновации, 2001, №1-2.
4. "Инновационный путь развития – стратегическая задача России". Выступление президента ТПП РФ Смирнова С. на съезде РСПП в Москве, 6 октября 2000 г.
5. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. М.: Прогресс, 1990.
6. "Инновационный путь развития – стратегическая задача России". Выступление президента ТПП РФ Смирнова С. на съезде РСПП в Москве, 6 октября 2000 г.

Проблемы частных инвестиций в России

Курсанов Ф.В.

Российский университет дружбы народов, Россия

На мой взгляд, современная экономическая мысль России обошла стороной, оставив без внимания, один немаловажный аспект развивающейся экономики – это частные инвестиции, источники их образования и факторы, препятствующие "переносу" частных сбережений в сферу частных инвестиций [1]. После изучения данного вопроса можно выделить следующие проблемы, с которыми столкнулось частное инвестирование в России.

Опыт инвестирования. Для большинства людей такой опыт оказался отрицательным, причем его можно разделить на четыре этапа разочарований во вложениях денежных средств: распад СССР и либерализация цен, приватизация, финансовые пирамиды, финансовый кризис 1998 г. Вкладчики попробовали вложить свои средства и в банки, и в предприятия, и в инвестиционные компании, но ни один из этих объектов инвестирования не принес желаемого результата.

Степень осведомленности и правовой защиты. Для большинства рядовых граждан отсутствовала достоверная информация об источниках приложения своих свободных денежных средств, об инструментах вложения, о различных схемах и способах вложения, а также не действовали правовые механизмы защиты интересов инвесторов. Государство не обеспечило население консультационными услугами, которые должны были быть призваны разъяснить особенности и специфику частной финансовой деятельности. Информация поступала стихийно, бессистемно, методом проб и ошибок, а при отсутствии реально действующих, охватывающих все аспекты финансовой деятельности частных субъек-

тов законодательных механизмах обеспечения прав частных инвесторов и миноритарных акционеров, права последних не принимались в расчет и игнорировались [2].

Психологические основы инвестирования. Историческое воспитание. Во времена СССР не передавались навыки использования свободных денежных средств, по причине невозможности найти объект инвестирования, в силу тотального государственного контроля и единственной формы собственности – государственной. Поэтому у старшего поколения, проживших большую часть своей жизни в СССР, в начале 1990-х столкнувшись с рынком, даже не возникает мысли об инвестировании своих средств, просто потому, что они не привыкли делать, не умеют, а к тому же боятся из-за неустойчивости финансовых институтов [3]. Накопив – покупаю. Русский сначала долго копит, а потом покупает. От части такой способ приобретения товаров был обусловлен существовавшим во времена СССР дефицитом товаров, при котором у людей накапливались денежные средства, которые не на что было потратить. С течением времени такие условия приобретения товаров переросли в манеру, в способ покупки, который закрепился в сознании граждан, и уже позднее (после распада СССР) был, условно говоря, заданным фактором, обуславливающим создание и развитие страны в целом и финансовой системы в отдельности. Хотя и характер этого фактора изменился: теперь уже с широко диверсифицированным предложением товаров и календаря. Таких дат, к сожалению или к профессиональным и семейным праздникам и получается, что каждый месяц есть значительный праздник, который не может остаться без внимания – это хорошо, но плохо то. Что русский человек отличается добротой души и не прагматичен, что приводит к тому, что (не говоря уже об инвестициях) накопленные сбережения просто "спускаются" на веселье и нет рационализма и в меру скупости, так необходимой для образования сбережений.

Структура доходов. Не секрет, что уровень и дифференциация потребления в развитых странах значительно превышает соответствующий показатель в сегодняшней России. Однако как в западном, так и в российском обществе существует некий инвестиционный барьер по уровню дохода, до которого инвестиций просто быть не может, потому что доход целиком уходит на потребление. Но для России существует маленькая деталь, которая коренным образом влияет на распределение дохода. Дело в том, что сегодняшнее экономически активное население в большинстве своем выросло в СССР: при минимальном потреблении, невероятно скудном ассортименте, а самое главное с дефицитом большинства товаров, удовлетворение потребности в которых, население начало в 1990-х гг., но не слишком в этом преуспело из-за отсутствия достаточных средств. Таким образом, прежде чем преодолеть инвестиционный порог, гражданину России, приходится преодолеть порог потребления продовольственных и жизненно необходимых товаров, что при сложившемся уровне и качестве жизни могут сделать далеко не многие. Но и после прорыва через этот порог до возможных инвестиций еще далеко, потому что перед человеком открывается невероятно обширный спектр приложения своего "излишнего" дохода – товары пассивного спроса, о которых он мечтал во времена "застоя" и не мог себе позволить в начале перестройки. Насытиться такими товарами довольно тяжело, но помогает здравый разум, который проталкивает людей через порог инвестирования, а иначе бы частные инвестиции вообще отсутствовали. Если оценить уровень прохождения населения через пороги, то получается, что первый отсеивает 55-60% населения России, второй – 30-40%, и в результате остается менее 10% населения, которые располагают средствами для сбережений и, возможно, для инвестиций, но из этих 10%, 60-70% не будут этого делать в силу отрицательного опыта, а будут лишь сберегать или инвестировать за пределы российской экономики. Т. е.

остается менее 3-4% населения реально имеющих возможность инвестировать, что для развивающейся экономики России крайне мало [4].

Семейное положение и цикл семьи. Если условно взять, что появление ребенка происходит в 20-25-ем возрасте родителей, то можно с достаточно высокой вероятностью сказать, что последующие 20 лет основная часть дохода будет уходить на потребление в связи с необходимостью содержать ребенка, а оставшаяся, уже незначительная, часть дохода в лучшем случае будет распределяться на сбережения. Достигнув 40-45 лет, когда ребенок начинает вести самостоятельный образ жизни и становится частично или полностью материально независимым от родителей, только тогда последние смогут распределять значительную долю своего дохода на инвестиции.

Литература

1. Акиндинова Н. Склонность населения России к сбережению: тенденции 1990-х гг. // Вопросы Экономики, 2001, №10, С.80-92.
2. Водянов А., Смирнов А. Шанс на инвестиционный подъем и трудности его реализации // Российский Экономический Журнал, 2000, №11-12, С.10-22.
3. Резняков Л. Российская реформа в пятнадцатилетней ретроспективе // Российский Экономический Журнал, 2001, №4, С.3-11.
4. Водянов А., Смирнов А. Инвестиционная политика: каким методам госрегулирования отдать предпочтение? // Российский Экономический Журнал. 2001, №11-12, С.3-11.

Стратегия монетарной политики в странах с переходной экономикой

Клименко И.А.

Донецкий национальный университет, Россия

Распад СССР и образование на его территории суверенных держав, а также переход от административно-командной к рыночной экономике обусловили необходимость для всех стран – бывших союзных республик, в т.ч. и Украины, выхода из рублевой зоны, внедрения собственной денежной единицы и проведения на этой основе глубокой структурной перестройки денежной системы. Определяющее влияние на формирование и развитие денежно-кредитной политики как в России, так и в Украине имеют идеи монетаристской теории. Первоначальной задачей выступает обеспечение ценовой стабильности и стойкости национальной денежной единицы. В Украине денежная стабилизация, начавшаяся в октябре 1994 г., обеспечила переход к малоинфляционному росту денежной массы. Однако успехи макроэкономической стабилизации осуществляются на основе накопления финансовых противоречий как по вертикали (государство – экономические агенты), так и по горизонтали (между экономическими агентами). Резкое увеличение объемов заимствования Украиной в конце 1990-х гг. привело к усилению нагрузки на государственный бюджет страны и всю экономику в целом. По состоянию на 01.01.2002 г. общий государственный долг Украины более чем в 2 раза превысил размер сводного бюджета страны и составил около 43% ВВП Украины.

В России высокие цены на нефть стимулировали довольно существенный рост производства и ВВП России. По итогам 2001 г. рост ВВП в России превысил 5% (в Украине – 7%), что значительно меньше значения 2000 г. – 8,3%. Приток в страну денежных средств за нефть и газ должен был способствовать ревальвации рубля, но по ряду причин этого не произошло. Во-первых, Центральный Банк однозначно взял курс на "дешевый рубль", чтобы способствовать увеличению необходимого России экспорта. Последнее связано еще и с огромным внешним долгом, для обслуживания которого России нужны гораздо большие валютные поступления в страну, чем Украине. Если украинский внешний долг

сейчас составляет 7,9 млрд. долл., то внешний госдолг России – почти 145 млрд. дол. В отличие от Украины России сегодня в одиночку приходится нести "бремя СССР", и наиболее затратной частью является военный потенциал бывшего Союза. На поддержание его в жизнеспособном состоянии уходит значительная часть бюджета России. Во-вторых, в прошлом году на российскую экономику оказал влияние определенный отток капиталов при незначительном притоке. Более того, российские капиталы устремились в другие страны СНГ, в т.ч. и в Украину. В-третьих, в Россию, как и в Украину, так и не вернулись иностранные портфельные инвесторы. И росту индекса РТС (он поднялся почти до отметки 300) в течение всего года способствовали в основном внутренние игроки.

И хотя как в экономике Украины, так и в экономике России в 2001 г. наблюдался экономический рост, имеет место проблема задолженностей и неплатежей.

В данное время важнейшим средством повышения эффективности экономики и увеличения его прозрачности является нормализация платежного оборота. В денежном обороте должна быть исключена возможность возникновения финансовых пирамид как средства перераспределения денежных средств. Кредитно-денежная и финансовая система страны должна быть четко структурированной, бесперебойной в осуществлении платежей и расчетов, прозрачной для контроля за движением товарных и денежных потоков; гибкой и мобильной по отношению к влиянию внешних и внутренних факторов на любом уровне управления народным хозяйством.

Глобализация: предпосылки возникновения и противоречия

Коваленко И.А.

Донецкий национальный университет, Украина

Существование **глобализации** как явления не вызывает само по себе сомнений и никем не оспаривается. Ее объективное содержание составляют разнородные по происхождению, сферам проявления, механизмам и последствиям процессы, что позволяет и требует рассматривать глобализацию как качественно самостоятельную, сложную систему явлений и отношений, целостную в ее системности, но внутренне весьма противоречивую. [1]

Теория и практика неолиберальной глобализации стали бурно развиваться с конца 1970-х гг., когда прежняя модель развития стран Запада и мирового хозяйства оказалась в глубоком кризисе. Распад колониальной системы и начавшееся самостоятельное развитие освободившихся стран подрывали прежние устои мирового хозяйства. Наконец, окрепли Германия и Япония, ставшие серьезными конкурентами США. Назрел вопрос о новом соотношении политических и экономических механизмов регулирования. В этих условиях *идеи неолиберализма* и отказа от государственного регулирования легли на благодатную почву и получили немалое распространение среди правящих элит ряда западных стран.

За исторически короткий срок в капиталистическое товарно-денежное обращение были втянуты огромные новые сферы человеческой деятельности. Резко выросли международный товарооборот и движение капитала между странами. Экономика многих стран приобрела ярко выраженную экспортную ориентацию.

Общепризнанно, что глобализация стала важным фактором беспрецедентных успехов американской экономики в 1990-х гг. Однако воздействие неолиберальной глобализации на периферийные страны оказалось гораздо более противоречивым.

На протяжении последней четверти XX в. с прямой или косвенной *крити- кой* теории и практики глобализации выступал довольно широкий круг ученых, политиков и общественных движений.

По мере назревания с конца 2000 г. кризисных явлений в экономике США характер обсуждения проблем глобализации заметно меняется. Шаткое состояние фондовых рынков и падение темпов роста экономики Соединенных Штатов уже к весне 2001 г. привели к резкому сокращению экспорта многих стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, которые в предшествующие годы считались ярким примером благотворного воздействия глобализации.

Кроме того, заметно усиливается сопротивление деятельности ВТО, МВФ и других международных экономических организаций. Их фактические действия в последние годы объективно способствовали повышению риска, как среди кредиторов, так и внутри самих этих организаций. В результате бурных событий в Сиэтле, Давосе, Праге многие намечавшиеся мероприятия по форсированию не-олиберальной глобализации были сорваны [1,2].

По причине неравномерности мирового развития возникают дополнительные проблемы, связанные с процессом глобализации. Прежде всего, тесная взаимозависимость экономик различных стран приводит к возникновению *мировых* экономических кризисов. Речь также идет об использовании глобальных средств информации криминальными структурами и международными террористическими организациями. Особо следует отметить, что, если в развитых странах неолиберальная политика проводилась осторожно и селективно, с четкой установкой не разрушать устои общества, то в отношении других стран (особенно периферийных) требования были более категоричными. Их суть сводилась к либерализации торговли и цен, дерегулированию предпринимательской деятельности, всемерному сокращению хозяйственной функции государства, строго фискальной политике [3,1].

В то же время, некоторые исследователи утверждают, что степень снижения роли национальных государств и их правительств не стоит преувеличивать. В конечном счете именно они по-прежнему принимают (самостоятельно или скоординированно с правительствами других государств) ключевые решения, которые *устанавливают правила*, определяющие поступательное развитие либерального международного экономического режима и закладывающие необходимые предпосылки для тех самых **процессов глобализации**, которые часто моделируются как некие автономные силы, якобы подрывающие позиции государства и делающие его устаревшим элементом в системе международных экономических отношений.

В настоящее время международная система должна восприниматься как сложная трехуровневая комбинация национальных, региональных и собственно международных политических рынков, субъекты которых во взаимодействии друг с другом определяют действительный вектор экономической политики национальных государств и наднациональных экономических институтов [2].

Литература

1. Коллонтай В. Эволюция западных концепций глобализации // МЭ и МО, 2002, №1, С.24-30.
2. Афонцев С. Проблема глобального управления мирохозяйственной системой: теоретические аспекты // МЭ и МО, 2001, №5, С.65-70.
3. Симония Н. Глобализация и неравномерность мирового развития // МЭ и МО, 2001, №3, С.35-44.
4. Косолапов Н. Глобализация: сущностные и международно-политические аспекты // МЭ и МО, 2001, №3, С.69-73.

Антиглобализм – объективная реальность современности Коваленко Н.А.

Донецкий национальный университет, Украина

Если в начале 1990-х гг. в мировом общественном сознании родилось критическое отношение к процессам глобализации, то во второй половине 1990-х этот настрой породил широкую оппозицию глобальности, включая как умеренную критику, так и тотальное противоположение в виде так называемых **антиглобалистских движений**.

Глобализация, как известно, – не только объективное следствие техноконического развития, но и политика. Главными агентами в становлении глобальной экономики были правительства стран "большой семерки" и контролируемые ими международные институты – МВФ, Всемирный банк, ВТО, которые связывали достижение поставленных задач с политическим и экономическим давлением в целях унификации всех национальных экономик вокруг единых правил. Такая экономическая система, естественно, приносила выгоды странам, занимающим наиболее выгодные конкурентные позиции, и едва ли учитывала интересы развивающихся государств, которые, и по сей день, сталкиваются с явлениями социально-психологического давления (в том числе посредством СМИ), а иногда и прямого насилия.

Все это обуславливает неизбежность сопротивления процессу глобализации, по крайней мере, в той ее форме, которая ныне преобладает. И сопротивление это – как пассивное (инерция культурной самобытности), так и активное, – нарастает.

Знаменем времени стало *новое социальное движение* – транснациональное по своим масштабам и характеру, направленное против политики экономической глобализации. Его кульминацией в 2000 г. стали беспрецедентные по масштабам массовые демонстрации в Генуе, приуроченные к проходившей там встрече "восьмерки" (в них приняло участие около 300 чел.). Впервые же данное движение заявило о себе в декабре 1999 г., сорвав в Сиэтле (США) министерскую конференцию ВТО. За этим последовали демонстрации в Мельбурне и Давосе во время прохождения там Всемирного экономического форума, в Вашингтоне и Праге – по случаю заседаний Всемирного банка и МВФ, в Ницце (там проходила встреча глав государств ЕС), а также в Германии, Франции, Польше, Венгрии. Выступления эти часто сопровождалось актами насилия и вандализма со стороны хорошо организованных экстремистов, использующих мирные манифестации как прикрытие.

В новом социальном движении, которое стали называть "антиглобалистским", представлены различные течения – и те, которые оспаривают глобализацию как таковую, и те, что видят свою цель в поисках ее альтернативной модели – более демократичной и человеческой. Отстаиваемые ими ценности – это справедливость, солидарность, демократия, экономические социальные права, самоуправление, здоровая окружающая среда и культурное многообразие. Будучи приверженцами такого подхода, в мае 2000 г. представители свыше тысячи правительственных и гражданских организаций более чем из ста стран по предложению генерального секретаря ООН Кофи Аннана провели в Нью-Йорке встречу – **Форум тысячелетия**. Ими был выбран курс на глобализацию, которая осуществлялась бы самими людьми в их собственных интересах.

Таким образом, международная дискуссия о глобализации приобрела новое качество, и одной из заметных вех в ней стал **Всемирный социальный форум** в Порту-Алегри (Бразилия, 25-30 января 2001 г.), устроенный в противовес проходившему в Давосе **Всемирному экономическому форуму**. Социальный форум привлек свыше 10 тыс. делегатов из 120 стран и журналисты окрестили его "Ан-

ти-Давосом".[1] И вот уже в этом году состоялся его второй созыв (одновременно с прошедшим недавно в Нью-Йорке Всемирным экономическим форумом), сплотивший 60 тыс. делегатов из 130 государств. Организаторы его подчеркнули, что на этот раз их задача не митинги и шествия, а поиск концепции и стратегии. Их идея состоит в следующем: в Нью-Йорке ведут речь о том, как накопить больше богатств, они же обсуждают, как их лучше распределить. Таким образом, данный Форум фактически тяготеет к функциональному дополнению Форума экономического. [2]

К тому же все чаще встречается мнение, что ничто так не сближает и не способствует экономическому глобализму, как "синдром осажденной крепости", порожденный действиями антиглобалистов, и что такая мобилизационная психология поможет глобализации не хуже любых экономических выкладок. [3]

И, тем не менее, уже сейчас налицо необходимость выработки политики, способной интегрировать в процессе глобализации человеческое и социальное измерение, обеспечить право всех народов на достойную жизнь и культурную самобытность. Только тогда мировое сообщество всецело будет понимать под глобализацией процесс созидательный, не требующий противодействия.

Литература

1. Вебер А. Что стоит за так называемым антиглобализмом? // МЭ и МО, 2001, №12, С.50-56.
2. Иваницкий А. Противостояние на двух концах Америки // Новые известия, 2002, №19 (1025), С.3.
3. Иваницкий А. Ничто так не глобализует, как антиглобалисты // Новые известия, 2002, №17 (1023), С.3.

Incentives and obstacles for direct investments

Kolanowski K.

Europa University of Viadrina, Frankfurt (Oder), Germany

It is not an exaggeration that direct investments, should they be foreign or domestic, are welcome almost everywhere. Eastern Europe, including some CIS countries, is not any exception. The investments speed up the local economy, create new jobs, positively contribute to the regional image and, in contrast to non-direct investments, are quasi-permanent and difficult to undo. It is therefore not surprising that the authorities of many locations do their best to make them as attractive as possible for potential investors. The question that should be asked here is "what are the incentives and obstacles to invest in a particular place?". In my short report, I shall try to give at least a partial answer to this question.

Profitability of an investment

It is obvious that investors want to maximize their profit and will base their location decision mainly on future profit expectations. Here, it should be considered, on what factors the profit depends. The first ideas that come into one's mind are taxes and costs of labour. In this context, the countries of Eastern Europe look favourably since the local costs of labour are low and the taxes moderate (with a few exceptions). Some regions also grant subsidies for larger investments. This does not, however, suffice. A number of other factors play an important role. From a practical point of view, they can partially explain the intractability of various special economic zones in Eastern Europe, i.e. in Russia, Belarus, Ukraine and Poland. Let us name a few of those factors:

- a) local infrastructure
- b) local output and input prices
- c) interdependence between capital and labour
- d) labour force

- e) interest rate on the capital market
- a) The local infrastructure has a positive influence on the productivity of the input factors. A greater productivity means a greater profit provided the same level of input. Therefore, it is always more reasonable to locate an enterprise in a place which is well available (e.g. near a public road) and, if necessary, near a source of natural resources required. Sometimes, it might be useful to locate an enterprise near the main customer or/and supplier. Moreover, the level of required infrastructure depends also on the type of activity. Some activities (especially many types of services) need a strongly populated area (like capitals, larger towns etc.), while the others (e.g. internet companies) will rather take advantage of an area with worse infrastructure, lower taxes and higher government subsidies.
 - b) Local input and output prices have a direct influence on the financial result of a potential investor.
 - c) Capital and labour are partly complements and partly substitutes. Their interdependence is usually described by a *Cobb-Douglas production function* ($y = aK^\alpha L^\beta$)¹. For this reason, cheap labour force induces the entrepreneurs to use more labour-intensive technologies. In this case, the level of invested capital will be lower than in a location with higher wages. This partly explains why foreign investors are reluctant to use the most up-to-date technologies in less developed countries and regions with a low wage level.
 - d) The region should not lack labour force with required qualifications.
 - e) In the long term, the direct investment should *always* give a greater profit than any investment on the capital market (shares, bonds, savings account in a bank etc). Otherwise it is not wise to invest at all. The alternative profit expected on the capital market should be regarded as an *opportunity cost* and, therefore, considered in the calculation of the investor.

Having determined the possible factors influencing the profit of an entrepreneur, let us finally construct a simplified profit function:

$$\Pi = (1-t)[pY(K, L, I) - wL(w, K) - dK - rK - aK - MY - F - O + G(K)]$$

where: Π – profit, t – profit tax rate, p – output price, y – output quantity, I – infrastructure, K – capital, L – labour, w – wage level, d – depreciation, r – interest rate, a – taxes on assets, F – fixed costs, O – other taxes, G – subsidies, M – unit costs of other inputs.

The enterprise chooses such a level of capital that maximizes its profit:

$$\frac{\partial \Pi}{\partial K} = (1-t)[p \frac{\partial Y(K, L, I)}{\partial K} - w \frac{\partial L(w, K)}{\partial K} - d - r - a - M \frac{\partial Y}{\partial K} + \frac{\partial G}{\partial K}] = 0$$

For a local authority, it means that it should not only apply a feasible policy of subsidies and taxes, but also provide an appropriate level of infrastructure. It could also stimulate programs for educating the labour force to work in a determined branch. This, however, requires higher public expenditures that can usually be compensated only by increasing taxes (what, again, discourages potential entrants).

In reality, many poorer regions with high unemployment have insufficient infrastructure and the qualifications of their labour force do often not correspond to the expectations of the potential investors.

¹ y - output level, K - capital, L - labour, a, α, β - parameters.

Other factors

There are a few other factors influencing investor's decision. One of them is the **investment risk**. The risk of a quasi-permanent direct investment should be as low as possible. Here, one should also stress that there is a difference between the *real risk* and the *risk perceived*. Some regions (countries) may be only perceived as risky because of their past or their environment. A typical example could be massive disinvestments in various Eastern European countries (in particular in the Baltics) after the Russian crisis in 1998.

Another important factor is **information**. It is not always available where needed. Therefore, if a region offers good investment conditions, it should conduct an intensive marketing campaign. Otherwise it may be left unnoticed. Furthermore, information shortages may lead to **stereotypes** which replace lacking information. Stereotypes, being usually negative, may be a dangerous obstacle for a less popular location.

To sum up, it is difficult to determine an appropriate bundle of incentives for a local authority, especially if its budget is limited. It should be, however, kept in mind, that investors cannot always be bought by increased subsidies and reduced taxes. Other factors must not be neglected, especially the infrastructure level as well as the "quality" and costs of the labour force.

Инвестиции: динамика и факторы, влияющие на их увеличение *Корзина Е.А.*

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

Активный приток иностранного капитала является важным индикатором формирования благоприятной инвестиционной среды. Наиболее значительные иностранные инвестиции по данным Госкомстата России на 2000 г. сконцентрированы в пищевой промышленности (16%), промышленности (42,1%), транспорт и связь (17,9%) и розничной торговле и общественном питании (20,2%).

Целью привлечения капитала является не только приток финансовых ресурсов, но главное – развитие экономики страны в целом. Россия, в отличие от большинства переходных стран, на протяжении 1990-х гг. де-факто вывозила капитал в большом объеме. Поэтому можно полагать, что страна нуждалась в иностранных инвестициях не столько как в источнике финансирования, сколько как в факторе трансформации институциональной среды. Так, в 1996 г. в Россию поступило иностранных инвестиций на сумму в 6,97 млрд. долл., в том числе 35% в форме прямых инвестиций, 1,8% – в форме портфельных и 63,2% – в форме прочих инвестиций.

Для притока иностранных инвестиций в Россию характерен не только их сравнительно небольшой объем, но и неудовлетворительная структура: низкая доля ИПИ и портфельных инвестиций и очень высокая доля прочих инвестиций. Приток портфельного и долгового капитала на частном (и государственном) уровне в Россию в 1995–1998 гг. привел, в итоге, к финансовому кризису в августе 1998 г. Иностранные инвесторы переориентировались с финансового на реальный сектор экономики. Важным результатом кризиса стало сокращение доли портфельных инвестиций и рост прямых инвестиций в общем объеме иностранных инвестиций. Накопленные иностранные инвестиции в России по состоянию на 1 июля 2000 г. оценивались в 30,7 млрд. долл., из которых 42% составляли прямые инвестиции, 52% – прочие и 1%-портфельные. Но портфельные инвестиции способны принять активное участие в восстановлении и

развитии инвестиционной активности и улучшении инвестиционной среды, и их роль в экономике страны не стоит недооценивать.

Для создания благоприятной инвестиционной среды, прежде всего, необходимо обеспечить:

- Стабильность макроэкономической ситуации, прозрачность проводимой государством экономической политики;
- Создание справедливой налоговой системы и эффективного налогового администрирования;
- Активный ввод земли в экономический оборот;
- Доступ реального сектора к финансовым ресурсам на основе формирования институтов рыночной инфраструктуры;
- Дебюрократизацию экономики (государство должно отойти от практики избыточного вмешательства в дела бизнеса, что позволит четко очертить сферу государственного регулирования, повысить его эффективность);
- Проведение реформы инфраструктурных отраслей (РАО "ЕЭС", МПС и т.д.) и повышение их эффективности и инвестиционной привлекательности;
- Создание эффективной системы защиты прав инвесторов, реформирование судебной системы, борьба с коррупцией;
- Создание единого экономического пространства, обеспечение рыночной конкуренции и недопущение монополизации рынков.

При совокупном действии этих факторов объем иностранных инвестиций увеличивается. Необходимо сказать и о другом факторе, который должен серьезно повлиять на объем иностранных инвестиций, о вступлении России в Международную торговую организацию (ВТО). При этом ожидается, что горизонтальные (ориентированные на внутренний рынок) инвестиции пойдут во внутренние регионы с большей концентрацией населения, а вертикальные (ориентированные на экспорт) – в приграничные регионы с квалифицированной рабочей силой. Но, прежде всего вне зависимости от вступления в ВТО необходимы меры по улучшению инвестиционной среды и формированию единого экономического пространства в России.

Базовые характеристики новых информационных технологий* **Кузьмин В.**

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

В настоящее время мировое сообщество переживает период, единственным историческим аналогом которого может быть неолитическая революция, т. е. овладение нашими предками технологиями использования огня. Сегодня в роли "огня" выступают новые информационные технологии. Они быстро изменяют наш мир, непосредственно влияют на производство, его организацию и перспективы развития общества. В силу единства реального мира, новые технологии организации бизнеса проникают в социальные, политические, культурные и другие сферы жизни общества. Причины таких глобальных изменений обусловлены:

- Глобализацией мировой экономики и интеграцией мировых рынков капитала, исчезновением торговых и инвестиционных барьеров, развитием стратегий глобального рынка и инвестирования;
- Кардинальной реструктуризацией компаний в результате стандартизации бизнес-процессов, их упрощения, переориентации на снижение затрат, реинжиниринга бизнес-процессов, синхронизации цепочек поставщик-потре-

* Тезисы публикуются в сокращении.

битель, появления технологий планирования ресурсов предприятий и управления взаимоотношениями с покупателями;

- Развитием и распространением компьютерных технологий бизнес-менеджмента, основанным на принципах закона Мура (возможности информационных и компьютерных технологий возрастают экспоненциально, в то время как их стоимость снижается) в сочетании с все более мощными прикладными программными средствами, что ведет к трансформации бизнес-систем.

Таким образом, развитие информационных технологий привело или приводит мир к переходу от "индустриального общества" к "обществу информационному". Эта перемена, часто называемая "информационной революцией", которая заключается в кардинальной смене способов производства, мировоззрения людей и межгосударственных отношений.

Информационная технология – процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных (первичной информации) для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления (информационного продукта).

Можно выделить следующие этапы развития новых информационных технологий в развитых странах:

- 1960-е гг. – автоматизация простейших производственных функций, первые разработки локальных систем управления в крупных фирмах;
- 1970-е гг. – простейшие интегрированные комплексы, работающие в пакетном режиме, повышение уровня интеллектуальности решаемых задач, формирование первых систем цифровой связи, отработка комплексных решений автоматизации управления на уровне предприятий, появление основных идей и начало формирования современной концепции новых информационных технологий;
- 1980-е гг. – расширение использования информационных технологий на основе распределённых информационных систем, реальное воздействие элементов новых информационных технологий на всех участников производственных процессов, непосредственное влияние на процессы принятия решений высшим руководством фирм;
- 1990-е гг. – интеграция информационных технологий в различных областях, на базе новых информационных технологий бурно развивается международная интеграция бизнеса, Internet и электронная коммерция, совместное использование данных и обмен информацией изменяют общество, возникают новые парадигмы подготовки и организации производства, стандарты реконфигурации и управления проектами, внедрение технологий "параллельного проектирования" и "виртуального предприятия".

Основные принципы новой информационной технологии:

- интерактивный (диалоговый) способ предоставления информации;
- высокотехнологичность процессов и систем;
- комплексная интеграция;
- скорость, гибкость и низкая система коммуникационных издержек.

Техническими средствами для информационных технологий является аппаратное, программное и математическое обеспечение процесса. С их помощью производится переработка первичной информации в информацию нового качества.

Инструментарий информационной технологии – один или несколько взаимосвязанных программных продуктов для определенного типа компьютера, технология работы в котором позволяет достичь поставленную пользователем цель.

В качестве инструментария могут быть использованы следующие распространенные виды программных продуктов для персонального компьютера: тек-

стовый процессор (редактор), настольные издательские системы, электронные таблицы, системы управления базами данных, электронные записные книжки, электронные календари, информационные системы функционального назначения (финансовые, бухгалтерские, для маркетинга и пр.), экспертные системы и т.д.

Информационная технология тесно связана с информационными системами, которые являются для нее основной средой. Составляющие элементы информационной системы – это компьютеры, компьютерные сети, программные продукты, базы данных, люди, различного рода технические и программные средства связи и т.д. (техническое и программное обеспечение) Основная цель информационной системы – организация хранения/защиты/передачи/распределения информации.

Реализация функций информационной системы невозможна без знания ориентированной на нее информационной технологии. Информационная технология может существовать и вне сферы информационной системы.

Зарождение информационного рынка в России относится к с середине 1980-х гг., когда началось внедрение хозрасчетных отношений в государственных организациях, действующих в сфере НТИ. Активное развитие рынка, связанное с формированием новых секторов, началось в 1990-е гг. после прихода на рынок коммерческих структур – независимых информационных, консультационных, аналитических фирм и агентств, а затем и компаний в области компьютерных и электронных технологий.

В нынешней Век необходимо понимать причинно-следственную связь возникновения сферы информационных технологий и четко оценивать перспективность данного направления не с точки зрения "Мировой Моды", а с точки зрения адаптации научно-технических разработок и выработки стратегии государственного участия в их развитии.

Демократия и экономический рост *Култышев А.А.*

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

1. Существует два наиболее распространенных определения демократии. Первое, это демократия, как политическая система, где органы государственной власти формируются в результате свободного волеизъявления всех граждан страны. Второе, демократические страны, это те страны, где жителям предоставляется широкий спектр гражданских прав и свобод и осуществляется их эффективная защита со стороны органов власти.

2. В экономических исследованиях количественные показатели, характеризующие уровень демократичности политического строя, часто представлены экспертными оценками: индексом политических прав и индексом гражданских свобод, которые соответствуют смыслу двух определений демократии. Также иногда используются фиктивные переменные, делящие страны на демократические и не демократические.

3. Экспертные оценки обнаруживают сильную корреляцию между собой, поэтому оправдано использование одного, составленного на их основе, индекса Гастила, в качестве показателя демократии.

4. Большинство демократических стран и в будущем остаются демократическими, это верно и для недемократических государств. С течением времени разделение стран на более и менее демократические изменяется незначительно. Будущий уровень демократии во многом определяется прошлыми его значениями.

5. Уровень демократии сильно взаимосвязан с уровнем дохода и качеством жизни в стране. Более богатые государства, с более высокими жизненными стандартами, будут, в целом, и более демократичными.

6. Для групп стран, объединенных в соответствии со значением показателя демократии, темпы экономического роста в среднем снижаются при переходе к группам менее демократических стран. Но сильный разброс значений темпов экономического роста внутри групп не дает возможность говорить о тенденции замедления темпов роста для более недемократических государств, и не позволяет рассматривать средние значения темпов роста, как типичные для групп.

7. Разброс значений темпов роста увеличивается при рассмотрении групп стран с менее демократичной политической системой. Таким образом, группа демократических государств является более однородной, чем группа недемократических государств. Демократические страны имеют некоторые умеренные, не обязательно положительные, темпы экономического роста, лучшие из диктатур опережают демократии по темпам роста экономики, а менее эффективные диктатуры значительно отстают от группы демократических стран в экономическом развитии.

8. Разделить диктатуры на "лучшие" и "худшие" ни по уровню дохода в этих странах, ни по их региональной принадлежности не удастся. В группах государств, выделенных по уровню дохода или по региональной принадлежности, сохраняются общемировые тенденции. Разброс темпов экономического роста увеличивается при переходе к менее демократическим странам и, являясь довольно сильным, не позволяет говорить о тенденции сокращения или увеличения темпов роста при изменении уровня демократичности.

9. Большая неоднородность группы недемократических государств теоретически может связываться с тем, что процедура выбора той или иной экономической политики разная при разном уровне демократичности политической системы страны. Для диктатора существует большая свобода выбора среди имеющихся альтернатив. При демократических же процедурах выбор более ограничен, индивидуальные характеристики и предпочтения граждан страны играют в этом выборе большую роль. Две похожие по характеристикам и предпочтениям населения демократические страны будут довольно близки и в проводимой экономической политике, две же похожие диктатуры имеют больше возможностей для проведения различных экономических политик.

Природа технологических изменений в экономике России *Курышева А.А.*

Ростовский государственный университет, Россия

В современных условиях становления рыночных отношений в России всё большее значение приобретают технологические изменения. Необходимым условием инновационного реструктурирования экономической действительности является способность экономики к эффективным изменениям и структурным сдвигам. Вопрос о характере процессов технологических изменений представляет особый интерес при выявлении экономического потенциала национальной промышленности, в частности, потому, что экономическими ресурсами страны являются внутренние для каждого общества отношения между природными ресурсами и организационными и технологическими умениями добывать и использовать их в целях увеличения благосостояния.

Изменения никогда не бывают ограничены только хозяйственными отношениями, они затрагивают также общественную и политическую жизнь. Процесс технологических изменений в экономике всегда сопряжён с действием неэкономических факторов: демографический эффект (изменения в структуре ро-

ждаемости и смертности, урбанизация) обуславливает необходимость приспособления неэкономических секторов и организации новой структуры производства и потребления; политические институты оказывают влияние посредством выдачи патентов на новые изобретения, а также определяют степень автономии экономической сферы, её зависимости от правительственных решений.

Таким образом, комплексные, многофакторные технологические изменения можно представить как эволюционный процесс [1]. В таком случае в модель внедрения, применения и развития новой технологии можно будет включить важную роль случая, эксперимента и критериев выживания.

Существует масса примеров, когда отбор инновационных технологий только формально происходит на основе критерия максимизации полезности; экономическая реальность такова, что различные случайные факторы могут обусловить выбор неэффективной технологии [2]. В начале каждой главной ветви технического развития лежит возникновение круговой зависимости между первоначальным коммерческим успехом и дальнейшим развитием, которое, в свою очередь, оборачивается дальнейшими коммерческими успехами, и так далее. Эта технологическая цепочка может в случае выбора неэффективной технологии привести к тому, что экономическое развитие изначально будет происходить в направлении, предполагающем неэффективное равновесие [3].

Осуществление эффективного отбора технологий – обязательное условие экономического роста. Для совершенствования промышленных технологий необходим приток новых идей, а также некий процесс просмотра и проверки новых идей, так чтобы без проверки отвергались сравнительно немногие [4]. Экономический рост есть результат инноваций – внедрения новых продуктов, процессов и услуг. Косность организаций и неспособность к обновлению сильно тормозит процесс совершенствования промышленных технологий и препятствует притоку инвестиций в отрасли, требующие повышенного внимания. Очевидно, что осуществление инноваций в обществе, где есть свобода создания новых предприятий, вероятнее, чем в таком, которое полагается исключительно на уже существующие организации. Таким образом, на современном этапе уровень развития и потенциальные возможности экономики России зависят прежде всего от того, какое место в системе целей и стимулов народного хозяйства займут изменение и рост.

Литература

1. Nelson Richard R., "Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change" // Journal of Economic Literature, 1995, Volume 3, Issue 1, P. 48-90.
2. Arthur Brian W. "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events" // Economic Journal, 1989, n. 99, P. 116-131.
3. David Paul A. "The Dynamo and the Computer: An Historical Perspective on the Modern Productivity Paradox" // The American Economic Review, 1990, Volume 80, Issue 2, P. 355-361.
4. Розенберг Н., Бирдселл Л.Е. (мл.) Как Запад стал богатым. Новосибирск, 1995. С.352.

Качественный и количественный подходы к определению социальных потерь Лебедева А.М.

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

Понятие "социальные потери" нередко можно встретить в работах, посвященных проблемам дифференциации доходов, бедности, безработицы. При этом, в экономической литературе, доступной широкому кругу исследователей, присутствуют такие категории как "общественные расходы" и "социальные из-

держки". Что лежит в основе данной терминологии, можно ли ее упорядочить, определив качественно и количественно рассматриваемые явления с учетом условий, в которых они возникли.

Подходы к определению социальных потерь можно встретить как в отечественных периодических изданиях, так и в западной экономической литературе, причем каждое определение социальных потерь несет на себе отпечаток того раздела экономической теории, в рамках которого оно разрабатывалось. Так, изучение феномена социальных потерь в рамках нормативной теории макроэкономической политики содержится в работе Сакса Д.Д., Ларрена Ф.Л. "Макроэкономика. Глобальный подход", где анализируется базовая теория экономической политики голландского экономиста Яна Тинбергена, предложенная им еще в начале 1950-х гг.

"Подход Тинбергена" представляет собой концепцию экономической политики, конечные цели которой, выбираются правительством и формулируются в терминах максимизации функции общественного благосостояния. По Тинбергену, *социальными потерями* являются издержки общества, возникающие при проведении экономической политики, когда целевые показатели (уровень инфляции, объем выпуска) отклоняются от оптимальных значений. Для государства, определяющего экономическую политику, важно выбрать такие целевые значения, при которых социальные издержки минимальны.

Раздел экономической теории, связанный с экономикой общественного сектора, рассматривает категорию *общественные расходы* как целенаправленное использование ресурсов общественного сектора для удовлетворения потребностей в общественных благах и реализации перераспределительных мероприятий, оправданных с позиций справедливости. Специфика этого подхода в том, что формы и результаты деятельности государства как особого рода организации с уникальными возможностями и статусом, рассматриваются сквозь призму производства и обмена экономических благ. В этой связи, размер социальных расходов будет зависеть не только от доминирующих представлений о справедливости, но и от ресурсных возможностей государства, которые, в свою очередь определяются состоянием экономики и структурой населения. Здесь социальные потери и общественные расходы – не тождественные понятия, например, социальные потери могут возникнуть в связи с не целевым расходованием бюджетных средств, свидетельствуя о неэффективности работы госаппарата.

Автору представляется возможным определить такую категорию как социальные издержки, представляя общество в виде системы взаимодействия 3-х экономических агентов – домохозяйства, фирмы и государства. Соответственно, *социальные издержки общества представляют собой сумму социальных потерь со стороны домохозяйств, социальных выплат, осуществляемых фирмами и социальных (общественных) расходов государства*. Источником социальных потерь является нерациональное поведение домохозяйств, асоциальная деятельность фирм и неоптимальная экономическая политика государства. В связи с этим возникает вопрос, – возможно ли количественно измерить совокупные социальные издержки и каковы пути минимизации социальных потерь общества.

В качестве индикатора социальных потерь, отражающих, в первую очередь, неоптимальность экономической политики, предлагается использовать динамику индекса развития человеческого потенциала, отражающего изменения ожидаемой продолжительности жизни, уровня образования и ВВП на душу населения. В 1990-е гг. значение индекса развития человеческого потенциала в России уменьшилось (с 0,85 до 0,77), причем в большей степени сократились индексы ВВП на душу населения и ожидаемой средней продолжительности жизни. Политика финансовой стабилизации, проводимая в России в течение последних

10 лет, соответствует описанной модели Я. Тинбергена, когда общество обречено на потери в условиях несоответствия количества целей и инструментов их достижения.

В связи с этим, оценка и минимизация текущих и ожидаемых социальных потерь при формировании экономической стратегии государства позволит избежать негативных последствий переходного периода, предотвратить тенденцию дегуманизации экономического роста, максимизировать общественное благосостояние.

**Оценка составляющих экономической безопасности
производственно-экономических комплексов
Маковская Е.А., Кужелев М.А.**

Донецкий национальный университет, Украина

Обеспечение экономической безопасности производственно-экономических комплексов (ПЭК) предполагает выделение, анализ и оценку существующих угроз по каждой из функциональных составляющих и разработку на их основе системы противодействующих и превентивных мероприятий. Это предполагает наличие методик адекватной оценки различных аспектов экономической безопасности ПЭК и сведение полученных оценок в единый интегральный показатель.

Необходимо рассматривать следующие составляющие экономической безопасности ПЭК с точки зрения основных угроз, функциональных подразделений, отвечающих за определенную сферу безопасности, и методик оценки уровня безопасности, включая оценочные критерии.

1. Финансовая составляющая: снижение ликвидности, рост дебиторской и кредиторской задолженности, снижение финансовой устойчивости и т.д. (экономические и финансовые службы ПЭК).

2. Рыночная составляющая: уменьшение доли рынка, занимаемой ПЭК; ослабление конкурентных позиций и способности противодействовать конкурентному давлению; снижение адаптационных возможностей реагирования к изменениям на рынке (служба маркетинга).

3. Интерфейсная составляющая: разрыв экономических отношений с контрагентами – поставщиками, потребителями, посредниками и т.д. (отделы маркетинга, снабжения, сбыта).

4. Интеллектуальная составляющая: уход ведущих высококвалифицированных специалистов, что приводит к ослаблению интеллектуального потенциала ПЭК; снижение изобретательской и рационализаторской активности; снижение образовательного уровня работников и, особенно, лиц аппарата управления (кадровая служба).

5. Кадровая составляющая: отток и текучесть кадров, физическое старение кадров, старение их знаний и квалификации (кадровая служба).

6. Энергетическая составляющая: дефицит в обеспечении обоснованных потребностей ПЭК экономически доступными топливно-энергетическими ресурсами приемлемого качества в нормальных условиях и при чрезвычайных обстоятельствах (энергетический отдел ПЭК).

6. Технологическая составляющая: действия, направленные на подрыв технологического потенциала ПЭК; нарушения технологической дисциплины; моральное старение используемых технологий (технологическая служба).

7. Правовая составляющая: недостаточная правовая защищенность интересов ПЭК в сфере договорных отношений с контрагентами, нарушение юридических прав ПЭК и его работников, умышленное или неумышленное разглашение

коммерчески важной информации, нарушение норм патентного права (юридическая и патентно-лицензионная службы).

8. Экологическая составляющая: угроза здоровью работников ПЭК, потеря прибыли вследствие высокого уровня экологических платежей и штрафов, подрыв имиджа ПЭК (служба экологической безопасности).

9. Информационная составляющая: использование неполной, неточной и противоречивой информации в процессе принятия решений, "утечка" секретных сведений (информационно-аналитическая служба и служба охраны).

10. Силовая составляющая: физические и моральные влияния, направленные на конкретные личности, с целью причинить вред их здоровью, репутации или моральному благополучию (служба охраны).

Предложенный методологический подход позволяет на основании оценок отдельных составляющих выполнить комплексную оценку уровня экономической безопасности ПЭК.

Таким образом, результаты анализа и оценки составляющих экономической безопасности ПЭК позволяют разработать комплекс мероприятий, направленных на противодействие угрозам и повышение уровня экономической безопасности ПЭК и, соответственно, создание условий стабильного функционирования и развития.

Использование принципа Брайана Артура при анализе институциональных и технологических изменений в экономике

Михайлова И.В.

Ростовский государственный университет, Россия

Серьёзные технологические и институциональные изменения, происходящие в обществе при переходе от одной экономической системы к другой, сопряжены с определёнными трудностями. Внедрение, использование и усовершенствование новых институтов и технологий значительно затруднено нестабильностью, несформированностью институтов уже имеющихся, а также неразвитостью используемых на данном этапе развития технологий. Сложности возникают и тогда, когда речь идёт об их импорте из более развитых стран, так как институты и технологии, которые там используются, не всегда приводят к возрастающей отдаче от масштабов. Здесь вступает в силу принцип В.Б. Артура, который в своей работе "Конкурентные технологии, возрастающая отдача и замкнутость экономики как следствие случайных исторических событий" говорит, что в процессе внедрения и усвоения институтов и технологий экономика, вследствие случайных исторических событий, может стать привязанной к определённому технологическому пути. Этот путь необязательно является эффективным, практически непредсказуем с точки зрения общепринятых представлений о функциях спроса и предложения, и на него нелегко повлиять, используя стандартную субсидиарную и налоговую политику. А рациональные ожидания по поводу того, в пользу какого института, технологии агенты рынка (независимо от того международный ли это рынок или локальный) сделают свой выбор, могут обострить, усилить эту тенденцию замкнутости. Зная тот факт, что весь мир невозможно охватить логически, следует отметить, что можно только объяснить, как мы пришли к такому состоянию. Зависимость от предыдущего развития в экономических изменениях является примером того, что возможный результат может формироваться под воздействием не только систематических сил, но и случайных элементов. При определенных обстоятельствах конечное равновесие зависит от "исторических случайностей", которые нельзя игнорировать, но с другой стороны, их и нельзя вывести, исходя из строгого экономического анализа. Пол. А. Дэвид приводит пример использования стандарта QWERTY. Дан-

ный стандарт клавиатуры неэффективен, хотя используется повсеместно (монополю). По мнению П.А. Дэвида такое возможно только благодаря случаю, который дал данному стандарту первоначальное преимущество. Согласно теории, в ситуации, где действуют конкурентные силы, отсутствуют явные провалы рынка, неизбежно будет достигнуто наиболее эффективное равновесие. Тем не менее, в случае стандарта QWERTY, на каком то этапе система преждевременно пришла к равновесию, которое было не оптимальным. Более того, в дальнейшем система равнялась на это равновесие, что привело к тому, что оно стало устойчивым. Вышесказанное можно проиллюстрировать на примере Polyauim схемы. Суть ее состоит в том, что некоторая корзина заполняется шариками различных цветов. Первоначально цвет каждого шара определяется случайным образом. Однако затем вероятность появления шарика определенного цвета тем больше, чем больше шаров данного цвета уже было в корзине. Корзина периодически встряхивается. В этом случае, как утверждает теорема В.Б. Артура, можно утверждать, что с вероятностью 100% в конечном итоге наступит такой момент, когда в корзине останутся шары только одного определенного цвета. Необходимо также отметить, что история с QWERTY является не единственным примером такого рода. В мире, где действуют сильная технологическая взаимозависимость, экономия от масштабов и необратимость инвестиций, такие процессы происходят достаточно часто. Подобные явления наблюдались, например, в Германии в процессе индустриальной революции. В Великобритании существовала проблема с отличающимися от стандарта по размеру железнодорожными вагончиками (так называемая, проблема штрафа за лидерство), а также проблема гребня и борозды на пути механизации сельского хозяйства. Даже то, что в девятнадцатом веке соотношение сил на американских рынках факторов производства привел к развитию трудосберегающих технологий в некоторых отраслях промышленности, можно назвать результатом стечения обстоятельств. Большое количество микромиров сформировались по принципу формирования стандарта QWERTY еще в далеком прошлом, во времена становлений экономических отношений. Их сложно понять и изучить, но под их влиянием, тем не менее, сформировался современный мир.

Таким образом, используя принцип В.Б. Артура, можно прийти к выводу, что исключение из динамического анализа институциональных и технологических изменений в экономике переходного периода фактора эргодиситиальности не только невозможно, но и просто недопустимо, во избежание построения заведомо неэффективных, неверных моделей.

Литература

1. Артур В. Брайан "Конкурентные технологии, возрастающая отдача и замкнутость экономики как следствие исторических событий" ("Competing technologies, increasing returns and lock-in by historical events").
2. Нельсон Ричард Р. "Эволюционная экономика" ("Theorizing About Economic Change").
3. Пол Дэвид "QWERTY".

Роль кредитования государств Центральными банками в современных условиях Наганетян Д.Р.

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

Одним из старейших видов кредитной деятельности центральных банков, как банкиров национальных правительств, являются операции по кредитованию финансовых потребностей государства и его властных органов.

Как известно, многие центральные банки изначально были созданы государствами с целью получения от них прямых кратко-, средне- и долгосрочных кредитов в денежной форме для покрытия бюджетного дефицита, а также обслуживания управления внутреннего государственного долга. Для этого центральные банки наделялись государством монопольным правом на эмиссию банкнот. Со временем многие центральные банки стали предоставлять кассовые кредиты не только казначейству (министерству финансов), но также министерствам, ведомствам, государственным предприятиям и организациям.

В последние десятилетия наблюдается тенденция к отказу всё большего числа краткосрочного кредитования финансовых потребностей правительства в форме предоставления овердрафта по текущим счетам казначейства. Во многом это связано с тем, что краткосрочные по форме кассовые ссуды, предоставляемые эмиссионным институтом государству, в дальнейшем нередко трансформируются в долгосрочный кредит.

Почти до середины 1990-х гг. система краткосрочного кредитования центральными банками текущих финансовых потребностей государства существовала и в других странах Западной Европы.

С наступлением второго этапа развития Европейского экономического и валютного союза, начинавшегося в 1994 г. был введён общий запрет на предоставление эмиссионными банками стран ЕС кредитов общественному сектору экономики. Поэтому с 1 января 1994 г. центральные банки стран зоны евро прекратили предоставлять кассовый кредит национальным государствам в форме овердрафта по основному текущему и специальным счетам казначейства, текущим счетам министерств и ведомств, государственных организаций и учреждений.

Данная юридическая норма закреплена в ст. 21 Устава Европейской системы центральных банков и Европейского центрального банка. Этой статьёй, в частности, предусмотрено, что центральные банки государств-членов не имеют права предоставлять кредиты по текущим счетам и любые другие виды кредитов учреждениям и органам Европейского сообщества, правительствам государств-членов, их региональным, местным органам власти, иным субъектам государственного права, а также государственным предприятиям и организациям этих стран, равно как и приобретать у них долговые инструменты. По отношению к перечисленным выше субъектам Европейский центральный банк и центральные банки государств-членов могут лишь осуществлять функции фискальных агентов. В то же время положения упомянутой выше статьи не применяются к государственным кредитным организациям, с которыми центральные банки государств-членов и Европейский центральный банк по вопросам создания обязательных минимальных резервов будут строить отношения как с частными кредитными учреждениями.

Во многих странах действуют довольно жёсткие ограничения на предоставление эмиссионными банками прямых средне- и долгосрочных кассовых кредитов казначейству, являющихся наиболее простым в техническом отношении способом покрытия дефицита государственного бюджета.

В странах с переходной экономикой отдельные центральные банки также перестали финансировать в кредитной форме расходы государственного бюджета.

Что касается российской практики, то Банк России не вправе предоставлять кредиты на финансирование дефицитов бюджетов субъектов Федерации, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов. С 1 января 2000 г. вступил в силу Бюджетный кодекс, согласно которому кредиты Банка России и приобретение им долговых обязательств РФ, субъектов РФ, муници-

пальных образований при их первичном размещении вообще не могут быть больше источником финансирования дефицита бюджета.

Вместе с тем приобретение ЦБ РФ правительственных ценных бумаг на их первичном рынке по-прежнему практически ежегодно предусматривается в законе о федеральном бюджете. В частности, в законе "О федеральном бюджете на 2000 год" был заложен такой источник покрытия бюджетного дефицита, как средства от покупки ЦБ РФ государственных ценных бумаг в размере 30 млрд. руб. при их первичном размещении (в целях покрытия внутригодовых разрывов между текущими доходами и расходами федерального бюджета) с последующим направлением выручки от реализации указанных ценных бумаг на погашение и обслуживание государственного долга.

Количественные оценки таможенного тарифа переходной экономики *Насута С.В.*

Белорусский государственный университет, Беларусь

Центральное место в реализации внешнеторговой политики стран с переходной экономикой занимает тарифная политика и таможенный тариф как ее главный инструмент. Таможенный тариф содержит подробную информацию о режиме ввоза каждого товара и представляет собой самостоятельный предмет исследования. Таможенные тарифы различных стран включают большое разнообразие таможенных пошлин, среди которых принято различать конвенционные и автономные, адвалорные, специфические и комбинированные. Понятно, что в силу большого разнообразия видов пошлин сопоставление таможенных тарифов разных стран должно проводиться в едином масштабе измерения в эквиваленте адвалорных ставок, т. е. на основе стоимостного эквивалента всех таможенных пошлин.

Для обобщающей количественной оценки уровня тарифной защиты национальной экономики используются *показатели среднего простого и среднего взвешенного таможенного тарифа*. Первый из них исчисляется как среднеарифметическое всех тарифных ставок и дает самое общее представление о преобладающей величине ставок тарифа. Главным его достоинством является простота вычислений, а основным недостатком – индифферентность к реальной структуре импорта (т. е. тарифные ставки по малозначимым или вообще не представленным в импорте, оказывают на величину конечного показателя такой же эффект, как и ставки, применяемые к важнейшим импортным товарам). Что касается *средневзвешенного тарифа*, то его определение базируется на реальной структуре импорта и взимаемых в тарифных импортных пошлинах, что делает данный показатель особо ценным при анализе торгового режима и его сравнении с режимами других стран.

При анализе средневзвешенного импортного тарифа нами были использованы следующие данные, априори рассчитываемые в эквиваленте адвалорных пошлин: 1) объемы начисленных импортных таможенных пошлин, рассчитываемые национальной таможенной службой при оформлении таможенных деклараций, 2) объемы бюджетных доходов от импорта товаров на таможенную территорию страны, рассчитываемые в рамках отчетов об исполнении государственного бюджета страны. На их основе, разделив полученную сумму начисленных и собранных пошлин на общий объем импорта, рассчитывается уровень средневзвешенного импортного тарифа, номинально действующего и реального существующего с учетом реальной собираемости импортных пошлин. Первый из этих показателей представляет средневзвешенный номинальный, второй – средневзвешенный реальный уровень таможенного тарифа.

При оценке уровня тарифа необходимо учитывать состав импорта данной страны, поскольку в противном случае средний уровень тарифа может быть занижен, что может привести к неадекватным оценкам при сравнении торговых режимов разных стран. Например, в белорусском объеме импорта при расчетах средневзвешенного таможенного тарифа не должны приниматься к учету потоки давальческого сырья на переработку, которые в силу методологии внешнеторговой статистики традиционно включаются в импортные объемы, но не имеют отношения к товарному импорту как элементу внутреннего потребления экономики (В данном случае Беларусь оказывает услуги по переработке давальческого сырья и затем возвращает преобразованный товар владельцу-нерезиденту или отправляет товар по поручению собственника в другую страну. Отражение данного потока в импорте представляет как бы залоговую стоимость товара, который временно беспошлинно ввезен на белорусскую территорию без уплаты пошлин и будет после переработки обязательно вывезен за границу.).

Уровень тарифного протекционизма Беларуси в 1999 г. можно оценить как "умеренный", равный 9,3% и 10,2% соответственно с учетом и без учета объемов давальческого сырья в составе импорта.

Если же определять уровень тарифа на основе соответствующих доходов бюджета, то он будет с оценкой "низкий", что не соответствует действительности, поскольку номинальный тариф повысился с 9,2% до 9,3%, а коэффициент собираемости пошлин (отношение собранных пошлин к начисленным) снизился с 72% до 69,5% за счет расширения предоставления государством льгот. В докладе предполагается обсудить вопросы оценки таможенного тарифа России и Беларуси и направления совершенствования таможенного регулирования двух стран, связанных соглашением о таможенном союзе.

Новые реалии деятельности фирм в глобальной информационной экономике

Николаев Е.Б.

Киевский национальный экономический университет, Украина

В конце XX в. на базе новой инфраструктуры, основанной на коммуникационных и информационных технологиях, мировая экономика трансформировалась в глобальную. *Глобальность экономики* означает то, что основные виды экономической деятельности (производство и потребление товаров, услуг, факторов производства; управление; торговля; движение капиталов) происходят вне рамок отдельных национальных государств или групп стран, организуются в глобальном масштабе, непосредственно либо с использованием разветвленной сети, связывающей экономических субъектов. Основой глобализационных процессов явилось резкое развитие с технологической точки зрения *коммуникационных технологий* во второй половине прошедшего столетия. Доступность новых телекоммуникационных сетей подготовила почву для глобальной интеграции финансовых рынков и сегментированной специализации производства и торговли в мире. Важнейшей характеристикой новой экономики является ее *информатизация*. Последняя проявляется, в первую очередь, в зависимости производительности и конкурентоспособности экономических агентов (фирм, регионов, наций, государств) от их способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях. Следовательно, в новых исторических условиях достижение определенного уровня производительности и существование конкуренции возможны лишь внутри глобальной взаимосвязанной сети.

В информационной экономической среде деятельность фирм связана с определенными эффектами, которые компаниям необходимо учитывать. Первыми из них можно назвать *сетевые эффекты (положительные потребительские экстерналии)*. Они имеют две стороны.

Во-первых, со стороны спроса сетевые эффекты проявляются в увеличении полезности товара для конкретного потребителя с ростом числа других людей, потребляющих этот товар или товары, его дополняющие. Размер сети определяется количеством поставщиков и потребителей продукции, в основе которой находятся единые технологические стандарты. Необходимый размер сети, которая создает потребительские экстерналии, зависит от конкретного рынка. Положительные потребительские экстерналии создают положительные *эффекты обратной связи (или взаимного влияния)*: если потребители ожидают, что конкретный поставщик будет доминировать на рынке, они будут готовы заплатить больше за продукт данной фирмы, и она действительно станет доминирующей. Чем больше потребителей, тем более ценной становится сеть, инфраструктура, общие стандарты, обмен информацией – благодаря использованию одного языка и улучшенной совместимости.

Во-вторых, сетевая логика развития подсказывает, что для того, чтобы быть в состоянии использовать выгоды, предоставляемые сетевыми эффектами, компания сама должна стать сетью и пропитать динамизмом каждый элемент своей внутренней структуры: в этом заключается смысл управленческой модели "горизонтальной координации", которая в большинстве случаев подразумевает децентрализацию структурных единиц корпорации и наделение каждой из этих единиц растущей автономией, позволяющей им в рамках общей стратегии даже конкурировать друг с другом.

На глобальном уровне имеет свои особенности и *эффект масштаба*. Под эффектом масштаба понимается снижение затрат на единицу продукции с увеличением объема производства. Его действие традиционно приводило к концентрации производства, увеличению размера предприятий, монополизации рынка. Сейчас же, когда основным производственным ресурсом стал информационный, эффект масштаба выявляется значительно сильнее. Дело в том, что, если создание информационного продукта обходится очень дорого, то его тиражирование (создание новых экземпляров) можно осуществлять с практически нулевыми издержками. Такая структура издержек приводит к *огромным* эффектам от масштаба производства: если ранее при увеличении размера фирмы в 2 раза издержки снижались на 20%, то теперь экономия превышает 50%. Это действительно приводит к возникновению новых монополий. Однако, в отличие от своих старых собратьев, современные информационные монополии приведут к росту производства и падению цен. Кроме того, постоянная конкуренция будет заставлять их быть в форме и следить за достижениями информационной революции. Таким образом, *монополии превращаются в основной двигатель прогресса*.

Перспективы развития мелких и средних фирм в таких условиях неоднозначны. С одной стороны, входные барьеры на рынок в силу усиления сетевых эффектов и эффекта масштаба стали гораздо жестче. С другой – крупные корпорации не обладают той гибкостью, которая становится критически важной в глобальной экономике и которая присуща мелким фирмам. Нельзя не принимать во внимание и того факта, что малый бизнес является источником инноваций и создания новых рабочих мест. Скорее всего, разрешением этого парадокса является то, что мелкие и средние предприятия представляются формами организации, хорошо приспособленными к гибкой производственной системе информаци-

ной экономики и в то же время, их динамизм попадает под контроль крупных корпораций, остающихся в центре экономической структуры новой глобальной экономики.

Проблемы экономических взаимоотношений Украины и России *Петров А.О.*

Донецкий государственный университет, Украина

С самого начала независимого существования Украины западный вектор играл все более значимую роль во внешней политике страны. Подобная позиция вполне объяснима: экономически и политически сильный Запад выглядит намного привлекательнее России, находившейся в кризисе. Однако в реальности существует мало оснований для того, чтобы констатировать наличие серьезных успехов в подлинной интеграции Украины в Европу. Основное содержание процесса развития российско-украинских отношений в 1990-е гг. составляло постепенное размывание сотрудничества. России этих тенденций грозит рядом негативных, но компенсируемых последствий, а для Украины же означает окончательную деградацию всего экономического механизма.

В 1998 г. двусторонняя торговля составила менее 9 млрд. долл., что было примерно на 5 млрд. меньше значений середины десятилетия. Украина не только утратила роль ведущего торгового партнера России, но в 1998 г. уступила уже и третью позицию Белоруссии, население которой в 5 раз меньше.

Основные причины противоречий:

Киев особенно выделяет наличие таможенных тарифов и нежелание России пойти на принятие режима свободной торговли. Но по данным российского министерства торговли, Россией в адрес Украины направлено два перечня претензий по 89 нормативно-правовым актам. В ответ получен аналогичный перечень (всего!) из 8 претензий.

Поскольку к российским энергоносителям таможенное регулирование неприменимо, то неприменимо, основной жертвой становится экспорт с Украины. Примером может служить тот факт, что из 600 тыс. тонн сахара, право на беспошлинную продажу, которых Украина получила в 1998 г., реально было реализовано всего 15 тыс.

В 1988-99 гг. особенно четко проявилась решимость российских экспортеров создать альтернативные пути экспорта российских энергоносителей, который позволит довести тарифы за прокачку тонны нефти до 50 центов по сравнению с 2,35 долл., взимаемыми Украиной. Снижение интереса российских экспортеров к сотрудничеству с Украиной обусловлено: несанкционированным отбором Украины газа из транзитной системы, оцениваемый Россией в 2-3 млрд. куб. м в год., и собственно долги, достигшие, по российским данным, 1,9 млрд. долл.

Особую остроту проблеме долга придают попытки Украины отказываться от признания долгов. В 1998 г. Украина не признавала 400 млн. долл. долга за газ, поставленный под гарантии правительства, выданные в свое время главой правительства П. Лазаренко, якобы из-за неправильной регистрации документов. В 1999 г. Украина не считает своими долги коммерческих структур перед российскими поставщиками, хотя газ либо поставляется под государственные гарантии, либо через посредников продается тем же "Нефтегазом" Украины.

Диверсификация транзитных потоков позволит в перспективе поставлять Украине лишь такое количество энергоносителей, за которое она окажется в со-

стоянии платить. Для Украины же потеря транзитного сегмента экспортных услуг практически невозполнима.

Постепенно в российском общественном мнении и мнении элит складывается негативное отношение к политике украинского государства. Согласно опросу фонда "Общественное мнение", 41% россиян согласились с утверждением, что Украина проводит недружественную по отношению к России политику и лишь 23% не согласились с этим. Хотя пока еще нельзя говорить о желании россиян отгородиться от Украины (за отношения с закрытой границей, визами и таможенными выступают лишь 8%, 31% хочет видеть их как отношения независимых, но дружественных государств с открытой границей, а 51% вообще высказывается за объединение в одно государство).

Как уже отмечалось, продолжающееся дистанцирование Украины от России, не компенсируемое реальной ее интеграцией в европейские и атлантические структуры, грозит стране серьезными политическими и экономическими проблемами, дальнейшим погружением в кризис.

Для выхода из сложившейся ситуации необходимо:

Прежде всего, следует быстро во взаимоприемлемой манере решить вопрос о долгах и не допускать его возникновения вновь. При этом средства на оплату могут быть найдены как за счет наведения элементарного порядка в отношениях между государственными и коммерческими структурами в самой Украине, так и за счет передачи российским компаниям собственности, возможно, на основах корпоративного управления.

Необходимо быстрое решение тех политических проблем, которые не носят принципиального характера, а их накапливание серьезно ухудшает общую политическую ситуацию. В то же время по некоторым вопросам, где подходы стран расходятся радикально, по-видимому, было бы рационально ввести полный мораторий на обсуждение и сохранить статус-кво. В первую очередь, это положение применимо к проблеме демаркации границы.

Наконец, необходимо возобновить реальное сотрудничество в гуманитарной и культурной сферах, добиться взаимного открытия информационного пространства. Естественно, Украина вправе избрать и другие стратегии своего развития. Но нынешнее руководство Украины наглядно продемонстрировало, что за все время независимости оно не способно мыслить, а тем более, действовать системно.

О некоторых возможных причинах возрастающей роли глав правительств *Половинка М.П.*

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

XX век отмечен ростом относительного влияния глав исполнительной власти² в государственном управлении в целом, и в законодательном процессе в частности.

Во-первых, ограничивалась коллегиальности правительств (где она была предусмотрена), образовывались узкие, нередко не предусмотренные законами коллегии. Во-вторых, росло влияние т.н. *органов с особыми полномочиями* при главе правительства (Исполнительное управление президента США, Ведомство

² Для целей настоящей работы условимся называть высшие органы исполнительной власти *правительствами*, их руководителей *главами правительств*, а законодательные и представительные органы – парламентами. Учтем также, что в случае смешанной (парламентско-президентской) республики фактическим главой правительства является глава государства (президент)

федерального канцлера в ФРГ, Совет Премьер-министра в Великобритании, Администрация Президента РФ в России). В-третьих, увеличилось вмешательство глав правительств в законодательную деятельность (на этапе законотворчества, при определении плана работы парламента и при применении права вето). В-четвертых, активнее использовалось право импидмента (право неисполнения бюджетных законов до специальных действий парламента). В-пятых, усилились действия глав правительств на законодателей через партии и институционализованные в рамках парламентов группы специальных интересов. Все эти явления, присущие в XX в. США, Германии, Великобритании, Франции и Россия, не связаны, следовательно, с такими характеристиками как форма правления, государственное устройство, этап демократии как политического режима.

Причины, по которым отдельный избиратель отдает широкие полномочия кандидату и впоследствии придерживается позиции невмешательства в его действия, уже названы. Это "вуаль незнания", "рациональное неведение" и т.п. Но возникает вопрос о причинах столь широких пределов легитимности, которыми главы правительств наделяются парламентариями – своими коллегами и конкурентами одновременно.

Попытки объяснить описанное явление через расширение сфер общественной жизни, подпадающих под государственное регулирование, рациональное неведение парламентария, или, например, различие в ресурсах правительств и парламентов (в т.ч. информационную асимметрию), едва ли могут восприниматься всерьез, поскольку они скорее следствие, а не причина.

Реальная причина же может заключаться в том, что действия главы правительства почти всегда либо *поддерживаются* избирателями или устойчивыми элитами, способными оказывать влияние на избирателей, либо, по крайней мере, *не отвергаются* ими. Подобная ситуация может иметь следующие возможные объяснения:

Действия главы правительства и парламентского большинства *согласованы* уже на этапе разработки решения или даже идеи. Это может быть достигнуто путем согласованных действий устойчивых элит, способных влиять на избирателя (следовательно, и на поведение выборных органов), через партийную дисциплину и группы специальных интересов. Кроме того, возможно, что каждая из сторон защищает интересы одного и того же профиля избирателя (например, медианного).

Парламент, действуя в условиях *отсутствия диктатора* (в терминах теоремы Эрроу о невозможности), не всегда способен осуществить выбор из альтернативных решений. Для устранения невозможности осуществления выбора парламент наделяет "диктаторскими" полномочиями главу правительства.

Парламент использует тактику ограниченного вмешательства с целью, например, совершения правительством ошибок. Мотивами такого поведения могут быть политическая конкуренция и уход от ответственности.

Так или иначе, необходимо признать, что расширение полномочий и усиление роли глав правительств связано отнюдь не с "рациональным неведением" парламентариев или, тем более, не с расширением сфер общественной жизни, подпадающих под государственное регулирование.

Литература

1. Уилсон Д. Американское правительство. М.: Прогресс-Академия, 1993.
2. Мидор Д.Д. Американские суды. Сант-Пол, Миннесота, Уэст Пабблишинг Компани, 1991.
3. Лафитский В.И., Касаткина Н.М., Колибао А.К. и др. Правительство, министерства и ведомства в зарубежных странах. М.: Юридическая литература, 1994.

4. Решетников Ф.М. Правовые системы стран мира. М.: Юридическая литература, 1993.
5. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора. М.: Издательство Московского университета, 1998.
6. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов. М.: Аспект пресс, 1996.

Развитие ОАО "Укртелеком" в контексте международного опыта Правик Ю.Н.

Киевский национальный экономический университет, Украина

Развитие телекоммуникационного рынка Украины повторяет путь развития телекоммуникационной индустрии многих стран мира. Недавно телекоммуникационные рынки большинства стран имели много общих характеристик относительно структурного построения организаций и принципов государственного управления этим сектором экономики.

Украина провозгласила свой курс на реформы в телекоммуникационной области, развитие телекоммуникаций является критическим фактором для экономического развития страны в целом.

Каждое государство имеет свои национальные особенности, и внешние факторы осуществляют значительное влияние на реформирование области связи.

Процесс реформирования телекоммуникаций разный в разных странах. Проанализируем модели развития самых больших телекоммуникационных компаний.

Услуги местной связи в США предоставляют несколько больших операторов семьи Bell, что действуют по региональному принципу, и больше 1000 мелких частных компаний. Жесткая конкуренция заставляет этих операторов постоянно нивелировать тарифы, совершенствовать обслуживание клиентов, расширять спектр услуг. Относительно международной и междугородной связи, то тут AT&T, оставаясь монополистом, делит рынок в основном с тремя конкурентами – MSI, US Sprint, World Com.

Английская модель развития телекоммуникаций своему уровню развития обязана правительству консерваторов. Во времена становления системы связи в Соединенном Королевстве были проблемы, которые имели некоторую похожесть с современными проблемами украинской области. Телекоммуникационная инфраструктура, которая относится к государственной монопольной компании British Telekom, в значительной степени составлялась из устаревшей техники. Средства на техническое перевооружение были найдены благодаря открытой приватизации British Telekom, проведенной по оригинальной схеме, первый этап которой состоялся в 1984 г.

Бразильская модель развития телекоммуникаций. Начиная с 1997 г. реформирование телекоммуникационной области продвигалось довольно быстрыми темпами. Первым шагом бразильского правительства в этом направлении стало создание регулирующего органа (Abtel), который прежде всего, занялся выдачей лицензии на сотовую связь. В 1998 г. состоялась приватизация национального оператора стационарной связи компании Telebras. Эта холдинговая компания (аналогия российской "Связьинвест") объединила 27 телефонных операторов, которые работают в каждом из штатов Бразилии, и оператора международной и междугородной связи Embratel.

На современном этапе бразильский рынок телекоммуникаций считается одним из самых привлекательных для инвесторов в мире. Благодаря успешному развитию экономики количество потенциальных пользователей услуг связи беспрерывно увеличивается.

Аргентинская модель развития телекоммуникаций. Состояние экономики латиноамериканской страны близкое к украинской и на данное время. Это в некоторой мере относится и к уровню развития телекоммуникаций. Вместе с тем приватизация национального оператора Аргентины компании Entel была проведена еще в 1990 г. в период глубокого экономического кризиса.

Следовательно, все телекоммуникационные компании имеют определенную историю развития и определенные особенности традиций своей деятельности, а также наработанные связи с банками и инвесторами. Но несмотря на это, периодически коммуникационные компании сталкиваются с трудностями в работе. За последние несколько лет AT&T, British Telekom, Deutsche Telekom, Bell Canada Enterprises чувствовали себя достаточно уверенно. Особенностью коммуникационных компаний можно считать то, что они оказывают содействие интеграционным процессам, довольно часто создают общие инвестиционные проекты.

Синхронно с формированием национальной сети связи, учитывая опыт и национальную специфику, для перестройки сектора связи и информатизации в условиях перехода Украины к рыночной экономике проводится работа по привлечению технической помощи ЕС и других международных организаций, администраций связи зарубежных стран.

Либерализация телекоммуникационного рынка Украины продолжается. Благодаря этому удалось привлечь иностранные инвестиции ведущих телекоммуникационных компаний, частный и банковский капитал, что, в свою очередь, позволило достичь значительных изменений в телекоммуникационном развитии и внедрения новейших телекоммуникационных технологий. Сегодня такие виды услуг как мобильная связь, Интернет и передача данных не является предметом мечтаний, они превратились в реальность, которая доступна большинству граждан Украины [1].

Появление конкурентов подтолкнуло к проведению реформирования ОАО "Укртелеком". Начатая его приватизация есть одной из главнейших задач. Невозможно назвать ни одной страны мира, где этот процесс проходит легко.

Не составляет исключения и Украина. Перед руководством "Укртелекома" предстают ряд проблем:

- несовершенство нормативно-правовой базы относительно формирования единого регулирующего органа и регламентации взаимоотношения между появившимися конкурентами;
- низкий уровень развития фондового рынка, государственная политика относительно которого сосредоточивается на обслуживании приватизационных процессов и поиске промышленного инвестора;
- слабая законодательная защищенность иностранных инвесторов.

Несмотря на это, уже наметились определенные положительные сдвиги. Целенаправленность действий по внедрению стратегического планирования, организационной перестройки "Укртелекома", переориентации деятельности всех производственных и управленческих звеньев на принципе экономической целесообразности позволяют надеяться на получение положительных результатов [3]. Однако не стоит забывать, что приватизация носить пространственно-временный характер, ни одна страна мира не осуществила ее за один год, больше того, самые лучшие результаты получили те операторы, в которых этот процесс занял около 5-8 лет.

Литература

1. Закон Украины "Про Государственную программу приватизации".
2. Закон Украины "Про особенности приватизации открытого акционерного общества "Укртелеком".

3. Постановление Кабинета Министров Украины от 12 октября 2000 г. №1554 "Про утверждение Методики оценки стоимости имущества во время приватизации".
4. Распоряжение Кабинета Министров Украины от 16 ноября 2000 г. №454-р "Про приватизацию ОАО "Укртелеком".

Государственный долг как индикатор экономической безопасности страны *Рожко А.Д.*

Киевский национальный университет им. Т. Шевченко, Украина

Особое внимание в контексте соблюдения экономической безопасности страны придается вопросу обслуживания внешнего долга, поскольку одним из важнейших показателей платежеспособности государства является характеристика выполнения им своих долговых обязательств. По мнению специалистов, экономически безопасным для государства есть объем иностранных кредитов, который не превышает 70 % объема его годового экспорта. По другим оценкам, границей опасности считается превышение суммы долга сравнительно с экспортом в 2 раза, повышенной опасности – в 3 раза [1]. В мировой практике безопасным считается такой уровень внешнего долга, когда сумма на его обслуживание не превышает 25% общих валютных поступлений страны, или приблизительно 20% стоимости экспорта товаров (для стран, которые имеют положительное сальдо в торговле услугами, допустимый более высокий размер платежей) [2]. При оценке ситуации по погашению долга и выплате процентов за ним, границей опасности считается отношение процентных платежей к экспорту 15-20 %, границей повышенной опасности- 25-30 %, критической границей, если внешние долги превышают 40 % ВВП [3].

Повышению уровня долговой безопасности государства должны оказывать содействие:

- усовершенствование законодательного обеспечения формирования внутренней и внешней задолженности;
- обработка обоснованной стратегии привлечения займов(внутренних и внешних, долгосрочных и краткосрочных) в экономику страны, которая может содержать приоритеты, инструменты и подходы к банкам-партнерам;
- проведение инвентаризации всех долгов государственного бюджета, которые должны быть разделены на обоснованные и необоснованные;
- переводение части задолженности в государственные ценные бумаги;
- проведение скоординированной политики между внешними и внутренними заимствованиями;
- предоставление возможности правительству оперативно заменять одни источники заимствования другими;
- развитие рынка производных инструментов от внешних долговых обязательств (например в России, программа Russia Investments разрешает иностранным инвесторам иметь доступ к высокодоходным русским долговым ценным бумагам, а также является механизмом, с помощью которого можно повысить их рыночную ликвидность, отыскав способ застраховать возможное невозвращение долга и невыплату процентов за ним. Для этого используются инструменты хеджирования кредитных и политических рисков, которые могут возникнуть на протяжении срока оборота выпущенных евронот [4]);
- принятие реальных бюджетов на основе Бюджетного и Налогового кодексов, а также полный переход на казначейскую систему;

- изменение структуры государственного долга и переводение его на более долгосрочное обслуживание;
- отказ от имеющейся практики принятия разовых решений, которая не подчинена единой политике государственных заимствований;
- уменьшение объемов иностранных кредитов, гарантированных правительством, обеспечение условий и содействие самостоятельному выходу отечественных предприятий на международные финансовые рынки для привлечения инвестиций;
- внедрение системы управления государственным долгом, которая разрешила бы принимать решения скоординированно, с учетом ситуации, которая сложилась в финансовой сфере.
- осуществление валютного регулирования и задействование механизмов останова бегства капиталов за границу;
- заключение соглашений с кредиторами относительно реструктуризации задолженности на условиях снижения долгового бремени и применение инструментов активного управления государственным долгом (обмен долговыми обязательствами государства на его имущественные активы).

Итак, объективным явлением является необходимость комплексного решения проблемы внутреннего и внешнего долга с целью предотвращения возможных угроз экономической безопасности страны.

Литература

1. Барановский А. Долговая безопасность // Банковское дело, 1999, №1, С.28-32.
2. Василик О.Д. Теория финансов, учебник. К., 2000. С.416.
3. Вахненко Т.П. Государственный долг Украины и его экономические последствия. К.: Альтепрес, 2000. С.152.
4. Клименко И. На полпути к инвесторам // Компаньон, 2002, №5, С.27-30.

Инвестиционный потенциал России: положение и перспективы *Сараев В.В., Абраменко А.А.*

Петербургский государственный университет путей сообщения, Россия

За последние годы произошли значительные изменения в инвестиционном потенциале России. Общий объем инвестиций в российскую экономику в 2001 г. составил 45 млрд. долл., при росте в 8,7% по сравнению с предыдущим годом. Иностранные инвестиции выросли за 2001 г. на 40% и составили около 12 млрд. долл. Особенностью 2001 г. стало то, что рост инвестиций впервые за последние годы опирался на некоторое сокращение чистого оттока капитала за рубеж, с 2,3 млрд. долл. в месяц в 2000 г. до 1,5 млрд. долл. в прошлом году.

К основным факторам, оказавшим позитивное влияние на инвестиционную сферу, можно отнести: продолжающийся рост промышленного производства; сокращение количества убыточных предприятий, политическая стабилизация.

В дальнейшем ограничение промышленного роста может быть вызвано нарастающим моральным и физическим износом основных фондов. Существующая производственная база не позволяет наращивать выпуск конкурентоспособной продукции. Тем самым отечественные предприятия не смогут удовлетворить в полном объеме растущий потребительский спрос. Для предотвращения данной ситуации необходимо дальнейшее увеличение инвестиций, направленных на обновление производственной базы.

Основными отраслями привлечения иностранных инвестиций 2001 г. стали: пищевая, металлургия, нефтедобывающая отрасли. Внутреннее финансирование более всего увеличилось среди предприятий нефтегазового комплекса, тяжелого машиностроения, промышленности строительных материалов.

В качестве общих инвестиционных тенденций можно выделить снижение масштабов вывоза капитала и начало его возвращения, что хорошо видно по географии стран инвесторов, среди которых лидирует Кипр.

К основным инвестиционным резервам России можно отнести сбережения населения – по различным оценкам от 60 до 80 млрд. долл. находится на руках у населения. Из 10-12 млрд. долл. активов российских банков только 5 идут на кредитование реального сектора экономики в связи с большими рисками.

Положительное сальдо внешней торговли в размере 58 млрд. долл. лишает отсутствие внешних инвестиций в российскую экономику решающего значения.

К основным мерам стимулирования инвестиционного процесса при сложившейся ситуации можно отнести: легализацию "серого" и "черного" капитала, формирования у населения доверия к действиям правительства и текущим экономическим процессам, формирование и совершенствование законодательной базы, гарантирующей права и безопасность инвесторов, стимулирование экспорта и развитие конкурентных на мировых рынках отраслей промышленности.

Постепенно накапливаются предпосылки для выхода из инвестиционного кризиса. Быстрого подъема в этой сфере ожидать не приходится. По-видимому, он начнется только после общеэкономического оживления, сопровождаемого накоплением и использованием собственных финансовых ресурсов.

Роль альтернативных форм хозяйствования в становлении и развитии гражданского общества России *Семенов В.Н.*

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

Необходимость глубокого осмысления современного состояния российской экономики и поиски возможных путей выхода из тупика, в котором она оказалась, заставляют обратиться к общемировым социально-экономическим тенденциям и процессам, а также, к учету специфики страны, ее положению в мире, традиций и менталитета. Назрела необходимость перехода к новому принципу экономического роста, трансформации социально-экономических отношений, становлению общественных систем нового типа, становлению гражданского общества, что предполагает создание реального многосекторного хозяйства, которое должно предусматривать отказ от односторонней ориентации на господство в стране одной-двух форм частной собственности и хозяйства (прежде всего, акционерной), обеспечение экономических условий и гарантий различных форм собственности, включая как государственную, так и негосударственную, в том числе и кооперативную. Многосекторная экономика, должна предусматривать рост некоммерческих хозяйственных структур – потребительские кооперативы, объединяющие людей в коллективы и имеющие цель улучшить свое экономическое положение путем объединения усилий. Именно кооперативная форма организации труда больше всего соответствует свободному развитию человека и не случайно, а закономерно то, что кооперативное движение в мире – самое многочисленное социально-экономическое движение современности. Оно объединяет около 700 млн. кооператоров (международный кооперативный альянс – МКА, включающий 192 национальных кооперативных союза из 76 стран, – насчитывает свыше 625 млн. индивидуальных членов). Наиболее влиятельной в экономическом и социальном плане является потребительская кооперация, которая успешно развивается как реальный способ улучшения жизни трудящихся путем общественной продажи товаров первой необходимости.

Самопревращение в потребительском кооперативе отчужденных от средств производства наемных рабочих в собственников явилось внутренней основой

самоотверженного, творческого и предпринимательского энтузиазма первых поколений. Динамика роста кооперативной коммерческой деятельности по настоящее время показывает увеличение доли кооперативной торговли в товарообороте многих развитых капиталистических стран Европы. Масштабы многоотраслевого кооперативного хозяйства продолжают расширяться, повышается его научно-технический уровень. Наряду с ликвидацией нерентабельных торговых объектов потребительские кооперативы продолжают модернизировать старые и строить новые оптовые базы, супермаркеты, магазины повседневного спроса, совершенствовать вспомогательные службы, рекламу, сферу услуг, использовать прогрессивные формы торговли, отказываясь от антисанитарных условий торговли на минирынках.

К общемировым современным перестроечным тенденциям в развитии потребительской кооперации можно отнести следующие:

- мобилизация собственных финансовых ресурсов (выпуск облигаций, акций, образование специальных фондов сбережений и т.д.);
- ускорение развития собственного производства и увеличение доли промышленных товаров в торговле как более доходных;
- расширение международного межкооперативного сотрудничества коммерческого сотрудничества в рамках таких организаций, как ЕВРОКООП, ИНТЕРКООП;
- диверсификация хозяйственной деятельности (развитие различных видов страхования, банковского дела, туризма и т.д.);
- совершенствование управления, сведение до минимума бюрократии;

В современных социально-экономических условиях в России, когда разрыв в доходах между 10% самых богатых и 10% самых бедных слоев населения возрос с 4,9 раза в 1991 г. до 50 раз в декабре 2001 г., перераспределение доходов между слоями населения происходит в основном в сфере обращения, где сегодня доминирует частная торговля. Поэтому уже сегодня можно несколько улучшить положение малообеспеченных, если они будут добровольно объединяться в потребительские кооперативы и сообща закупать нужный для них товар, минуя частных торговцев, что в свою очередь приведет к сокращению числа посредников. Кооперативы выступят конкурентами частных торговцев, и спекулятивные цены частных торговцев будут снижаться, о чем свидетельствует отечественный опыт кооперации.

Проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику России *Серолян М.П.*

Ростовский государственный университет, Россия

Инвестиция (от латинского *investire* – область) – все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности в результате которых образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект. К таким ценностям относятся денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, движимое и недвижимое имущество, имущественные права, вытекающие из авторского права, "ноу-хау", опыт и иные интеллектуальные ценности, право пользования землей и другими природными ресурсами.

Иностранные инвестиции – это долгосрочные вложения капитала зарубежными собственниками в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли экономики: вывоз отечественного капитала в другие страны. Экспорт предпринимательского капитала осуществляется в основном путем создания монополиями филиалов или дочерних предприятий за рубежом, в том числе в форме совместных предприятий с участием национального капитала.

Вопросы иностранных инвестиций в экономической литературе подаются неоднозначно. Так в большинстве советской экономической литературы иностранные инвестиции представлялись как вывоз капитала монополией одной страны в другие страны с целью наиболее выгодного его приложения. Сейчас такие представления существенно изменились, так как всякая предпринимательская деятельность связана с получением определенной прибыли.

Современная мировая экономика не может успешно развиваться без иностранных инвестиций. Многие страны мира активно инвестируют свои средства в экономику других стран, получая определенный доход и развивая отдельные отрасли народного хозяйства этих стран.

Весьма важна роль иностранных инвестиций для нашей страны, так как создаются благоприятные условия на базе полученных кредитов обновлять и развивать все необходимые отрасли народного хозяйства, повысить эффективность производства и выпускать конкурентоспособные товары.

В последние десятилетия в системе мирохозяйственных связей все большее значение приобретает движение капитала в различных формах. Если раньше отдельные страны, как правило, являлись либо экспортерами, либо импортерами капитала, то в настоящее время большинство из них одновременно ввозит и вывозит капитал.

С начала 1990-х г. привлечение иностранных инвесторов становится важнейшей тенденцией международной политики. Импорт предпринимательских инвестиций характеризуется ежегодным колебанием капиталопотоков. Например, в 1990 г. объем мирового импорта прямых инвестиций составлял 194 млрд. долл., в 1995 г. – 180 млрд. долл. Большая часть инвестиций связана с концентрацией капитала, слиянием, приобретением зарубежных компаний, особенно в сфере финансовых услуг, энергетики, средств связи и телекоммуникации, фармацевтики. По данным экспертов Конференции по торговле и развитию ООН (ЮНКТАД), в прошлом году произошло резкое сокращение прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Общий объем ПИИ в 1996 г. вырос всего на 10 % (против 40 % в 1995 г.) и составил 349 млрд. долл. Регионами, где, по сравнению с 1995 годом произошли сокращения ПИИ, оказались Восточная Европа и страны бывшего СССР (с 14 млрд. долл. до 12 млрд. долл.). Причем большую часть инвестиций привлекла Польша, а на третьем месте оказалась Россия.

Накопленный же объем иностранных инвестиций в экономику России к середине 1996 г., составлял 10,7 млрд. долл. (примерно 15-е место в мире). На ее долю приходилось около 10 % общего объема мировых прямых зарубежных инвестиций.

Анализ сложившейся ситуации в первом полугодии 1997 г. показал рост иностранных инвестиций в экономику России. Однако это еще не свидетельствует о том, что иностранный капитал уверенно пошел в Россию. Проблема привлечения иностранного капитала остается в настоящее время остается актуальной.

Возможность привлечения иностранных инвестиций – вопрос, по которому высказывается множество противоречивых мнений: одни считают, что иностранные инвесторы боятся России, другие – "если позволить", все российские предприятия будут на корню скуплены иностранцами. Истина находится посередине.

Восстановление экономического роста в России требует большого объема гигантских инвестиционных ресурсов. Как свидетельствует исторический опыт, что развитые и развивающиеся страны активно привлекали иностранные инвестиции, особенно последние сорок лет.

В настоящее время страх перед высоким риском капиталовложений в России сдерживает значительную часть потенциальных инвесторов, что не мешает

другим вкладывать свои капиталы. При этом характерно, что число последних увеличивается.

Расширяется и сфера приложения иностранного капитала. Прошло время, когда иностранных инвесторов интересовали только сырьевые отрасли с высоким экспортным потенциалом или гиганты российской промышленности, инвестиции в которые могут быть застрахованы правительственными гарантиями.

Сейчас реальный интерес для инвесторов представляют и "рядовые российские предприятия": крупные и средние, выпускающие самый широкий круг товаров для российского рынка или имеющие хорошие перспективы освоения этого рынка в ближайшем будущем.

Вместе с тем, рост привлекательности необъятного российского рынка и расширение возможности привлечения инвестиций еще не означают, что иностранный капитал стал легкодоступным. Привлечение его – дело непростое даже для предприятий, действующих в странах с более благоприятным инвестиционным климатом и с меньшими рисками. При этом существует множество различных проблем, которые попытаемся рассмотреть применительно к России.

К вопросу об эффективном взаимодействии финансового и реального секторов экономики России

Смильгевич А.В.

Пермский государственный университет, Россия

В своей работе автор представляет фундаментально определенный подход к реформированию реального сектора экономики в направлении повышения его мобильности и, как следствие, доходности, путем создания такой сферы экономики, которая, основываясь на реальном производстве, конкурировала бы с финансовым рынком в части доходности и инфраструктурной обеспеченности вложений.

В чем же природа оторванности финансовой сферы от реального производства? По мнению автора представленной работы, эта оторванность порождена, прежде всего, различной мобильностью и динамичностью ресурсов в этих сферах.

Чрезвычайно важно правильно обозначить проблему. Автор предлагает следующую постановку: **реальному сектору экономики не хватает инвестиций для своего интенсивного развития; финансовый рынок не обеспечивает потребности реального производства в инвестициях по двум основным причинам: 1) производство не привлекательно для инвесторов и 2) спекулятивные сегменты финансового рынка предлагают инвесторам выгодные инструменты вложения средств с высокой ликвидностью и доходностью.**

Что следует предпринять в такой ситуации? По мнению автора, решение проблемы во многом лежит на стороне реального производства. В работе высказаны идеи относительно того, что **производственная сфера должна быть подвергнута трансформационным процессам в направлении увеличения ликвидности и мобильности ресурсов, вовлеченных в реальный сектор, выделения в реальном секторе такой сферы, которая могла бы конкурировать с финансовыми рынками по доходности, инфраструктурной обеспеченности инвестиций и мобильности капитала.** Все это должно привести к появлению у инвесторов **фундаментальной заинтересованности** в реальном секторе экономики, и должно вылиться в увеличение прямых и портфельных инвестиций в корпоративном секторе финансового рынка.

Главная задача настоящей работы – разработка идей и предложений эффективного перераспределения ресурсов из финансового сектора в реальный. При

этом предполагается системный подход к данной проблеме, предполагающий взаимосвязанное исследование тенденций как финансового, так и производственного характера.

По мнению автора, бессмысленно добиваться перераспределения капитала какими-либо методами, не выявив причины стагнации. Любые меры не будут достаточно эффективными, когда сам реальный сектор не способен обеспечивать эффективную обратную связь с инвесторами. Необходимо проводить такую промышленную и инновационную политику, которая способствовала бы первоначальному эффекту инновационного и инвестиционного мультипликатора, так называемому первоначальному толчку, тем самым, запустив механизм реформирования реального сектора в направлении наибольшей привлекательности для инвестиций, а именно, в направлении повышения мобильности и ликвидности, оборачиваемости и доходности инвестиций. Задачу государства на данном этапе трудно переоценить.

Управление инновационной деятельностью является средством стимулирования экономического роста, прежде всего в виде развития реального сектора экономики. Именно с этих позиций автор рассматривает инновации как фактор экономического роста. Хозяйственный механизм управления современным инновационным процессом будет результативным только в том случае, если он обеспечит приспособление к динамично меняющейся экономической ситуации. Это возможно на практике, если будет иметь место инновационный рычаг.

Euro and it's perspectives in Baltic countries

Smite A.

University of Latvia, Riga, Latvia

The aim of the report "Euro and it's perspectives in Baltic countries" is to analyze euro impact on economy of Baltic countries now and after joining European Union (EU) and introducing euro in Baltic countries.

With the introduction of euro began new era in global economy – 12 European countries as hard cash payment currency started to use euro. This date concluded the biggest successful attempt in world history to create united monetary system whose participants are sovereign countries.

After USD it will be the second most influential currency in the world. The total GDP of Euro zone makes about 20% of the world's GDP and the total trade value is about 16,6% of world's value (US has 15,6%).

The requirements that are set for all countries to get into European Monetary Union (EMU) has positive impact on economics and politics of Baltic countries as the admittance to EU is hardly defined aim of the governments.

For now the introduction of euro in hard cash and bank transfer payments affects mostly transactions with euro zone members in Baltic country. Euro is also a great relief in tourism industry – when going abroad the travelers cabbages time and cash, which otherwise would be spent for currency exchange.

Euro guaranties also decrease of currency risks, because it is more foreseeable and has more stabile economical background than separate European currencies.

Lithuania and Estonia has more positive attitude to euro than Latvia, both have bound their national currencies to euro, what means that they will not have to restructure their currency funds of Central Bank (CB) when introducing euro, but it makes them easier to be hurt if there will be regression in economics of euro zone. Author thinks that SDR for Latvia guarantees more safety.

The attitude of residents of Latvia to the new currency is cautious. More than a half of respondents had negative attitude regarding introduction of euro. The main reason of such skepticism is the non-informed society about EU, mentality and also the

unstable euro rates, which was caused by rapid growth of oil prices in world markets in the year 2000.

Main benefit for Baltic countries when joining EU and changing their currencies to euro will be the new impulse for foreign investors which will lead to faster growth of the economics of Baltic Countries. The unitary currency will take off the currency risk, which arises when investing in foreign countries – so the investing will become more secure and will be more foreseeable.

As the price for all benefits Baltic countries will lose their macro economical independence. Every euro zone country has to harmonize aims and action of local CB with the European Central Bank's (ECB) directions. The macro economical policy has to be harmonized with the policy of European Union.

**К вопросу о трактовке природы национально-государственного
экономического интереса**
Тимашова Е.В.

Пятигорский государственный лингвистический университет, Россия

Проблема национально-государственных интересов занимает одно из ведущих мест в отечественной научной литературе. Во многом это объясняется спецификой той исторической ситуации, в которой оказалась Россия. В отличие от "органических" эпох (в трактовке А.А. Богданова), отличающихся устойчивостью общественного мира, мы живем сегодня в совершенно иную, "критическую" эпоху, которая "уже выполнила одну половину дела – покончила со старыми ответами, но не успела выполнить другой – покончить со старыми вопросами" [1]. Неудивительно, что активизация процесса поиска новой теоретической парадигмы национально-государственных интересов России в начале 1990-х гг. обнаружила множество концептуальных подходов к ее обоснованию, различий в их содержательном наполнении и толковании. Широкий спектр суждений связан и с проблемой природы национально-государственных интересов России вообще и национально-государственных экономических интересов в частности. В отличие от некоторых исследователей, заявляющих, что национально-государственный интерес "одно из многочисленных в истории науки псевдопонятий, за которым никакой реальности не скрывается" [2], большинство ученых не отказывает национально-государственным образованиям в наличии у них специфических интересов, но при этом расходятся в определении их природы. Одни, исходя из того, что "нет никаких интересов, которые не являются продуктом человеческой ментальности... а есть некое – научное или обыденное, индивидуальное или коллективное представление о желательном состоянии субъекта (личности, группы, общества)" [3], защищают субъективную концепцию интереса. Так, В.С. Загашвили в своей книге "Экономическая безопасность России" пишет: "Объективный, истинный, "настоящий" интерес может существовать только в идеале. Его в принципе нельзя выразить, поскольку он при этом становится мнением выражающего субъекта" [4], т. е. субъективным по своей природе. Уязвимость такого подхода к национально-государственным экономическим интересам очевидна. Налицо необоснованный, на наш взгляд, перенос психологической трактовки интереса (касающейся именно возникающих в сознании интересов) на интерес вообще и экономический интерес в частности. Занять эту позицию, означает признать, что процесс формирования национально-государственных экономических интересов и их содержания может легко конструироваться или видоизменяться в зависимости от желания людей, их субъективных действий и благих пожеланий. Оппонируют этой точке зрения те, кто считают, что национально-государственные экономические интересы это объективно-субъективная категория, поскольку "проходя через общественное сознание, экономические потребности индивидуумов (объективные по своей природе – прим. автора) превращаются в экономические интересы страны" [5]. Другими

словами, системообразующие потребности данного общества, будучи осознаны его руководством в качестве императивов выживания, самосохранения и развития [6], превращаются в национальные интересы. Такой подход представляется нам не менее спорным. Во-первых, потому, что при всех особенностях его трактовки природы национально-государственных экономических интересов, он развивается в рамках субъективной концепции интереса, ибо в качестве объективного и субъективного интерес выступает только как явление сознания. А во-вторых, этот подход предполагает некое отождествление потребностей и интересов: интересы, якобы, являются результатом осознания потребностей. Между тем хорошо известно, что осознание не ведет к возникновению нового качества, оно лишь расширяет возможность действий, делает их более активными, но никак не порождает новую экономическую категорию. Именно поэтому, мы склонны поддерживать третью, на наш взгляд наиболее разработанную и аргументированную концепцию объективного национально-государственного экономического интереса [7], т. е. как явления определяемого общественным бытием национально-государственного образования. Последнее есть всегда определенная территориальная, историческая, этнографическая, культурная, психологическая и экономическая общность, обладающая совокупными потребностями и вступающая в общественные и прежде всего экономические отношения по поводу их удовлетворения как внутри государственных границ, так и за их пределами, что предопределяет существование у каждого государства своих специфических интересов. По нашему мнению, национально-государственные экономические интересы могут быть только объективными, поскольку это вытекает из объективности природы потребностей и экономических отношений, порождением которых они являются. Очевидно, что система экономических отношений в совокупности со сложившимися потребностями порождает определенную систему экономических интересов, одной из составляющих которой являются национально-государственные интересы.

Таким образом, национально-государственный экономический интерес выражает необходимость удовлетворения сложившейся и развивающейся системы совокупных потребностей конкретного национально-государственного образования в исторически данных общественных и, прежде всего экономических отношениях.

Литература

1. Богданов А.А. Вопросы социализма. Работы разных лет. М.: Политиздат, 1990. С.77-78.
2. Концепция национальных интересов: общие параметры и российская специфика // Мировая экономика и международные отношения, 1996, №7, С.66.
3. Концепция национальных интересов: общие параметры и российская специфика // Мировая экономика и международные отношения, 1996, №9, С.80.
4. Загашвили В.С. Экономическая безопасность России. М., 1997, С.13.
5. Михаленко А. Механизм обеспечения экономической безопасности России // Мировая экономика и международные отношения, 1996, №7, С.122.
6. См.: Концепция национальных интересов: общие параметры и российская специфика // Мировая экономика и международные отношения, 1996, №9, С.81.
7. См.: Абалкин Л. О национально-государственных интересах России // Вопросы экономики, 1994, №2, С.5; Гершкович Б.Я. Национальные и региональные экономические интересы // Научная мысль Кавказа, 1997, №2, С.38-43.

Транснациональная организованная преступность в России Трегубова Г.Ю.

Ростовский государственный университет, Россия

В деятельности транснациональных организованных преступных групп России наблюдаются определенные приоритетные направления, обусловленные во многом спецификой региона и криминальными традициями, например: Средняя Азия – преимущественно незаконный оборот наркотиков; Северный Кавказ и Закавказье – хищение оружия и боеприпасов; Прибалтика – валютные и экспортно-импортные операции со стратегическим сырьем и продукцией; Дальний Восток – махинации с автомобилями, ввозимыми из-за рубежа, рэкет, внешне-экономические преступления, в частности связанные с контрабандным вывозом природных ресурсов.

Как мы видим, традиционными для приграничных районов России являются такие преступные промыслы как контрабанда, нелегальная торговля импортными товарами, вымогательство и другие. В последнее время данный перечень пополнился широкомасштабными операциями по незаконному вывозу из России сырья, энергоносителей, цветных, редкоземельных металлов и других природных ресурсов. Особенно неблагоприятны в этом отношении границы со странами СНГ, Балтией, Китаем и Кореей.

Преступные группировки, действующие в южных регионах страны, налаживают контакты с криминальными структурами Турции, Греции, Италии с целью организации вымогательства, заказных убийств и других преступлений.

Но на этом международные связи российского криминалитета с преступными формированиями за рубежом не ограничиваются. По оценкам специалистов США, разрастающиеся в республиках бывшего СССР криминальные структуры смыкаются с итальянской, латиноамериканской и китайской организованной преступностью. Криминалисты Германии отмечают, что их страна в последние годы является местом не только высокой активности российских преступников, но и центром обдумывания новых операций, отдыха, проживания их семей, обучения детей.

Так же американские правоохранительные органы сообщают, что преступники-иммигранты из России и других стран СНГ привлекают в США мошенников, вымогателей и наемных убийц, которые совершают там преступления за небольшое вознаграждение, а затем скрываются на родине. Активное развитие российского криминалитета за рубежом вовсе не означает, отсутствие его внутри страны. Российские специалисты отмечают наличие этнических преступных группировок, действующие в России и отличаются криминальной специализацией.

Все транснациональные преступления можно определить в следующие виды:

Преступность на автодорогах. Данный вид преступного промысла достиг сегодня социально опасных масштабов. Разбойные нападения на водителей с целью завладения грузами или автомобилями распространены повсеместно. Причиненный ими ущерб исчисляется десятками млн. долл. США.

Нелегальная торговля оружием. В последние годы участились случаи незаконной торговли оружием российскими моряками в иностранных портах. В этой связи японскими властями, например, произведен ряд арестов российских моряков, значительно ужесточены меры контроля и пресечения подобных фактов.

Нелегальная иммиграция. В Приморском крае, по оперативным данным, действуют отечественные и иностранные преступные группы, занимающиеся

поставкой "живого товара" в увеселительные заведения стран Юго-Восточной Азии, а также переправкой иностранцев по поддельным документам в Западную Европу. Прикрываясь вывесками различных легальных фирм, они остаются неуязвимыми и избегают уголовного преследования.

Нелегальный вывоз женщин и детей для вовлечения в проституцию. Во многих городах России образовались преступные группировки, специализирующиеся на нелегальной переправке граждан России, в том числе преступников, в Западную Европу, а также на вербовке россиянок для последующего вовлечения их в организованную проституцию за рубежом.

Незаконная торговля наркотиками. В России в последние годы из незаконного оборота ежегодно изымается 35-50 тонн наркотических средств.

Предпосылки формирования новой экономической парадигмы

Туктаров И.Ф.

Бакирский государственный университет, Россия

Качественные изменения в современной экономике многочисленны и разнообразны. Существенно возникло и разрабатывается множество подходов к их объяснению. Ни одна из известных, ни, тем более, какая-либо одна из них далеко не исчерпывают всего множества и разнообразия качественных изменений. Более того, эти концепции не противоречат, а дополняют друг друга. Все они с разных сторон объясняют, в чём состоит системная трансформация. С ними вполне может быть согласована и новая концепция неопределённостей и рисков. И, наоборот, эта новая концепция и теория необходима для согласования, синтеза всех конкурирующих объяснений смысла и перспектив нарастающих дискуссий о целях и методах экономических реформ.

С помощью парадигмы венчурно-стохастической деятельности (ВСД) могут быть выявлены и использованы многие возможности эффективных российских преобразований. Поэтому необходимо с позиций неопределённости и рисков исследовать все наиболее существенные взаимосвязи элементов ВСД с учётом их природы и происхождения, движения и появления, структуры, функций, факторов, взаимодействий и влияний на все экономические процессы и события.

Возникновение ВСД связано с профессионализацией операций и сделок с рисками. Необходима качественно иная трактовка риска как ресурса и фактора производства. В одних случаях риск может иметь определённую вероятностную величину. В других – масштаб неопределённости зависит от ситуаций, вероятностные и другие оценочные характеристики которых до начала процесса неизвестны. Так возникают ситуации, в значительной мере созданные самими участниками, представления и ожидания которых характеризуются не только неполнотой и несовершенством знаний (информации), но и субъективными настроениями, особенностями так называемой "человеческой природы".

В настоящее время происходит такое увеличение воспроизводимой неопределённости, связанной с массовым развитием ВСД, которое требует новых подходов и средств. Нужен качественно новый производственный аппарат, который бы не гасил, не принимал на себя, как жёсткий буфер, поток неопределённости, а быстро, гибко и адекватно реагировал на её воздействие, "перерабатывая" её потоки в реальном масштабе времени, находя в быстро меняющейся структуре неопределённости потенциально наиболее продуктивные варианты решений и рисков и возможностей их позитивной реализации. Это требует пересмотра многих аспектов экономической теории и практики.

ВСД позволяет получать новый дополнительный экономический эффект за счёт ухода не от рисков вообще, не "отхода" подальше от границ зоны повышенной неопределённости, а за счёт манёвра в этом потоке и ухода от вариантов не-

гитивной реализации рисков к лучшим вариантам их позитивной реализации. Это требует дополнительных затрат на создание нового производственного аппарата, организации, финансирования ВСД и других средств, обеспечивающих её дополнительный эффект.

Косвенный расчёт и учёт рисков теперь недостаточен. В своё время пришло признание в качестве ресурсов человеческого капитала, знаний, информации, деловых связей, других нематериальных активов и ресурсов. ВСД требует вычленения, изучения закономерностей формирования и использования "риска-ресурса" в отдельности и в совокупности с другими видами ресурсов.

Для изучения ВСД необходима декомпозиция проблемы. Необходимо сделать ряд допущений, чтобы привлечь к новой совокупности задач уже известный и апробированный экономический инструментарий (ценность, полезность, цена, прибыль и т.д.)

Есть уверенность, что именно ВСД и риск-ресурс в 21 веке будут "двигать" экономику. Поэтому объяснение и предсказание явлений в этой сфере деятельности, оптимизация и использование рисков являются актуальными научно-практическими задачами.

Литература

1. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Пер. с англ. М.: Инфра-М, 1997.
2. Сорос Дж. Алхимия финансов. М.: Инфра-М, 1997.
3. Майминас Е. Информационное общество и парадигма экономической теории // Вопросы экономики, 1997, №11.

Основные тенденции экономического неравенства в современной России

Федорец А.В.

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

Во многом тот уровень неравенства, который наблюдается в России, кажется чрезмерно высоким по сравнению с СССР, в котором существовала уравнительная система распределения ресурсов. Но нельзя утверждать, что в СССР не существовало экономического неравенства населения: скорее оно было скрыто за политикой государства. В частности, экономическое неравенство часто детерминировалось близостью человека и его семьи к социальным и партийным институтам, распределяющим широкий спектр материальных благ.

Переходный период.

Переходный период сделал видимыми недостатки распределительной системы СССР, также в это время происходил процесс первоначального накопления капитала и активного перераспределения собственности. Именно с последним процессом связано появление в это время наиболее богатых людей. В среднем же уровень жизни населения значительно снизился. Наиболее неблагоприятными в точки зрения распространения бедности считают 1992–1993 гг. и 1999 г. (как следствие соответственно либерализации цен и финансового кризиса 1998 г.). Так, доля бедных в 1992–1993 гг. составила в среднем 33%, а в 1999 г. – 30%. С другой стороны, нельзя недооценивать особую роль неденежных доходов: усиление роли подсобных хозяйств в переходном периоде, более широкое использование труда домохозяек, усиление межсемейной поддержки и т.п. Именно эти факторы привели к пересмотру критериев отнесения к бедным и снижению прожиточного минимума.

Современная ситуация.

Одной из основных проблем являются скрытые доходы населения (размеры теневых доходов можно примерно оценить, опираясь на разницу официальных

доходов населения и размеров товарооборота), которые затрудняют статистический учет и рациональное распределение дотаций среди малообеспеченного населения. К наиболее малообеспеченным группам относятся неполные семьи и одиноко живущие пенсионеры старших возрастов. Процесс феминизации бедности во многом связан с ущемлением прав женщин на рынке труда. Кроме адресной помощи, одним из наиболее эффективных способов снижения уровня бедности является соответствующее изменение структуры рынка труда (поддержка программ занятости и увеличение оплаты труда). Другой проблемой является безадресность помощи малообеспеченным семьям: на 20% наиболее богатых домохозяйств приходится около трети социальных трансфертов (данные 1999 г.). Наибольший объем дотаций приходится на оплату отдыха (в 2000 г. около 38%), причем этот объем приходится всего на 1,5–2% домохозяйств (не самых бедных). Третьей основной проблемой можно назвать различие доходов по отраслям (10% самых высокооплачиваемых получают в 30 раз больше самых низкооплачиваемых): наибольшие доходы приходятся на топливно-энергетический комплекс, цветную металлургию, финансы и страхование, самые низкооплачиваемые – сельское хозяйство, наука, культура, здравоохранение и образование. В последнее время наблюдается некоторый рост среднего уровня доходов, хотя этот прирост приходится по большей части на более богатые семьи, поскольку уровень бедности практически не изменяется.

Последние тенденции.

Одной из последних тенденций является увеличение текущего потребления населения и более рациональное формирование расходов (например, отсутствие необходимости покупать впрок). Одной из последних проблем является достаточно высокое натуральное потребление (около 10% от личного потребления), хотя в целом наблюдается увеличение потребления товаров и услуг. В целом, следует отметить, что основной проблемой в измерении неравенства является неточность статистических данных, не позволяющая проводить эффективную социальную поддержку.

Тотальная либерализация в экономическом аспекте *Чернобровкина И.С.*

Ростовский государственный университет, Россия

Постоянное переориентирование потребностей человечества в связи с переходом общества на более цивилизованную ступень: трансформация в этических взаимоотношениях людей, молниеносное научно-техническое изменение, осложнение в структуре законодательства, расширение экономической и политической базы страны – все это вынуждает общество непрерывно писать, принимать, улучшать, изменять новые правила жизни. Этими правилами являются реформы.

Сегодня – это либеральные реформы, которые выражаются в достижении свободы слова, свободы выбора, свободы печати, свободы голоса (политический либерализм), свободы вероисповедания (духовный либерализм) расширение свободы экономических действий хозяйствующих субъектов, снятие ограничений на экономическую деятельность, раскрепощение предпринимательства (экономический либерализм).

Главной и первоначальной причиной возникновения экономической либерализации, от которой проистекают все другие, является формирование в 16 веке капиталистического и наемного класса. Их возникновение породило необходимость в изменении в структуре уклада общества: разделение властей, равенства всех перед законом, свобода предпринимательской деятельности и т.д.

Большинство стран мира вошли в XIX век под лозунгом: "laisser faire et laisser passer". В некоторых из них экономический либерализм начал зарождаться

сотни лет назад (например, США), в России только закладываться фундамент на данный вид экономической политики.

Теоретически идеи экономического либерализма всегда служат инструкцией построения идеальной модели жизни. Но практически в России получение успешных результатов от применения этой модели невозможно, это связано с рядом следующих основных причин:

- все реформы в 1990-х гг. были направлены в основном на получение собственных выгод приближенных к власти людей;
- не достигнута эффективная взаимосвязь между экономическими и правовыми институтами;
- в целом экономика находится в упадке;
- население по психологическим и по образовательным факторам не готово к таким изменениям.

Опыт Западных и Европейских стран показывает положительный эффект экономического либерализма, при котором повышается уровень социальных гарантий, расширяется производство, увеличиваются инвестиции и т.д. Поэтому данную ситуацию, в которой находится Россия можно назвать промежуточным этапом на пути становления свободного экономического государства.

Циклический характер кризисных ситуаций в экономике

Чернов В.П., Резник Г.А.

*Пензенская государственная архитектурно-строительная академия,
институт экономики и менеджмента, Россия*

Вопрос об анализе циклического характера кризисных ситуаций в мировой экономике волнует учёных-экономистов уже не первое столетие. Почти за двухсотлетнюю практику исследования данной проблемы возникла масса теорий и практических подходов. Наиболее известны такие теории, как теория коротких волн Дж. Китчена, теории средних волн С. Кузнеца и волн К. Жугляра, а также большую известность приобрела теория больших волн, нашего соотечественника Н.Д. Кондратьева, которая в последствии была названа именем учёного.

С 1825-го г. капиталистическая система хозяйства с определенной периодичностью переживает кризисы, которые проявляются в перепроизводстве товаров и невозможности их реализации. Это ведет к упадку производства, росту армии безработных, ухудшению жизненного уровня населения и т.п. Поскольку это явление носит длительный и периодический характер, то отсюда объективно делается вывод, что цикличность является законом развития капиталистического способа производства. Основной причиной экономических кризисов является разрыв между производством и потреблением товаров.

В 19-ом веке кризисы продолжались около 2-х лет, время подъема тоже было около 2-х лет. При этом кризисное падение валового продукта не превышало 3%. В первой половине 20-го века продолжительность кризиса оставалась такой же, а падение процента уже 9%. Во второй же половине 20-го века характеристики отдельных фаз цикла изменились и приобрели индивидуальные особенности.

В советской экономике централизованного планирования "не существовало" проблемы циклов и кризисов. Экономические кризисы считались особенностью капиталистического хозяйства, а заминки и колебания в социалистической экономике рассматривались, как несущественные или на них не обращалось внимание. Связано это с тем, что реальный социализм был задуман как антитеза рыночному капитализму. В реальности же, развитие экономики централизованного планирования, внешне весьма динамичной, состояло из череды волн нарушения равновесия. Факторы экономического цикла действовали в советской

экономике, но в скрытой форме. Об этом красноречиво свидетельствует практика капиталовложений. В силу своей материальной природы (натуральной формы) капиталовложения с трудом поддаются регулированию, в том числе директивному.

Утверждения некоторых исследователей о том, что пока еще нет основания, называть развитие отечественной экономики циклическим, и что характер всех этих процессов отражает в большей степени последствия развала административно-командной системы, нежели механизм рыночной экономики, который находится только в стадии формирования, представляются недостаточно убедительными.

Российская рыночная система, на сегодняшний день, находится на стадии становления, но уже сейчас можно с полной уверенностью говорить о ее циклическом развитии. Проведенный анализ колебательных процессов таких основных макроэкономических показателей, как ВВП, уровень экспортируемой и импортируемой продукции, прирост сбережений населения, инвестиции в основной капитал, доказывает наличие циклических колебаний. В частности, говорит о том, что кризис 1998 г. был не только результатом политических усилий Правительства России, но и закономерностью циклического развития экономики России.

Крупнейший кризис в постсоветской экономике произошел в 1998 г., он стал переломной точкой "цикла Жугляра", а последующий за кризисом период – фазами оживления и подъема российской экономики. Кризис 1998 г. перечеркнул основные завоевания рыночных реформ, достигнутые за предыдущие годы. Спад физического объема ВВП в 1998 г. составил 4,6%, промышленной продукции – 5,2%, причем если до начала финансового кризиса темпы падения удерживались в пределах 2-3%, то после августа экономический спад составил 8-11% годовых. В результате уровень производства в России достиг рекордно низкой отметки за годы реформ. Индекс потребительских цен за год составил 84,4% по сравнению с 11,8% в 1997 г. При этом основной рост цен пришелся на период после 17 августа, что было вызвано значительной девальвацией рубля, а также эмиссионным финансированием бюджетного дефицита.

Обвал отечественной экономики явно имел существенное оздоравливающее воздействие:

- была обусловлена необходимость реструктуризации банковской системы, сжатие рынка госбумаг заставило банки обратиться к реальной сфере
- коммерческий сектор был вынужден сократить свои расходы, что лишило его чрезмерного превосходства по доходам по сравнению с производством;
- девальвация рубля, нанеся удар по банкам, импортотребляющим отраслям и населению, открыла возможности для ряда других отечественных отраслей.

Современный механизм самонастройки рыночной экономики через циклические кризисы изменяется под влиянием государственного воздействия. Происходит переплетение стихийно-рыночного механизма функционирования экономики в форме циклических кризисов с сознательным государственным воздействием на воспроизводственный процесс.

Важнейшими методами, с помощью которых государство воздействует на экономический цикл, выступают кредитно-денежные и бюджетно-налоговые рычаги. Во время кризиса государственные меры направлены на стимулирование производства, а во время подъема – на его сдерживание.

Tourism as a strategic branch of developing world economics *Chuloy N.*

Lviv Polytechnic National University, Ukraine

Tourism comprises the activities of persons traveling to and staying in places outside their usual environment for not more than one consecutive year for leisure, business and other purposes not related to the exercise of an activity remunerated from within the place visited. The term "activity of persons" is used herein as the general meaning of the word and not as an abbreviated term for "productive economic activity". The "activities of persons" refer to the pursuits of these individuals, who qualify as visitors.

As these activities are many and have consequences on a vast array of circumstances, the study of tourism can be made from a great variety of perspectives as, for instance, from that of its effect on the environment, on the general level of economic activities, on employment, etc.

Tourism is by nature a demand phenomenon. Visitor consumption is the basic component of the demand approach.

Tourism demand does not correspond only to visitor consumption. It must also include other concepts related to the attention to visitors in a country of reference, without which tourism activity could hardly take place, and more specifically:

- the existence of a basic infrastructure in terms of transport, accommodation, recreation, etc.;
- the role played by governments, at different levels, concerning the regulation of different activities associated to the development of tourism.

Although tourism is a demand phenomenon, the economic analysis of tourism requires, not only the identification of the resources used by visitors in their displacements, such as consumer goods and services purchased and, but also the knowledge of the characteristics of the units that produce them and the supply of those products. Both these aspects are particularly relevant.

Among different producer units, the establishment is especially relevant. It is defined as "an enterprise or part of an enterprise, that is situated in a single location and in which only a single (non ancillary) productive activity is carried out or in which the principal productive activity accounts for the most of the value added. By extension, groups of establishments engaged in the same kind of productive activities define an industry. There are such forms of tourism:

- domestic tourism: is the tourism of resident visitors within the economic territory of the country of reference;
- inbound tourism: is the tourism of non resident visitors within the economic territory of the country of reference;
- outbound tourism: is the tourism of resident visitors outside the economic territory of the country of reference;
- internal tourism: is the tourism of visitors, both resident and non resident, within the economic territory of the country of reference;
- national tourism: is the tourism of resident visitors, within and outside the economic territory of the country of reference.

Tourism plays a very important role in world economy. The developing of tourism is very important for cultural and economical developing every country.

Growth in the normally buoyant tourism sector ground to a halt in 2001 and international arrivals slipped by 1.3% due to the terrorist attacks of September 11 and the weakening economies of major tourism generating markets, according to preliminary results released by the World Tourism Organization (WTO).

"The tragic events of September 11 affected tourism in every region of the world, but even before that we could see a cooling in growth of outbound travel from countries like Germany, Japan and the United States during the first eight months of the year," said WTO Secretary-General Francesco Frangialli.

International tourist arrivals totaled 689 million in 2001, compared to 697 million in 2000. Experts hailed 2000 as an exceptional year for tourism, with special millennium events boosting international arrivals by 7% and, in some cases, causing travelers to advance trips that would have been taken in 2001.

WTO estimates that during the first eight months of 2001, from January to August, arrivals worldwide grew by 3%-more than one point lower than the average annual gain of 4.3% in tourist arrivals over the past ten years.

But the last four months of 2001 suffered a drop of 11% in arrivals worldwide and substantial decreases in every region: Africa (-3.5%); Americas (-24%); East Asia/Pacific (-10%); Europe (-6%); Middle East (-30%); and South Asia (-24%).

"September, October and November were a disaster for international travel," said Mr. Frangialli, "But we have indications that December was not as bad and these statistics do not reflect the dramatic changes in travel habits in the fourth quarter of 2001, as many tourists substituted domestic trips for international travel."

Holidaymakers also chose to travel by car or rail rather than by air. Consequently, tourists visited destinations that were closer to home rather than long-haul destinations and they chose more familiar places that were perceived as being safer. In France, for example, passengers on domestic flights declined by 15% in November, while rail passenger numbers increased by 9% during the same period. These shifts in travel habits benefited rural tourism accommodations, ski resorts, campgrounds, and bed & breakfast inns.

Other events that had a negative impact on the tourism industry last year included the outbreak of foot and mouth disease in the United Kingdom, Ireland and the Netherlands, which resulted in drops of 5-6% during the first eight months of 2001; the strength of the US dollar, which contributed to a decline of 2.5% in arrivals to the United States for the first nine months of 2001; the year-long Israeli-Palestinian conflict, that depressed travel throughout the Middle East; and the economic crisis in Argentina, which is reflected in tourism losses in neighboring Southern Cone countries.

WTO predicts that the tourism industry will pick up its habitual rhythm of growth by the second half of 2002, as business travel resumes and consumer confidence returns.

"The outlook for Easter holiday travel and for the 2002 summer season is positive and will depend mainly on the evolution of the world economy, rather than on the events of September 11," said Mr. Frangialli.

These preliminary results confirm WTO's initial analysis of the three types of destinations that would suffer the most from the events of 2001: countries that are highly dependent on US outbound travel; destinations that are a long distance from their main generating markets; and countries of the Moslem world.

Об эволюции понятия открытости для переходных экономик Юрик С.В.

Белорусский государственный университет, Беларусь

1. Открытость экономики в учебниках и экономических публикациях (см., например, [1]) обычно рассматривается в двух аспектах: *функциональном* с использованием тривиальных числовых показателей внешней торговли и *институциональном* с использованием системы показателей для оценки экономической политики различным секторам экономики и продвижения рыночных реформ.

2. Если для характеристики открытости экономики использовать один-два *функциональных показателя*, даже самых распространённых, то можно получить не совсем верное представление об открытости экономики страны. К примеру, если судить по доле экспорта (или импорта) в ВВП, то Беларусь можно назвать малой страной с открытой экономикой. Та же картина наблюдается при сравнении показателю внешнеторгового оборота (экспорт плюс импорт) и ВВП, по-

сколько объем внешнеторгового оборота Беларуси стабильно превышает национальный ВВП на 15-20%, что позволяет отнести Беларусь к числу стран – лидеров по открытости экономики (особенно по региону СНГ). По мнению многих экспертов, анализ открытости экономики по функциональным показателям требует большей осторожности. Мы разделяем эти взгляды и отмечаем, что, по нашему мнению, анализ открытости переходных экономик по показателям доли экспорта, импорта, внешнеторгового оборота в ВВП требует не столько осторожности, сколько правильного отображения цен, при котором объем ВВП должен рассматриваться в ценах по паритету покупательной способности (ППС). В докладе приводятся данные расчетов по функциональным показателям открытости для постсоциалистических стран с переходной экономикой и анализируются результаты расчетов.

3. По нашему мнению, реальная степень открытость экономики должна оцениваться не только на основе внешнеторговых потоков, но и потоков международных инвестиций, а также с позиций позитивных изменений внешнеторговой политики, валютной, налоговой, инвестиционной политики, оказывающих влияние на общие масштабы взаимодействия экономики с внешним миром. В целом с помощью оценки экономической политики в основных секторах экономики и в области институциональных рыночных реформ может быть определена *институциональная открытость* экономики, связанная с уровнем либерализации экономического развития страны и повышения открытости экономики для взаимовыгодного сотрудничества с внешним миром.

4. Известен целый ряд показателей и комплексных оценок в виде рейтинговых списков, по которым можно оценить успехи переходных экономик на пути к рынку. Так, публикуемый в течение последних восьми лет Индекс экономической свободы, разрабатываемый Фондом Наследия совместно с The World Street Journal and Dow Jones & Company [1], рассматривает десять факторов экономической свободы, по которым выводится степень институциональной либерализации и открытости экономики стран. В число факторов входят внешнеторговая политика, фискальная нагрузка правительства, государственное вмешательство в экономику, денежно-кредитная политика, потоки капитала и иностранные инвестиции, банковское дело и финансы, заработная плата и цены, права собственности, регулирование бизнеса, черный рынок. Так, если рассматривать открытость экономики Беларуси по указанным десяти факторам, то степень экономической свободы и открытости стандартам рыночной реформ для Беларуси оценивается 148 местом в списке из 150 стран. В указанном списке страны бывшего СССР расположились следующим образом: Эстония – 4 место, Литва – 29, Латвия – 38, Армения – 45, Молдова – 105, Грузия – 108, Азербайджан – 116, Казахстан и Киргизия – 125, Россия – 131, Таджикистан – 137, Украина – 137, Беларусь и Узбекистан – 148, Туркменистан – 150.

В докладе обсуждаются и сравниваются показатели функциональной и институциональной открытости экономики России и Беларуси, а также ряда других стран СНГ, обсуждаются оценки указанных двух стран с позиций фактора внешнеторговой политики (средняя ставка таможенного тарифа, нетарифные барьеры, коррупция в таможенной службе) и направления совершенствования внешнеторговой политики переходных экономик для расширения участия в международной торговле и повышения реальной открытости экономики.

Литература

1. Михайлова-Станюта И.А. Открыта ли экономика Беларуси? // Минск-Москва-Киев: поиск общей дороги. Материалы международной научной конференции. Минск, 2001. С.47-50.
2. 2002 Index of Economic Freedom – Heritage Foundation, The World Street Journal and Dow Jones & Company, Inc. Washington-New York, 2002.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ

Влияние механизма ускоренной амортизации на инвестиционную активность в условиях неопределенности *Аркина С.В.*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия
Университет Париж 1 Пантеон Сорбонна, Франция*

В докладе предложена модель поведения инвестора в реальном секторе российской экономики с учетом факторов риска и неопределенности. Модель учитывает такие элементы российской налоговой системы как налог на прибыль предприятий, механизмы амортизации и налоговых каникул. Основная цель – исследовать различные изменения в российском налоговом законодательстве с точки зрения *инвестора* и *бюджетов* различных уровней.

В рамках модели получено оптимальное по критерию NPV правило инвестирования и установлены в явной (аналитической) форме зависимости этого правила от перечисленных выше элементов налоговой системы, параметров проекта, нормы дисконта и характеристик процесса риска.

Установлены также явные зависимости для ожидаемого чистого приведенного дохода инвестора и ожидаемых приведенных налоговых поступлений от созданной фирмы в *федеральный* и *региональный* бюджеты от перечисленных выше параметров налоговой системы.

Отправной точкой для наших исследований послужила работа Макдональда-Зигеля (McDonald R., Siegel D. The value of waiting to invest, Quaterly Journal of Economics, 1986, V.CI. No 4), в которой изучается модель поведения инвестора с учетом следующих предположений: прибыль инвестора после сделанных вложений в некоторый проект описывается случайным процессом (геометрическим броуновским движением), а инвестиции считаются невозвратными. Предметом поиска является выбор оптимального момента инвестирования. Подход к этой задаче, предложенный в упомянутой работе, во многом связан с использованием Contingent Claim Analysis (ССА). Задача инвестирования при этом трактуется как задача покупки опциона американского типа на право сделать инвестиции в будущем. Момент погашения этого опциона и является оптимальным моментом инвестирования. Одно из основных предположений такой модели связано с наличием на рынке ценных бумаг финансового актива, цена которого полностью коррелирована с рыночной ценой реализованного инвестиционного проекта. При этом финансовый рынок находится в равновесии, в частности, удовлетворяет условиям Capital Asset Pricing Model (САРМ).

Модель инвестора, предлагаемая в настоящей работе, является развитием модели Макдональда-Зигеля путем включения в нее существующей российской системы налогообложения прибыли.

Однако подход к исследованию этой задачи, связанный с использованием методов ССА и модели САРМ в силу описанных выше предположений является некорректным для экономик с неразвитыми финансовыми рынками, в том числе и для российской экономики. Поэтому для исследования модели инвестора мы опирались на другие методы, основанные на теории остановки случайных про-

цессов. При этом оптимальное, по критерию NPV, правило инвестирования трактуется как оптимальный момент остановки процесса наблюдения за виртуальной прибылью. Таким образом, отсутствие инвестиций (инвестиционное ожидание) вытекает из предположений о рациональном поведении инвестора. При решении задачи об оптимальной остановке (для нахождения оптимального уровня инвестирования) был предложен подход, основанный на непосредственном вычислении и последующем варьировании оптимизируемого функционала. Таким образом, полученное в аналитической форме правило инвестирования в зависимости от параметров налоговой системы позволило сравнивать различные принципы назначения налоговых льгот, и, в частности, оптимизировать их величину с точки зрения *налоговой составляющей бюджета*.

Основным результатом работы является вывод об эмерджентном эффекте при сочетании налоговых каникул и амортизационной политики. Увеличение налоговых каникул при фиксированной норме амортизации, а также использование ускоренной амортизации при наличии налоговых каникул могут отрицательно влиять на инвестиционную активность в реальном секторе.

Моделирование влияния либерализации внешней торговли на благосостояние страны *Барбашова Н.Е.*

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

Интеграция российской экономики в систему мирового рынка является в настоящее время одной из наиболее актуальных проблем экономической политики страны. Активно обсуждается вопрос вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Решение о присоединении к ВТО должно быть взвешено с точки зрения всех возможных последствий, прежде всего – с точки зрения влияния этого шага на благосостояние страны в долгосрочном аспекте.

Целью настоящего исследования является изучение влияния перехода страны к свободной внешней торговле на ее благосостояние.

В основу исследования легла динамическая двухсекторная оптимизационная модель, описанная в 1981 г. индийскими экономистами Я.Бхагвати и С.Шринивасаном [4]. В модели рассматривается изменение благосостояния страны (измеряемого функцией полезности) при переходе к свободной торговле. Модель модифицирована автором (в частности, учтены параметры технологии). Для исследования зависимости изменения благосостояния страны при переходе к свободной внешней торговле от параметров модели построена имитационная компьютерная модель в среде Microsoft Excel.

Результатом анализа стало выявление зависимости изменения благосостояния страны при либерализации внешней торговли от следующих параметров: темп экономического роста, соотношение импортных и экспортных цен, межвременная норма предпочтений, эластичность выпуска в импортозамещающем и экспортоориентированном секторах экономики. Установлено, что изменение благосостояния страны отрицательно зависит от соотношения импортных и экспортных цен, межвременной нормы предпочтений, и положительно – от темпа экономического роста. Наиболее интересным результатом исследования стало выявление отрицательной зависимости изменения благосостояния от разрыва между показателями эластичности выпуска в импортозамещающем и экспортоориентированном секторах. Разрыв между показателями эластичности выпуска можно также интерпретировать как разрыв между нормами прибыли в секторах экономики. Таким образом, полученный результат можно переформулировать следующим образом: чем больше разрыв между нормами прибыли в экспорто-

ориентированном и импортозамещающем секторах экономики страны, тем выше опасность ухудшения благосостояния при переходе к свободной торговле.

На основе собранной статистики (база данных университета штата Пенсильвания "Penn World Table", статистический ежегодник Международного валютного фонда "International Financial Statistics" [6]) проведено эмпирическое исследование, в результате которого выявлены реальные случаи ухудшения благосостояния при увеличении степени открытости экономики. Рассматривались страны, в которых на временном интервале 1950-1992 гг. произошел переход к открытой экономике (в соответствии с индексом открытости Sash&Warner). Исследование проводилось для 55 стран. Обнаружено, что ухудшение благосостояния при переходе к открытой экономике проявлялось в разные годы в 30 из рассматриваемых стран. На основе расчетов по имитационной модели установлена вероятность ухудшения благосостояния при переходе к свободной торговле для каждой из рассматриваемых стран. Сопоставление результатов расчетов и эмпирического исследования показало, что ухудшение благосостояния при переходе к открытой экономике произошло в тех странах, в которых оно наиболее вероятно в соответствии с аналитической моделью. Это страны с относительно высоким соотношением импортных и экспортных цен, низким темпом экономического роста, высоким показателем межвременной нормы предпочтений.

В имитационную модель были заложены параметры, характеризующие российскую экономику. Расчет показал, что вероятность ухудшения благосостояния при либерализации внешней торговли в условиях сложившейся структуры экономики и существующих параметрах производства в России велика. Полученный результат заставляет задуматься о том, следует ли России спешить с присоединением к ВТО. Принимая решение о вступлении страны в ВТО, необходимо оценить все возможные позитивные и негативные последствия данного решения, в том числе и возможность ухудшения благосостояния из-за большого разрыва в нормах прибыли в различных секторах экономики.

Литература

1. Барбашова Н.Е. Модель экономического роста в открытой экономике / Воркуев Б.Л. Модели макро- и микроэкономики. М.: ТЕИС, 1999.
2. Барбашова Н.Е. Применение теории "разоряющего роста" для анализа влияния внешней торговли на благосостояние стран // Макроэкономическая теория и анализ конкретных ситуаций, ред. Н. Л. Шагас, Е.А. Туманова. М.: ТЕИС, 2000.
3. Barro R, Sala-I-Martin X. Economic Growth. Mc-Grow Hill, 1995.
4. Bhagwati J. Essays in International Economic Theory. Vol.1 The Theory of Commercial Policy. The MIT Press, 1983.
5. Oniki H., Uzawa H. Patterns of Trade and Investment in a Dynamic Model of International Trade. – Review of Economic Studies, 1965, 32, April.
6. International Financial Statistics. IMF, 1998.

Информационная и распределительная эффективность российского фондового рынка

Баринов А.В.

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

В докладе проверяется гипотеза о слабой эффективности российского фондового рынка (*Efficient Market Hypothesis*) на основе значений наиболее популярных фондовых индексов за последние три года. Следуя современной методологии финансовой экономики, на основании результатов проверки гипотезы делается вывод о возможном типе равновесия на российском фондовом рынке и его оптимальности по Парето (распределительная эффективность).

В исследовании использовались логарифмические доходности четырех индексов: РТС, ММВБ, АК&М и Skate Russia 100. В отличие от результатов российских и зарубежных исследователей [8], [12], анализировавших поведение индексов до кризиса 1998 г., доходности индексов довольно тесно коррелированы (наименьший коэффициент корреляции – 0,8). При этом доходности индексов ММВБ и АК&М менее коррелированы как между собой, так и с остальными.

Что касается распределения доходностей, то они значительно отклоняются от нормального за счет "толстых хвостов" (*fat tails*). Для моделирования распределения доходностей более подходящими оказываются логистическое распределение и распределение Коши.

Гипотеза эффективности рынка проверялась в трех вариантах: гипотеза об *iid*-остатках, гипотеза об *inid*-остатках и гипотеза о некоррелированных остатках. Первая гипотеза проверялась с использованием метода серий [1] и была отвергнута на очень высоких уровнях значимости для всех индексов, кроме *Skate Russia 100*. Вторая гипотеза проверялась с использованием фильтров (*filter rules*) [3] и привела к менее определенным результатам. Уверенно она была отвергнута только для индексов ММВБ и АК&М.

Третья гипотеза проверялась с использованием стандартных методов для анализа временных рядов [1, 11]. Прежде всего, была установлена стационарность временных рядов доходностей. Оказалось, что на 5%-ном уровне значимости автокорреляции первого порядка (*first-order autocorrelations*) значимы для всех индексов. Также значимо отличается от нуля статистика Бокса-Льюнга (Box-Ljung). При использовании ARMA-моделей оказалось, что на основе анализа прошлых цен может быть объяснено от 5% до 15,76% дисперсии текущего показателя.

Таким образом, гипотеза об информационной эффективности российского фондового рынка может быть с уверенностью отвергнута. Очевидно, что на рынке существуют широкие возможности для применения методов технического анализа и статистического прогнозирования, которые на сегодняшний день не реализуются из-за малого объема торгов (*thin market*) и слишком высоких даже для спекулянтов (*day-traders*) рисков.

Для фундаментального анализа установленные значимые отклонения от нормального закона представляют довольно неприятную новость. Хотя несовершенство рынка дает надежду на то, что регрессии на фундаментальные факторы будут значимы, при распределенных не по нормальному закону остатках проверки значимости коэффициентов на основе обычных статистик не будут иметь смысла [2, 5, 9].

Поскольку доходности представляют собой стационарный временной ряд, мы не можем апеллировать к тому, что гипотеза об информационной эффективности отвергается из-за нестационарности и изменения равновесной доходности, как это часто делают исследователи западных рынков. Более того, распределенность доходностей по закону Коши, который наиболее удобен для анализа, ставит под сомнение основной постулат *SAPM* о том, что инвесторы делают свой выбор на основе математического ожидания и дисперсии доходности (*mean-variance approach*) [7, 10]. И хотя некоторые исследователи западных рынков доказывали [4], что и с теоретической, и с эконометрической точки зрения этот подход сохраняет свою ценность и при том, что доходности не распределены по нормальному закону, представляется, что благоприятность их эконометрических выводов обусловлена тем, что доходности на западных рынках хотя и отклоняются от нормального распределения, но далеко не так сильно, как на российском рынке.

Тем самым проведенные исследования позволили нам получить два косвенных доказательства неравновесности российского фондового рынка, а значит,

и неоптимального по Парето распределения рисков в российской экономике. Следует отметить, что косвенные доказательства в условиях рынка, на котором реально торгуется 15-20 ценных бумаг, – практически единственное, на что может рассчитывать добросовестный эконометрист.

Литература

1. Campbell J. Y., Lo A. W., MacKinley A. C. The Econometrics of Financial Markets, N. J., 1997.
2. Fama E. F. Portfolio Analysis in a Stable Paretian Market // Management Science, v. 11 (January 1965), pp. 404-419.
3. Fama E. F. The Behaviour of Stock Market Prices // Journal of Business, v. 38 (January 1965), pp. 34-105.
4. Levy H., Markovitz H. M. Approximating Expected Utility by a Function of Mean and Variance // American Economic Review, v. 69, (June 1979), pp. 308-317.
5. Mandelbrot B. The Variation of Certain Speculative Prices // Journal of Business, v. 36 (October 1963), pp. 394-419.
6. Markovitz H. M. Mean-Variance Analysis in Portfolio Choice and Capital Markets, 1987.
7. Mossin J. Equilibrium in a Capital Asset Market // Econometrica, v. 34 (October 1966), pp. 768-783.
8. Rockinger M., Urga G. Information Content of Russian Stock Market Indices, LBS, Discussion Paper No. 24-97.
9. Sharpe W. F. Mean-Absolute-Deviation Characteristic Lines for Securities and Portfolios // Management Science, v. 18 (October 1971), pp. B1-B13.
10. Sharpe W. F. Capital Asset Prices with and without Negative Holdings // Journal of Finance v. 46 (June 1991), pp. 489-509.
11. Taylor S. Modelling Financial Time Series, L, 1987.
12. Yashin A. Russian Stock Market and the Validity of Current Indices, M., NES, 1997.

Анализ динамики фондового рынка

Белоусов С.С.

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

Фондовый рынок, на котором обращаются ценные бумаги многочисленных эмитентов, очень чутко реагирует на любые изменения, которые происходят как внутри каждой компании, так и в экономике страны в целом. Это отражается в динамике изменения цен на акции и облигации, с помощью анализа которой можно оценить состояние и тенденции развития реального сектора экономики.

Используя фондовые индикаторы и фондовые индексы в динамике, инвесторы могут определить тенденции изменения курсовой стоимости акций, а также моделировать свое поведение на рынке. Выявлению тенденций, а также прогнозированию динамики фондового рынка и посвящена данная работа.

Для анализа использовались временные ряды ежедневных значений индекса РТС (Российская Торговая Система), а также цен на акции ряда российских компаний за период 1.06.01-20.02.02.

При анализе динамики индекса РТС, а также составлении краткосрочных прогнозов, были использованы следующие модели:

- метод скользящего среднего;
- аналитическое выделение неслучайной составляющей временного ряда;
- адаптивная модель фильтрации Брауна с использованием метода наискорейшего спуска для корректировки;
- регрессионная модель с распределенными временными лагами;

- модель Бокса-Дженкинса авторегрессии проинтегрированного скользящего среднего (ARIMA);
- были использованы методы технического анализа (в частности "японские свечи") динамики цен ряда акций российских "голубых фишек"; Скользящая средняя (MA) была построена с периодом, равным 13.

В модели аналитического выделения неслучайной составляющей временного ряда с помощью метода последовательных разностей был получен полином девятой степени, достаточно точно аппроксимирующий исходный ряд.

В модели Брауна максимальный лаг равен 20. Среди рекомендуемых значений параметра λ (0,1-0,3), которые с одной стороны позволяют как можно быстрее отразить изменения в анализируемом ряде, а с другой – "очистить" его от случайных колебаний, было выбрано значение, минимизирующее среднюю ошибку прогноза, равное 0,285. На первом шаге использовался метод экспоненциального сглаживания, где сглаженное значение в момент t определяется как

$$\tilde{x}(t) = \frac{1-\lambda}{1-\lambda^t} \sum_{k=1}^{20} \lambda^k x_{t-k}.$$

Затем с помощью метода наискорейшего спуска корректировались коэффициенты при x_i так, чтобы минимизировать ошибку прогноза на первом шаге. В дальнейшем с учетом передвижения ряда на одно значение вперед строился прогноз, использующий в роли весов для x_i скорректированные значения, снова производилась корректировка с целью минимизации ошибки и т.д. В результате средняя ошибка прогнозов получилась равной 1,54%.

В регрессионной модели с распределенными временными лагами минимальную ошибку прогнозов по ретроспективным данным (2,47%) давала модель с максимальным лагом, равным 7, где в роли объясняющих переменных выступали предыдущие значения ряда.

Модель Бокса-Дженкинса авторегрессии проинтегрированного скользящего среднего (ARIMA) была реализована в пакете Statistica и дала ошибку, равную (0,93%).

Технический анализ был произведен в рамках анализа столбиковых графиков (bar charts), "японских свечей", представляющих собой очень удобный способ графического отображения биржевых данных, а также теории чисел Фибоначчи. В процессе анализа ежедневных графиков цен на акции ряда российских компаний, а также объема торгов, были отслежены основные фигуры "японских свечей", построены трендовые модели, линии Support, Resistance, канала, а также основные осцилляторы: Momentum, CCI (индекс торгового канала), RSI (индекс относительной силы) и Stochastic. Для выявления сильных уровней сопротивления и поддержки были также построены верные линии, дуги, уровни коррекции и временные периоды Фибоначчи.

При исследовании была выявлена стабильная зависимость индекса РТС от ряда наиболее известных зарубежных биржевых индексов – DJIA, NASDAQ, FTSE 100, DAX, Nikkei в рамках КЛМР. Это подтверждает значительную роль иностранных инвесторов на российском рынке. При составлении краткосрочных прогнозов по данной модели была получена наименьшая ошибка (0,708%) по сравнению с остальными методами.

Однако эконометрические модели не всегда могут предсказать коррекцию или перелом тренда, являясь, по сути, несколько инерционными. С данной задачей может справиться технический анализ. Поэтому в дальнейшем видится целесообразным использовать совместно с эконометрическими моделями технический анализ, что может способствовать предсказанию смены тенденций на рынке.

**Применение нейронных сетей для оценивания свойств продуктов
(на примере различных характеристик университетского образования)
Валитова Л.А.**

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

Цель работы – построение компьютерной модели процесса адаптации потребителя на рынке при оценивании различных свойств продуктов. В качестве примера были использованы данные, характеризующие образовательные услуги и плату за обучение 100 российских университетов. Смоделированная нейронная сеть представляет собой университет (potential adopter), определяющий плату за обучение, которую он может установить при данном качестве предлагаемых образовательных услуг. Задача университета – проанализировать рейтинги университетов и определить веса, которые потенциальные студенты присваивают каждому свойству. При этом рассматриваются не только параметры вуза (число профессоров на одного студента, средние расходы на студента и т.д.), а также экономические характеристики региона, в котором находится университет.

Формализация проблемы. Поставленная проблема может быть сформулирована следующим образом. Рассмотрим n университетов $X_1 \dots X_n$, каждый из которых обладает набором из m свойств (или получаемых благ от обучения в данном университете) $A_1 \dots A_m$. Пусть a_{ij} – нормированная величина свойства A_j в университете X_i , p_j – вес ("цена") характеристики A_j и P_{X_i} – нормированная стоимость обучения в университете X_i .

Предположим, что плата за обучение определяется следующей системой уравнений:

$$\begin{aligned} p_1 \cdot a_{11} + p_2 \cdot a_{12} + \dots + p_m \cdot a_{1m} &= P_{X_1} \\ p_1 \cdot a_{21} + p_2 \cdot a_{22} + \dots + p_m \cdot a_{2m} &= P_{X_2} \\ \dots\dots\dots \dots\dots\dots \dots\dots\dots \dots\dots\dots &\dots\dots\dots \\ p_1 \cdot a_{n1} + p_2 \cdot a_{n2} + \dots + p_m \cdot a_{nm} &= P_{X_n} \end{aligned}$$

или, в векторной записи

$$p_1 \cdot A_1 + p_2 \cdot A_2 + \dots + p_m \cdot A_m = P_X .$$

Все a_{ij} известны, и мы ищем коэффициенты регрессии p_j , показывающие цену свойства j .

Если коэффициенты p_j – постоянны, мы имеем систему линейных уравнений. Однако простота линейной модели может не отражать реальную проблему. В частности, один из недостатков линейной модели тесно связан с понятиями замещаемости и дополняемости различных свойств продуктов. В этом случае цена каждого свойства может зависеть от цен других характеристик, и система уравнений становится более сложной (нелинейной).

$$\begin{aligned} p_1(p_2, p_3, \dots, p_m) \cdot a_{11} + p_2(p_1, p_3, \dots, p_m) \cdot a_{12} + \dots + p_m(p_1, p_2, \dots, p_{m-1}) \cdot a_{1m} &= P_{X_1} \\ p_1(p_2, p_3, \dots, p_m) \cdot a_{21} + p_2(p_1, p_3, \dots, p_m) \cdot a_{22} + \dots + p_m(p_1, p_2, \dots, p_{m-1}) \cdot a_{2m} &= P_{X_2} \\ \dots\dots\dots \dots\dots\dots \dots\dots\dots \dots\dots\dots &\dots\dots\dots \\ p_1(p_2, p_3, \dots, p_m) \cdot a_{n1} + p_2(p_1, p_3, \dots, p_m) \cdot a_{n12} + \dots + p_m(p_1, p_2, \dots, p_{m-1}) \cdot a_{nm} &= P_{X_n} \end{aligned}$$

Другая сложность возникает, если мы принимаем во внимание возможность нелинейной связи между оцениваемыми характеристиками и результирующей платой за обучение. В этом случае мы можем переформулировать модель как

$$f(p_1 \cdot a_{11}, p_2 \cdot a_{12}, \dots, p_m \cdot a_{1m}) = P_{X_1}$$

$$f(p_1 \cdot a_{21}, p_2 \cdot a_{22}, \dots, p_m \cdot a_{2m}) = P_{X_2}$$

.....

$$f(p_1 \cdot a_{n1}, p_2 \cdot a_{n2}, \dots, p_m \cdot a_{nm}) = P_{X_n}$$

Один из способов решения проблемы возможной нелинейности состоит в использовании нейронных сетей.

Процесс обучения, реализованный нейронной сетью, будет состоять из следующих шагов. На каждой итерации агент (университет) анализирует полный набор всех университетов и предоставляемых услуг. Для каждого наблюдения университет предполагает некоторую цену в соответствии с его субъективными представлениями о весе каждой характеристики в результирующей цене (на начальном этапе веса выбираются случайным образом). Эти значения находят отражение в первоначальном уровне порогового возмущения нейронов. Затем университет сравнивает свою ex-ante цену (оценку цены) с ex-post рыночной ценой и подсчитывает ошибку сети. Агент принимает во внимание ошибки по всем наблюдениям на протяжении многих итераций и меняет свои первоначальные предположения (веса) для того, чтобы уменьшить ошибку сети.

Поскольку не все характеристики обучения являются значимыми для потенциального студента, в целях снижения размерности задачи был проведен генетический алгоритм отбора данных, моделирующий естественные процессы скрещивания и мутации. В результате селекции были отобраны только самые важные параметры.

Для того чтобы найти лучшее решение для данной задачи были построены несколько нейронных сетей, отличающиеся архитектурой и параметрами функции активации.

Использованные данные. Для анализа использовалась база данных по 100 российским университетам, содержащая следующие переменные: национальный рейтинг; количество упоминаний в масс-медиа; конкурс при поступлении (чел/место); доля абитуриентов после начальной школы; средний балл аттестата абитуриента; средний балл за 1-ю сессию; средний балл при окончании; процент студентов с красным дипломом; доля защитившихся аспирантов из выпуска; доля выпускников, работающих по специальности; количество преподавателей на студента; процент кандидатов наук среди преподавателей; доля профессоров среди преподавателей; доля академиков; количество диссертаций за последние 5 лет; количество статей и монографий за последние 5 лет; индекс обновления программ; индекс необязательных курсов; общие затраты на студента; библиотечные фонды (книг на студента); учебные площади на студента; площади общежития на студента; спортивные площади на студента; число компьютеров на 10 студентов; прожиточный минимум в регионе на студента; криминальный индекс; экологическая ситуация; плата за обучение.

Проблемы информационного обеспечения эконометрического анализа влияния рекламы Вертоградов В.А.

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

Проблематика исследования влияния рекламы на объем спроса остается одной из наименее изученных областей эконометрического моделирования микроэкономических взаимоотношений. Основные трудности, с которыми приходится бороться, это недостаточность данных для эконометрических моделей и отсутствие информации о природе реакции индивидов на рекламное воздействие.

Развитие компьютерных технологий привело к появлению систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM – Customer Relationships Management), которые позволили собирать значительно больше информации для оценки влияния рекламы. В связи с появлением такой информации многие классические модели и методы могут быть пересмотрены, что приведет к увеличению практической ценности получаемых на основе них результатов.

Реклама как предмет исследования. Реклама является одним из элементов маркетинга и обычно определяется как "деятельность, направленная на удовлетворение потребностей рынка за счет производства, продвижения и продаж определенных товаров и/или услуг". Рекламное воздействие на потребителей осуществляется с помощью рекламоносителей (рекламных буклетов, телевизионных роликов, статей в СМИ) через каналы продвижения (выставки, телеканалы, газеты и журналы). Каждый из каналов продвижения имеет свои характеристики. Например, газету можно охарактеризовать по тиражу, размеру аудитории читателей, периодичности и т.п.

Традиционно на практике влияние рекламы на спрос оценивалось с помощью оценки прироста объема продаж компании и сопоставления этих цифр с рекламным бюджетом в разрезах продуктов или регионов. Получить более детальную информацию о влиянии каждого из использованных рекламоносителей не представлялось возможным, так как итоговая информация по продажам не была связана с причиной совершения покупки клиентом. По этой же причине эконометрические исследования, преследовавшие научные цели, ограничивались исследованиями периода отложенного влияния рекламы и гренжеровской зависимости между рекламой и объемом продаж. Кроме того, так как информация о затратах на рекламу и объемах продаж является коммерческой тайной компании, большинство исследователей строили свои модели на основе агрегированных до макроуровня данных.

Системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-системы). Появившиеся в 1990-х гг. системы управления взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationships Management) позволяют вести учет всех процессов, которые происходят между клиентами и компанией, сохраняя и предоставляя для анализа все характеристики процессов. В частности в системах фиксировались рекламоносители, которые послужили причиной обращения клиента в компанию и причиной появления у клиента заинтересованности в покупке товаров и услуг данной компании. Кроме того, такие системы позволили получить информацию о том, какое количество клиентов привлек конкретный рекламоноситель, сколько видов рекламного воздействия испытал конкретный клиент и т.п.

На сегодняшний день ни в одном CRM-решении не применяются эконометрические методы оценки влияния рекламы, что обусловлено сложностью их применения для конечных пользователей. Тем не менее, накапливаемая информация предлагает огромные возможности для эконометрического моделирования процессов реакции потребителей на рекламное воздействие в научных целях.

Модификации классических методов оценки влияния рекламы. К классическим моделям и методам, которые используются для оценки влияния рекламы, традиционно относят следующие:

- *Модели отложенного влияния рекламы* – модели с лаговыми переменными, зависящие от объемов рекламы в денежном или количественном выражении и величины спроса за прошлый период;
- *Метод оценки гренжеровской зависимости* рекламы и спроса;
- *Модели оценки влияния запретов на рекламу на спроса* – модели различной структуры с использованием фиктивных переменных или их совокупности

для обозначения вводимых запретов на использование определенных рекламоносителей.

Использование информации из CRM-систем позволяет упростить спецификацию моделей 1 и 3-го типов, так как становятся доступными более мелкие интервалы агрегирования данных и эти данные имеют взаимосвязь между рекламоносителями и тем эффектом, которые они оказали на спрос.

Для моделей 2-го типа использование новой информации позволяет более детально оценить влияние и его направление для различных типов рекламоносителей, что позволяет рассчитать сравнительную эффективность различных рекламоносителей на качественном уровне.

Заключение. Системы класса CRM позволяют решить многие задачи оценки влияния рекламы, которые ранее не могли быть решены в силу отсутствия необходимой информации. Более того, накапливаемая информация предлагает широкие возможности для разработки новых спецификаций эконометрических моделей, что автор планирует сделать в рамках написания кандидатской диссертации.

Литература

1. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики. Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ, 1998.
2. Introduction to Modern Econometrics, Chapter 8, 1992.
3. Stewart M.J. The long term effects of econometrics, Admap, 1978.
4. Документация по CRM-системам Sales Expert, Siebel, SuperOffice.

Моделирование кризисов производственно-экономических систем Дынчев С.В.

Донецкий национальный университет, Украина

Механизм развития кризиса, возникающего в производственно-экономической системе (ПЭС) и угрожающего ее жизнестойкости в окружающей среде, аналогичен механизму развития инфекционного заболевания [1], поражающего организм, и может быть описан системой дифференциальных уравнений. Будем считать, что основными действующими факторами механизма развития кризиса ПЭС являются следующие величины.

- Интенсивность деструктивных воздействий на ПЭС $D(t)$.
- Интенсивность выработки антикризисных мероприятий $A(t)$.
- Относительная характеристика "поражения" кризисом ПЭС $p(t)$.

Таким образом, динамика кризиса в рамках предложенной модели в терминах медицинских категорий может быть описана следующим образом. В момент времени $t = t^0$ в организм (ПЭС) проникает начальная популяция вирусов (деструктивных воздействий) $D^0(t)$, где она начинает размножаться и прогрессировать в клетках органа-мишени (элемент ПЭС) и тем самым поражать его $p(t)$. Спустя время τ после стимуляции иммунной системы ПЭС начинают вырабатываться антитела (антикризисные мероприятия) $A(t)$, специфические к вирусам. Антитела связывают вирусы, и от борьбы между ними зависит исход болезни (кризиса). При этом возможны три варианта исхода: смерть организма, выздоровление, или болезнь приобретает хронический характер.

Для описания действия этого механизма в ПЭС разработана экономико-математическая модель, построенная на основе соотношения баланса для каждого из компонентов, участвующих в механизме развития кризиса. Именно в виду такой концепции частные особенности функционирования ПЭС в условиях антикризисного управления не оказываются существенными для анализа динамики кризиса, а на первый план выступают основные закономерности протекания "защитной реакции" ПЭС на кризис.

Предложенная математическая модель, разумеется, является весьма приближенной и требует детализации. Однако уже в таком виде она позволяет связать различные факторы, существенные для динамики кризиса, в единую систему и может быть полезной для изучения общей картины механизма реакции ПЭС на деструктивные воздействия кризиса.

Литература

1. Марчук Г.И. Математические модели в иммунологии. М., 1985. С.240.

Использование логит-моделей в организации налогового контроля Дышкант О.В.

Ростовский государственный университет, Россия

Одной из острейших проблем в экономике на сегодняшний день является проблема сбора налогов. Из-за ограниченных финансовых и людских ресурсов налоговых органов, им практически постоянно приходится разрешать проблему обоснованного отбора налогоплательщиков для проведения налогового контроля, поскольку проверка всех налогоплательщиков непозволительна ни для одной страны мира. В настоящее время, результативность выездных налоговых проверок составляет порядка 50 %, а остальная часть проверок проводится без дополнительных начислений в бюджет. Поэтому, чтобы повысить результативность, налоговые инспекции пытаются внедрять у себя системы отбора налогоплательщиков, опираясь на математические методы прогнозирования.

Суть описываемого метода заключается в следующем. Вводим моделируемую переменную, она является бинарной (двоичной) и показывает нужно проверять налогоплательщика или не нужно. "1" или "0". Модель двоичного отклика в спецификации логит показывает, насколько высока вероятность того, что проверка данного плательщика даст дополнительные налоговые начисления. В качестве объясняющих переменных могут выступать фиктивные переменные, принимающие значение 1, если у данного плательщика присутствует некоторый атрибут (например, на поступившей от него налоговой декларации была задекларирована некоторая ненулевая сумма причитающихся с него налогов), и 0 в противном случае. Оценку коэффициентов такой модели проводят с помощью обычного и взвешенного метода наименьших квадратов. Построение формулы начинают с того, что в ее правую часть в качестве объясняющих переменных включают большое число переменных, а затем начинают исключать те переменные, чей вклад в объяснение зависимой переменной мал. После этого окончательная версия модели применяется ко всем налоговым декларациям данного класса, и отобранные по формуле декларации передаются квалифицированному налоговому инспектору. Он по каждой декларации дает свое заключение – следует или не следует проводить налоговую проверку данного налогоплательщика, и если следует, на каких именно вопросах должна сосредоточиться проверка.

Недостатком моделей двоичного отклика является то, что они моделируют вероятность положительного исхода документальной проверки, т. е. того, что по результатам такой проверки будут сделаны дополнительные начисления, но не позволяют предсказать величину этих начислений. Таким образом, они позволяют более или менее точно идентифицировать плательщиков, пытающихся уйти от налогов, но не позволяют различать случаи мелкого и крупного "ухода от налогов". Поэтому в таких случаях используют комбинированные модели бинарного отклика с регрессионными моделями. Модель бинарного отклика дает оценку вероятности того, что проверка данного предприятия окажется продуктивной, а регрессионная модель показывает доначисления какого размера можно ожидать, если проверка окажется результативной. Таким образом, перемножив

эти два числа одно на другое, мы получим оценку продуктивности проверки, т. е. оценку ожидаемого размера начислений.

Литература

1. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики. М.: Юнити, 1998. С.766.
2. Введение в экономико-математические модели налогообложения. Учеб. пособие. / Под ред. Черника Д.Г. М.: Финансы и статистика, 2000. С.133.
3. Министерство Российской Федерации по налогам и сборам. Письмо от 7 мая 2001 г. № ас-6-16/369 о направлении методических указаний по проведению комплексных выездных налоговых проверок.
4. Воловик Е.М. Методы отбора налогоплательщиков для проверки в налоговом ведомстве США //Российский налоговый курьер, 1999, №7, С.57.

Нелинейный оптимальный портфель

Иванова Е.Н.

Московский экономико-финансовый институт, Россия

Предложенная Г. Марковицем формализация [1] по поиску оптимального распределения долей в портфеле активов, когда при заданной его эффективности рассчитываются величины этих долей при минимальном риске портфеля, ограничивается условием линейности эффективности каждой из рассматриваемых долей. Для оптимизации же золотовалютных резервов Центрального Банка в рамках аналогичной формализации требуется учитывать нелинейный характер доли, связанной с ущербом от возможного валютного кризиса [2]. Задача оптимизации такого портфеля с нелинейной долей может быть сведена к двухдольной задаче с неоднородными нелинейностями. В работе [3] показано, что все линейные положительные доли в портфеле, объединенные в общую долю x_1 , могут быть описаны соотношением $V_{11} = \sigma_1^2 = a_0 m_1^2 - b_0 m_1 + c_0$, связывающим вариацию V_{11} (квадрат среднеквадратичного отклонения блока этих долей σ_1^2) с результирующей эффективностью его m_1 . Эффективность же m_2 нелинейной знакопеременной доли x_2 (в портфеле, состоящем из нескольких линейных долей и одной нелинейной) можно записать в виде $m_2 = a_2 x_2 + b_2$, а ее вариацию V_{22} через $V_{22} = \sigma_2^2 = a_1 x_2 + b_1$. Условие нормировки остается традиционным: $x_1 + x_2 = 1 \rightarrow x_1 = 1 - x_2$, а ограничение для общей эффективности нелинейного портфеля m_p , ограничения на величины двух основных долей x_1, x_2 , а также на ковариации эффективностей этих долей V_{ij} выглядят так:

$$m_1 x_1 + (a_2 x_2 + b_2) x_2 = m_p, \quad 0 \leq x_1 \leq 1, \quad 0 \leq x_2 \leq 1, \quad V_{12} = V_{21} = 0.$$

Квадрат среднеквадратичного отклонения общей эффективности (риска портфеля):

$$\sigma_p^2 = V_{11} x_1^2 + V_{22} x_2^2 = (a_0 m_1^2 + b_0 m_1 + c_0) (1 - x_2)^2 + (a_1 x_2 + b_1) x_2^2.$$

После подстановки получим выражение для общей эффективности: $m_1(1 - x_2) + (a_2 x_2 + b_2) x_2 = m_p$ и эффективности доли x_1 с линейными составляющими

$$m_1 = \frac{m_p - (a_2 x_2 + b_2) x_2}{1 - x_2}.$$

Тогда выражение для риска такого двухдольного портфеля в функции величины нелинейной доли x_2 выразится так:

$$\sigma_p^2 = a_0 a_2^2 x_2^4 + (2a_0 a_2 b_2 + b_0 a_2) x_2^3 + (-2a_0 m_p a_2 + a_0 b_2^2 - b_0 a_2 + b_0^2 + c_0 + a_1) x_2^2 + (-2a_0 m_p b_2 - b_0 m_p - b_0 b_2 - 2c_0 + b_1) x_2 + a_0 m_p + b_0 m_p + c_0 \rightarrow \min$$

Продифференцировав это выражение, получим уравнение третьей степени, которое позволяет построить кривую зависимости *эффективность-риск* нашего неоднородного двухдольного портфеля, аналогичную кривой Г.Марковица:

$$\frac{\partial \sigma_p^2}{\partial x_2} = Ax_2^3 + Bx_2^2 + Cx_2 + D = 0,$$

где

$$A = 4a_0 a_2^2, \quad B = 3(2a_0 a_2 b_2 + b_0 a_2), \quad C = 2(-2a_0 m_p a_2 + a_0 b_2^2 - b_0 a_2 + b_0^2 + c_0 + a_1), \\ D = (-2a_0 m_p b_2 - b_0 m_p - b_0 b_2 - 2c_0 + b_1)$$

Здесь стоит отметить один резерв решения. Если вариация нелинейной доли будет описываться зависимостью от величины этой доли уравнением не первой степени, как было приведено выше, а второй степени, а именно: $V_{22} = a_3 x_2^2 + b_3 x_2 + c_3$, то все равно итоговое уравнение для риска портфеля останется кубическим. Подобным методом прямой подстановки может быть решены и другие задачи с нелинейными долями в составе портфеля, например, задача оптимизации паритетного курса "мягкой валюты" [4].

Литература

1. Markowitz H.M. Portfolio selection // J. of Finances. 1952. v.7.№1. P.77-91.
2. Иванова Е.Н. Золотовалютные резервы развивающихся стран: оптимизационный подход. / В сборнике "Факторы и механизмы устойчивости предприятий". Новосибирск: Редакция журнала "Эко", 2001. С.203-218.
3. Иванова Е.Н., Кузичев А.А. Оптимальный портфель. Полвека спустя. / Материалы конференции студентов и аспирантов 18 января 2002, ЯрГУ им. П.Г.Демидова, экон. ф-т, концерн "Подати", Ярославль, 2002.
4. Иванова Е.Н. Паритетный курс в новой экономике. / В сборнике "Экономическая теория на пороге XXI века", Том 5. Неэкономика. М.: Юрист, 2001. С.452-464.

Эконометрический анализ валютного рынка России на примере торгов ЕВРО Иодчин А.А.

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

В западной эконометрической литературе имеется не мало эконометрических исследований функционирования финансовых рынков, в том числе и валютных. Деятельность рынков изучена досконально, по этому поводу написано большое число работ. В России этому вопросу пока уделяется недостаточно внимания. Связано это, прежде всего, с процессом формирования на протяжении 1990-х гг. финансовых рынков России, продолжающимся и в наши дни. Практически отсутствуют работы по анализу торгов ЕВРО на российском валютном рынке, использующие продвинутое эконометрические методы.

Целью данного доклада является эконометрический анализ функционирования валютного рынка России. С помощью моделей авторегрессии ARCH(p), GARCH(p,q) исследуются спот курс рубля по отношению к ЕВРО и объемы продаж ЕВРО; и прогнозируются показатели деятельности валютного рынка.

Данная тема представляет интерес, по крайней мере, по трем причинам:

- продолжающийся процесс становления валютного рынка России обуславливает его специфику;

- его малая изученность с эконометрической точки зрения;
- недавний переход 12 европейских стран на новую общеевропейскую валюту ЕВРО и приход этой валюты на российский рынок.

Данные о торгах ЕВРО взяты с веб-сайта Центрального Банка РФ [4] и охватывают период с начала октября 1999 г. по сегодняшний день, т. е. весь временной промежуток существования этой валюты и ее присутствия на российском рынке. Расчеты проведены в Eviews.

Поскольку большинство временных данных, связанные с финансовыми рынками, могут быть нестационарными, сначала проводится их тестирование на стационарность (анализ автокорреляционной функции, тест Дики-Фуллера).

Проведенные расчеты показывают, что исследуемые два временных ряда не являются стационарными. Для избавления от нестационарности используется метод последовательных разностей (МПР); каждая вновь полученная разность проверяется на стационарность.

МПР применяется до тех пор, пока не будет получен стационарный ряд.

Далее строится линейная модель регрессии для курса или объема торгов (в разностях определенного порядка) в зависимости от ряда признаков:

- изменения в предыдущий рабочий день;
- объем торгов или спот-курс в текущий рабочий день;
- день недели (бинарная переменная для изучения изменений волатильности в начале торговой недели);
- спот-курс доллара.

После оценивания коэффициентов методом наименьших квадратов имеется ряд, состоящий из остатков данной модели. Анализ остатков проводится с использованием следующих моделей авторегрессии:

1. ARCH (p)

$$(\sigma^2)_t = \omega + \sum_{i=1}^p \alpha_i (\varepsilon^2)_{t-i}$$

2. GARCH (p, q)

$$(\sigma^2)_t = \omega + \sum_{i=1}^p \alpha_i (\varepsilon^2)_{t-i} + \sum_{j=1}^q \beta_j (\sigma^2)_t$$

где σ_t^2 – условная дисперсия, ε_t – остатки исходной регрессионной модели.

В них моделируется поведение условной дисперсии остатков в зависимости от значений квадратов самих остатков и дисперсий в предыдущие периоды.

На основе этих авторегрессионных моделей вычисляются подправленные оценки коэффициентов исходной регрессионной модели. Получается оцененная модель, описывающая с определенной степенью достоверности зависимости курса и объемов торгов от указанных регрессоров на валютном рынке России.

Степень адекватности модели реальности проверяется с помощью стандартных методов (t -статистика, R^2 , F – статистика и т.п.).

В работе проводится анализ точности модели путем сопоставления реальных и модельных показателей. Полученная модель используется для прогнозирования показателей функционирования валютного рынка.

Литература

1. Айвазян С.А. Основы эконометрики. 2-е изд. М., 2001.
2. Greene. Econometric Analysis. 2-d Edition. Macmillan Publishing Company, 1993.
3. Bollerslev, Engle, Nelson. ARCH Models // Handbook of Econometrics, 1994, Volume IV, Chapter 49. pp.2959-3038.
4. www.cbr.ru

Методы оценки потенциального выпуска *Ицхоки О.Е.*

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

В последние годы появилось большое количество научных работ, пытающихся оценить такой макроэкономический показатель, как потенциальный выпуск. Подобный интерес к этой проблеме вызван двумя причинами: а) знание потенциального уровня выпуска является критически важным для правительства и центрального банка при проведении стабилизационной политики и б) в 1990-е гг. появился соответствующий эконометрический инструментарий, позволяющий с достаточной точностью оценивать подобные показатели. Целью данной работы является обзор современных методов оценки потенциального выпуска и анализ возможности их применения к российской переходной экономике.

Интерес к проблеме оценивания потенциального выпуска проявляется не только со стороны правительства и центрального банка при проведении краткосрочной стабилизационной политики. Многие модели развития экономики используют показатель потенциального выпуска в качестве одной из эндогенных переменных. Кроме того, многие развивающиеся страны стремятся оценить потенциальные темпы роста, которые являются ориентирами при среднесрочном и долгосрочном планировании.

В контексте переходного периода оценка потенциального выпуска может представлять собой интерес при изучении причин трансформационного кризиса и давать общее представление о степени потери потенциала экономики. Насколько автору известно, в российской экономической науке до сих пор не было достоверных оценок потенциального выпуска и потери потенциала экономики за десятилетие реформ. Кроме того, мало исследован вопрос этапов и динамики российского трансформационного кризиса. В дальнейшем, при выходе России из кризиса, понадобится знание потенциального выпуска и потенциальных темпов роста для проведения стабилизационной политики и прогнозирования развития экономики.

Понятие потенциального выпуска широко используется макроэкономистами. Однако для него не существует единого определения. Потенциальный выпуск определяется как а) максимальный уровень выпуска экономики, который не создает инфляционного давления на цены; в) максимально достижимый уровень экономической активности при эффективной занятости всех доступных экономике ресурсов на их естественном уровне; г) совокупное предложение в экономике. Следует отметить, что потенциальный выпуск не относится к стандартным макроэкономическим показателям, которые отслеживаются статистическими агентствами. В реальности возможно получить лишь приближенные эмпирические оценки потенциального выпуска на основе тех или иных математико-статистических методов.

Первые попытки эмпирической оценки потенциального выпуска были осуществлены в 1960-е гг. С тех пор методы оценки стали значительно более совершенными и требуют от исследователя значительных познаний в области математической статистики и эконометрики. В качестве исходных данных методы оценки потенциального выпуска требуют ряды различных статистически наблюдаемых показателей. Все, известные автору методы, требуют знания рядов реального выпуска (например, ВВП или национальный доход в постоянных ценах). Модели, прослеживающие структурные закономерности, требуют дополнительного знания других макроэкономических показателей (таких, как запас капитала, количество занятых, уровень безработицы, темпы инфляции и проч.). Исходя из этого, все модели разделяют на два типа: однофакторные (использующие на

входе данные только о реальном выпуске) и многофакторные (использующие на входе помимо реального выпуска еще и другие показатели).

Среди однофакторных моделей следует выделить следующие два вида: а) различные эконометрические методы построения временных трендов (этот подход отражает определение потенциального выпуска как некоторого тренда экономического развития), б) различные методы сглаживания и некоторые стохастические фильтры (в т.ч. наиболее популярный среди макроэкономистов фильтр Ходрика-Прескотта).

Среди многофакторных методов следует выделить следующие три вида: а) Модели, прослеживающие определенные структурные взаимосвязи (например, отношение капитал-выпуск или связь выпуска с уровнем занятости). К этой же категории моделей следует отнести и наиболее популярный на данный момент метод производственной функции, рекомендованный для применения Международным валютным фондом; б) Многофакторные структурные стохастические фильтры, добавляющие к обычным фильтрам некоторые структурные взаимосвязи; в) Структурные векторные авторегрессии. Последние модели являются одними из наиболее современных эконометрических разработок. Они позволяют выявлять качественные характеристики шоков, происходящих в экономике и на основе этого выделять потенциальный выпуск.

В работе подробно разбираются перечисленные выше методы, обсуждаются их достоинства и недостатки, анализируется возможность их применения к российским данным, строятся некоторые модели.

Независимые институты в управлении государственным долгом

Ковалишин Е.А.

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

Вопросы институционального оформления долговой политики остаются достаточно слабо исследованными в мировой экономической литературе, в отличие, например, от вопросов зависимости/независимости центральных банков в реализации денежно-кредитной политики [4]. Однако в данном случае теория значительно отстала от практики: сегодня в развитых странах существует несколько различных подходов к тому, кто должен реализовывать государственную долговую политику [3].

На практике выделяются три основных типа институциональной структуры долгового управления: (1) сохранение функций управления госдолгом исключительно за Министерством финансов, (2) распределение этой функции между Министерством финансов и Центральным банком, (3) делегирование полномочий по работе с суверенными заимствованиями независимым органам – агентствам по управлению государственным долгом.

Основополагающей причиной выделения долгового управления в отдельную службу является наличие потенциального конфликта между задачами бюджетного финансирования, целями монетарной политики и собственно управлением госдолгом [6]. С одной стороны, текущая деятельность фискальных властей подчиняется оперативным задачам исполнения бюджета, поэтому в случае, когда управление долгом осуществляется структурным подразделением Минфина, велик риск того, что долговая политика становится заложницей конъюнктурных интересов бюджета. С другой стороны, если центральный банк имеет возможность влиять на долговую политику, скорее всего она будет подчиняться текущим задачам монетарных властей. И в том, и в другом случае возникает опасность того, что стратегические цели управления госдолгом будут жертвовать в угоду текущим интересам.

Данная работа посвящена институциональным вопросам организации управления государственным долгом в переходных экономиках и, в первую очередь, определению пределов эффективного функционирования независимых институтов долгового управления. Такое акцентирование внимания вполне оправдывается тем, что в последнее время в мировой практике использование долговых агентств находит все более широкое применение. С конца 1980-х гг. подобные структуры были организованы в Швеции, Ирландии, Новой Зеландии и ряде других стран [5].

В работе предлагается теоретический подход к исследованию данного вопроса, основанный на предположении о том, что долговые власти при определении своих действий в отношении некоторого облигационного выпуска сталкиваются с необходимостью принципиального выбора одной из двух альтернатив. С одной стороны, увеличение объема выпуска облигации повышает ее ликвидность [1, 2]. С другой стороны, создание ликвидного выпуска требует времени, в течение которого правительство не может внезапно менять характеристики выпускаемых бумаг в соответствии с текущей ситуацией [3].

Для формализации используемого подхода предлагается оригинальная экономико-математическая модель, предполагающая удовлетворение стратегических потребностей в долгах определенного типа с помощью двух близких по своим характеристикам облигаций. С помощью данной модели обосновывается необходимость создания независимых агентств по управлению госдолгом в странах, испытывающих значительную потребность в заемных средствах (например, для осуществления структурных реформ) и не имеющих развитого фондового рынка.

Литература

1. Garbade, K., and Silber, W. "Price dispersion in the government securities market" // *Journal of Political Economy*, 1976, №84(4), Part 1.
2. Pagano, M. "Trading volume and asset liquidity" // *Quarterly Journal of Economics*, 1989, №104(2).
3. Piga, G. "In search of an independent province for the Treasuries: How should public debt be managed?" // *Journal of Economics and Business*, 1998, №50.
4. Walsh, C. "Optimal contracts for central bankers" // *American Economic Review*, 1995, №85(1).
5. Wheeler, G. "New Zealand's experience with autonomous sovereign debt management" // NZDMO Working Paper published at <http://www.nzdmo.govt.nz/publications>, 1996.
6. Вавилов А. Государственный долг: уроки кризиса и принципы управления. М.: "Городец-издат", 2001.

Платежеспособность государства по внешнему долгу: моделирование и оценка Когутовская Н.Е.

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

Проблема оценки платежеспособности государства по внешнему долгу является важной частью экономической теории государственного долга. Модели платежеспособности стали активно развиваться, начиная с долгового кризиса начала 1980-х гг. В связи с проблемой внешнего долга России этот вопрос приобрел в настоящее время особую актуальность.

Известные методы оценки платежеспособности опираются на подходы к оценке финансовых потоков доходов страны с использованием межвременного бюджетного ограничения (в форме приведенной стоимости). На их основе получены показатели платежеспособности государства по внешнему долгу, кото-

рые связывают величину накопленного долга с ресурсным трансфертом, необходимым для выплат внешним кредиторам. В работе используется методика оценки показателей платежеспособности, базирующаяся на исследовании платежеспособности развивающихся стран Д. Коэна.

Индекс платежеспособности страны определяет целевую постоянную долю ресурсов страны (ее ВВП или доходов от экспорта), которую необходимо выделить для стабилизации соотношения внешний долг – ресурсы страны. Фактические успехи страны в достижении платежеспособности за определенный период могут, например, быть оценены по ретроспективным данным с помощью сравнения динамики долга по отношению к экспорту страны с расчетной величиной данного индекса. Предлагаемый метод позволяет классифицировать страны с точки зрения соответствия их экономической политики критерию платежеспособности. В настоящей работе получены результаты сравнительного анализа положения России и других стран с переходной экономикой за период с 1992 по 1999 г. Данные расчеты позволяют сделать вывод о недостаточном для платежеспособности России по внешнему долгу ресурсном трансферте кредиторам.

В связи с этим встает вопрос об источниках достижения платежеспособности России в текущий период. Для этого рассматриваются модели взаимосвязи различных источников платежеспособности по внешнему долгу. Эти модели показывают теоретическую зависимость между "внешним" и "внутренним" трансфертом ресурсов государства. Положительный "внешний трансферт" – прирост торгового баланса страны влечет за собой "внутренний трансферт", который выражается в приросте доходов государства и, соответственно, повышении его платежеспособности. Однако в экономической реальности профицит текущего счета платежного баланса страны не всегда сопровождается профицитом государственного бюджета. Как показывает опыт ряда латиноамериканских стран, не все страны, достигшие профицита текущего счета, достаточного для платежеспособности страны в целом, одновременно поддерживали платежеспособность государственного сектора. Анализ основных соотношений модели по российским данным показал, что с 1996 по 2000 г. дисконтированный профицит государственного бюджета составил всего 3% от дисконтированной суммы торговых балансов. Это может свидетельствовать о недостаточно эффективной с точки зрения платежеспособности бюджетно-налоговой политике в этом периоде.

Однако в последнее время наблюдается рост этого показателя, что способствует будущей платежеспособности России. Дополнительный анализ коинтеграции доходов и расходов государственного бюджета показал, что в период с 1996 по 2000 г. первичный профицит бюджета являлся одной из целей экономической политики, и она была достигнута.

Наряду с этим, на платежеспособность России по внешнему долгу существенно влияют факторы экономической конъюнктуры (например, мировые цены на нефть), а также рост реального валютного курса и реального дохода. Два последних фактора, с одной стороны, могут снизить долговое бремя страны, но, с другой, приводят к падению торгового баланса, что, в свою очередь, ухудшает платежеспособность. Конечный результат зависит от сравнения эластичности государственного внешнего долга и торгового баланса к этим факторам. Учет этого эффекта в модели позволит более точно отразить взаимосвязи между факторами платежеспособности по внешнему долгу и тем самым улучшить ее оценку. Расчеты по России показали достаточно высокую эластичность торгового баланса к изменению реального валютного курса рубля и реального ВВП (больше единицы). Это означает, что рост доходов и реального валютного курса, а также падение цен на нефть может создать угрозу платежеспособности страны. В то же время, на последних данных наблюдается определенное снижение чувствительности торгового баланса к влиянию этих факторов. В случае если

указанная тенденция сохранится в будущем, это окажет позитивное влияние на платежеспособность России по государственному внешнему долгу.

Поддержка данного проекта была осуществлена Московским общественным научным фондом за счет средств, предоставленных Агентством по международному развитию США (USAID). Точка зрения, отраженная в данном докладе, может не совпадать с точкой зрения Агентства по международному развитию или Московского общественного научного фонда.

Проблемы создания базы данных макроэкономических показателей по российской экономике

Лилеев А.А.

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

При проведении макроэкономических исследований в области макроэкономики становится актуальной проблема наличия рядов макроэкономических показателей. В настоящее время основными источниками данных по российской экономике являются Госкомстат России, Банк России, Госналогслужба России, Министерство финансов, а также Международный валютный фонд и Мировой банк. Эти данные можно найти либо в статистических приложениях к периодическим изданиям, либо в интернете в виде так называемых баз данных.

Очевидно, что в такой ситуации большое количество времени уходит на поиск информации и ее обработку, прежде чем приступить непосредственно к исследованиям. Основная проблема баз данных, свободно доступных в сети, в том, что они в строгом смысле не являются базами данных, а скорее просто набором временных рядов. Среди их основных недостатков можно выделить следующие:

- небольшой объем данных;
- отсутствие какой-либо структуры представления данных;
- отсутствие возможности поиска и выведения необходимых данных (рядов с определенной длиной). В формате необходимом для эконометрической обработки.

К проблеме поиска данных так же можно отнести наличие различных рядов данных по одному показателю. Причина такого "разнобоя" кроется в разных источниках данных, а соответственно и методиках их подсчета, использовании различных базовых периодов, что характерно для относительных и приростных показателей. Рассмотрение таких "смежных" рядов может повысить качество исследования, но не всегда они имеются в наличии.

Цель работы – создание базы данных макроэкономических показателей по экономике России, именно как программного продукта (с помощью которого возможно систематизировать имеющиеся в наличии ряда облегчить поиск и анализ информации) и приведение данных в формат, совместимый с современными статистическими пакетами (SPSS, Statistica, E-views).

Для построения базы, включающей в себя разнородные по характеру и источникам данные, предложена следующая структура:

1. Источники данных;
2. Периодичность данных;
3. "Категории" данных;
 - a. Индексы цен (ИПЦ, индексы цен производителей);
 - b. Производственные показатели (ВВП, промышленное производство, инвестиции);
 - i. В стоимостном выражении;
 - ii. В приростном выражении(индексы);

- c. Уровень жизни населения (доходы, расходы, потребление, безработица);
- d. Деньги (денежные агрегаты, процентные ставки);
- e. Бюджет;
- f. Платежный баланс.

Такая структура данных позволяет избежать их искажения в результате "склеивания" временных рядов и позволяет оставить первоначальном виде. "Пересечение" трех верхних уровней дает возможность охватить достаточно простыми запросами всю базу и упростить вывод информации.

Моделирование зависимости российского и зарубежного рынка ценных бумаг Литовкина Е.В.

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

Большинство современных работ, посвященных анализу российского рынка ценных бумаг или развитию процессов интеграции и глобализации рынков, содержит лишь указание на наличие или отсутствие связи между национальными рынками капитала. Обычно анализ характера такой зависимости не продвигается дальше содержательного описания. Цель данной работы – проверить гипотезу о наличии или отсутствии статистически значимой связи между отечественным и американским рынками ценных бумаг с помощью эконометрических методов. Таким образом, делается попытка подтвердить или опровергнуть эмпирические выводы, полученные предыдущими исследователями. Для решения поставленной задачи используется несколько моделей, краткое описание которых вместе с выводами представлено ниже.

В ходе анализа использовались ежедневные данные по двум индексам RTS и S&P500 на момент закрытия. Рассматривался временной интервал с сентября 1995 по декабрь 2000 г. Выборка составила 1300 точек. Выбор начальной точки был обусловлен отсутствием до этого момента какой-либо статистики по отечественному рынку. Проблема сопоставимости данных и коррекции на изменения валютных курсов решается автоматически, поскольку индекс RTS подсчитывается в долларом эквиваленте на момент закрытия.

На первом этапе анализ проводился для самих значений индексов. Использовался классический аппарат моделирования временных рядов. Изменение динамических свойств временных рядов показало желательность разбиения всего временного промежутка на 4 интервала. Это соответственно сентябрь 1995 – октябрь 1997, ноябрь 1997 – начало августа 1998, вторая половина августа 1998 – конец 1999, 2000 г. Качественный анализ подтвердил состоятельность такого разбиения, поскольку границы интервалов совпадают с моментами значительных изменений на политической арене или крупными экономическими кризисами. Конец первого периода совпадает с началом азиатского кризиса, второго – с кризисом 1998 г., третьего – с уходом Б.Н. Ельцина с поста Президента РФ. Четвертый период ограничивается 2000 годом.

На следующем этапе проводилось тестирование базовой гипотезы о наличии статистически значимой связи между рынками для рядов исходных индексов. Использование расширенного теста Дики-Фуллера показало, что ряды индексов имеют вид интегрированных первого порядка. Это позволило теоретически обосновать применение Гренджеровского теста на наличие причинно-следственной зависимости и теста на наличие коинтегрированности. Данные тесты не дали возможности отвергнуть гипотезу об отсутствии связи между рынками, поэтому потребовалось дальнейшее уточнение.

Наряду с анализом рядов значений индекса было проведено исследование ежедневных доходностей. Специальная форма представления доходностей (в виде логарифма отношения значений индексов) позволяет не только перейти к стационарным рядам (рядам $I(0)$), но и использовать полученные результаты при тестировании гипотезы о мартингальном характере рынка. В ходе анализа использовались ранее выделенные временные интервалы. Стационарный характер полученных временных рядов не позволил использовать предыдущую методику, поэтому были применены классические методы моделирования среднего, но дисперсия моделировалась с использованием ARCH аппарата. Для первого и третьего интервалов прошлые значения доходности RTS и S&P500 были статистически значимыми в модели текущего значения доходности RTS. Для второго и четвертого интервалов статистически значимыми были лишь коэффициенты при прошлых значениях доходности S&P500. Можно сделать несколько выводов. Во-первых, на каждом выделенном интервале характер поведения ежедневных доходностей индексов значительно менялся, что подтверждает адекватность разбиения всего временного промежутка. Во-вторых, на всех временных интервалах прошлая доходность S&P500 имеет значение для прогнозирования текущей доходности отечественного рынка, но при этом коэффициенты при доходностях S&P500 с лагом больше двух были статистически незначимыми. В-третьих, отсутствие коинтегрированности между рядами значений индексов позволяет сделать вывод об отсутствии единой долгосрочной тенденции для обоих рынков.

Чтобы окончательно подтвердить этот вывод, использовалась модель выравнивания доходностей рынков. Данная модель позволяет количественно оценить скорость схождения доходностей. При оценивании модели, как на всем промежутке, так и на каждом интервале в отдельности оценки коэффициентов были получены очень близкие. Это свидетельствует о присутствии статистически значимой зависимости только в краткосрочном периоде. Отрицательное значение коэффициента выравнивания рынков говорит о наличии отрицательной обратной связи между ежедневными приращениями, то есть о быстрой сходимости уровней доходности рынка.

Литература

1. Hamilton J.D. "Time Series Analysis". Princeton, 1994.
2. Block B. G.A. Hirt "Foundation of Financial Management". Irwin Von Hoffman Press, 1994.
3. Handbook of Econometrics Volume 4 Edited R.F. Eangle D.L. McFadden.
4. Арсеньев В. Руководство по российскому рынку капитала. М.: Альпина Паблишер, 2001.
5. Ширяев А.Н. Основы стохастической финансовой математики. М.: ФАЗИС, 1998. в 1 т.

Исследование ценовой эластичности спроса на региональном продовольственном рынке **Марочкин Е.В.**

Ростовский государственный университет, Россия

Данное исследование носит прикладной характер и своим предметом имеет статистический анализ ценовой эластичности спроса на региональном рынке продовольствия Ростовской области.

Ценовая эластичность спроса исследуется на основе уравнений множественной линейной регрессии по группе товаров [1].

Для проведения расчетов были использованы следующие ряды исходных данных:

- показатели, характеризующие реализованный потребительский спрос на продовольствие в среднем на одного жителя;
- потребительские цены на основные виды продовольствия по региону в среднем за месяц, рублей за один килограмм.

Включение объясняющих переменных в многофакторные регрессионные модели осуществлялось с учетом взаимного влияния их уровней на основе матрицы ПКК, что позволило в максимально возможной степени исключить явление мультиколлинеарности.

Значимость параметров регрессионных уравнений определялась по t -критерию Стьюдента, а адекватность полученных уравнений подтверждалась превышением расчетных величин критерия Фишера над соответствующими табличными значениями с 95% вероятностью.[2,3]

Полученные регрессионные уравнения являются статистически значимы для всего периода исследования и представляют модельное выражение прямой и перекрестной линейной зависимости на покупку продуктов питания от цен.

На основе регрессии рассчитаны коэффициенты ценовой эластичности потребительского спроса. Полученные результаты представляют несомненную ценность при принятии управленческих решений в области маркетинга.

Литература

1. Крастинь О.П. Разработка и интерпретация моделей корреляционных связей в экономике. М., 1996. С.340.
2. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики. М., 1998. С.1022.
3. Магнус Я.Р., Катышев Л.К., Пересецкий А.А. Эконометрика. Начальный курс. М., 1998. С.248.

Модель формирования оптимального портфеля ценных бумаг на основе теории нечетких множеств

Моргунов П.А.

Калмыцкий государственный университет, Россия

На основании методов оценки степени риска ценной бумаги сформируем рисковую модель ценных бумаг на основе которых формируется портфель ценных бумаг. Основная идея расчета риска – использование показателей $\Delta\alpha$, α_m , и α_s [3]. α_m – максимальная амплитуда отклонения цены к средней цене за семидневный интервал; α_s – средняя амплитуда отклонения цены к средней цене; $\Delta\alpha = (\alpha_m - \alpha_s)/\alpha_s * 100$. В качестве основного рассмотрим показатель $\Delta\alpha$. Пересчет производим в среднем в течении 100 шагов.

Согласно общей методики по моделированию рискованной ситуации определяется ОДО (ожидаемая денежная оценка) [2]. Для этого определяем величину роста или падения цены на каждый день на интервале используемом в рискованной модели показанной выше. Распределим по нормальному закону рост или падение цены в каждом случае отдельно. Зная вероятностные характеристики для $\Delta\alpha$ по росту или падению цены, рассчитываем ОДО для показателя $\Delta\alpha$, используя величину роста/падения в %, вычисленную по нормальному закону при наибольшей возможной вероятности (99,99%).

Применяется теория нечетких множеств, на основании которой формируется нечеткая модель предпочтения [1]. Составим таблицу критериев, по которой оцениваем ценную бумагу. Основные из них: ОДО, ликвидность, устойчивость ценной бумаги. Запишем нечеткую функцию предпочтения для каждого из критериев. Причем если на этот день для какой-либо ценной бумаги ОДО < 0, то её коэффициент равен 0 и соответственно доля в портфеле на этот день нулевая.

Методом по парного сравнения критериев определяем весовые коэффициенты каждого из критериев. Проводим максиминную свертку до вида $Fx = \max\{a_1, a_2, \dots, a_n\}$, где n – число ценных бумаг в портфеле. Полученные значения определяют наиболее перспективные вложения ($\max a_i, i = 1, 2, \dots, n$) и в зависимости от величины определяют степень приоритетности вложений. Пропорция $a_1/a_2/\dots/a_n$ – и есть искомая пропорция оптимального портфеля. Каждый день в зависимости от $\Delta\alpha$ портфель пересчитывается.

Пример: формирование мнимого портфеля используя реальные котировки за последний год по таким ценным бумагам как Газпром, РАО ЕЭС, ЛУКОЙЛ, паи ПИФов и другие. Вывод результатов. Расчет осуществляется с помощью табличного процессора Excel 7.0.

Модель формирования портфеля представленная в данной работе позволяет отслеживать эффективность работы портфеля на каждый день и с учетом изменений в котировках ценных бумаг, включенных в актив, пересчитывать его.

Литература

1. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез и планирование решений в экономике. М., 2000. С.149.
2. Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталева Е.Ю., Барановская Т.П. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе. М., 2001. С.47.
3. Моргунов П.А. Материалы III Московского международного молодежного форума "Образование – Занятость – Карьера" 22-24 октября 2001 г. Москва. М., 2001. С.205.

Модели и методы прогнозирования на нестационарном и неравновесном финансовом рынке *Моссаковский А.П.*

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

1. Модели оценки доходности активов (САРМ, АРТ), используемые в настоящее время, основаны на предположении эффективности рынков. Гипотеза эффективности рынков основана на нескольких предпосылках, наиболее важная из которых состоит в том, что рыночная информация распространяется симметрично, т. е. становится доступной всем субъектам рынка одновременно. (По сути дела это постулирует отсутствие арбитража.) Другая важнейшая предпосылка состоит в том, что все субъекты рынка рационально и однородно интерпретируют полученную информацию.

Однако эти модели не могут удовлетворить практиков по следующим причинам: во-первых, рынки, в полной мере удовлетворяющие гипотезе эффективности, в реальности не существуют. Если на финансовых рынках развитых стран можно говорить о том, что поведение рыночных цен в долгосрочном периоде не противоречит этой концепции, то в России и странах Восточной Европы эта гипотеза абсолютно нереалистична. Во-вторых, на рынке существуют "тренды", т. е. краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные тенденции, которые участники рынка хотят предсказывать. Активная игра на рынке требует наличия постоянно меняющихся прогнозов, в то время как общепринятые модели дают возможность оценить только постоянную ожидаемую доходность.

Альтернативой гипотезе эффективности рынков является информационный подход, основанный на идее, что каждый участник рынка располагает каким-либо набором информации и принимает решения на основе наилучшего доступ-

ного ему прогноза³. Основным источником информации является история торгов.

Особенно важен этот подход для российского фондового рынка, как для нестационарного и неравновесного рынка, для которого является нереальным предположение о невозможности арбитража.

Эта работа посвящена моделям и методам, основанным на информационном подходе. Главная задача – эконометрическое исследование российского фондового рынка, попытка предложить некоторые схемы прогнозирования, описание модели диверсификации рисков в условиях неравновесного и нестационарного финансового рынка, проверка схем и моделей на реальных экономических данных.

2. В работе исследуется структура российского фондового рынка. Используя статистические методы, определяется зависимость курса акций от различных факторов.

С помощью теста Грэнджера о наличии причинно-следственной связи между двумя переменными, исследуется взаимовлияние курсов акций (вопрос лидерства: можно ли с большой долей вероятности прогнозировать изменение курса акций одной компании, ориентируясь на курс акций другой компании-лидера).

На основе эконометрических моделей делается прогноз изменения курсов акций российских компаний, изменения доходности этих акций (логарифмической прибыли).

Используя модели динамики логарифмической прибыли, такие как ARCH, GARCH, HARCH можно прогнозировать "волатильность" (строго говоря, оценить дисперсию логарифмической прибыли) в какой-либо момент времени в будущем, определить доверительный интервал, в котором будет находиться значение доходности в этот момент времени.

3. Опираясь на полученные результаты, делается попытка диверсификации рисков.

В качестве базовой модели используется теория оптимального портфеля ценных бумаг, развитая еще Марковицем, в которой оптимальным считается тот портфель, для которого достигается минимум риска (дисперсии доходности портфеля) при фиксированном значении ожидаемой доходности портфеля. Решается соответствующая задача квадратичного программирования.

В современной финансовой математике эта задача несколько видоизменилась – целью оптимизации является теперь некоторая функция полезности инвестиционного портфеля, характеризующая отношение к риску. Однако на практике для участника фондового рынка основной задачей остается построение эффективного набора (подмножества эффективных портфелей), в котором он выбирает портфель с заданными характеристиками (ожидаемая доходность и риск) в соответствии со своей гипотетической функцией полезности.

Задача, модифицированная для нестационарных и неравновесных рынков, имеет ту же структуру, но меняется смысл параметров: вместо постоянного значения математического ожидания доходности используется прогнозируемое значение доходности, вместо матрицы ковариаций доходностей – матрица ковариаций ошибок прогнозирования.

Алгоритм принятия решений участником нестационарного и неравновесного фондового рынка, таким образом, должен заключаться в следующем. Во-первых, делается прогноз изменения цен нескольких активов. Во-вторых, со-

³ На практике участники рынка прибегают к различным способам прогнозирования, таким как, например, технический анализ.

ставляется оптимальный портфель. В работе на реальных котировках проверяется эффективность такой процедуры.

Таким образом предлагается некоторый практический подход принятия решений на нестационарном и неравновесном рынке.

Модели инфляции в зеркале статистического анализа

Нечаев А.Н.

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

Накал дискуссий о природе инфляции, ознаменовавших истекшее десятилетие, сейчас несколько спал, что, конечно, не означает полной разрешенности проблемы. Представляется целесообразным изучить, насколько обоснованными статистически и логически последовательными являются ряд известных трактовок инфляции.

1) *Структурный фактор*. Говоря о структуре национальной экономики в ее отраслевом срезе, выделим три пары республик бывшего СССР: Беларусь и Украина, Россия и Казахстан, Узбекистан и Кыргызстан с хорошей степенью сходства. В то же время, темпы инфляции в Узбекистане за период 1993-1995 гг. превышают их величину в Кыргызстане, в несколько раз, а в 1992 г. наблюдалась обратная ситуация. Аналогично при сопоставлении динамики инфляции в Беларуси и на Украине. Для "структурно близких" России и Казахстана сколько-нибудь сопоставимые ее темпы имели место лишь в 1996 (разница порядка 1,8 раза) и 1997 гг., а на протяжении остальных лет – до и после – разрыв исчислялся разами в пользу Российской Федерации. Исключение составлял лишь 1999 г.: 36,5% в России против 8% в Казахстане. Считая, что подобные колебания и отражают какие-то относительные структурные изменения, приходится признать, что связь эта крайне сложная, если и вообще статистически значимая. Тем более трудно объяснить структурными причинами помесечные колебания инфляции. Едва ли структура народного хозяйства способна меняться с таким темпом и так разнонаправлено.

Фактор структуры может быть рассмотрен с точки зрения *технологического уровня*, достигнутого данным национальным хозяйством. Иными словами, именно степень технологического развития становится в такой трактовке определяющей для уровня инфляции. Здесь также возникает ряд вопросов. В частности, почему более высокий (в сравнении с Кыргызстаном) технологический уровень экономик Беларуси и России не обеспечил им сравнительно более низких темпов инфляции?

2) *Инфляционные ожидания* – психологический феномен, влияние которого на уровень инфляции бесспорно. Иной вопрос, является ли именно он, а не монетарные механизмы первопричиной развития инфляционных процессов, их главным и решающим фактором? Если это все же так, то в соотношении $\pi_t = \tilde{\pi}_t + \pi_t^e$, где $\tilde{\pi}_t$ – составляющая инфляции в периоде t , не зависящая от инфляционных ожиданий и связанная с другими факторами, π_t^e – часть инфляции, определяемая инфляционными ожиданиями, первое слагаемое много меньше второго и им можно пренебречь: $\tilde{\pi}_t \ll \pi_t^e \Rightarrow \pi_t \approx \pi_t^e$. Но в случае принятия подобной точки зрения возникает следующая логическая цепочка. Текущие инфляционные ожидания определяются уровнями инфляции в предшествующих периодах: $\pi_t^e = \varphi(\pi_{t-1}, \dots, \pi_{t-k})$. Последние формируются на основе еще более ранних ее значений: $\pi_{t-i}^e \cong \psi(\pi_{t-i-1}, \dots, \pi_{t-k})$, причем $\pi_t \approx \pi_t^e$ – в этом суть нашего допущения. Следовательно, фактическая инфляция в каждом периоде должна определяться ее ожидаемыми значениями в предыдущих периодах: $\pi_t^e = \varphi(\pi_{t-1}^e, \dots, \pi_{t-k}^e)$. Тем самым, мы снова оказываемся в замкнутом круге: уро-

вень инфляции определяется инфляционными ожиданиями, которые исходят из его значений в более ранних периодах, которые, в свою очередь, формируются на основе более ранних инфляционных ожиданий, которые Нынешнее повышение цен, таким образом, порождено увеличением спроса под воздействием индивидуальных ожиданий грядущего их (цен) роста относительно текущих значений. Иными словами, экономические агенты воспринимают текущий уровень цен как относительно более низкий и в полном соответствии с законом спроса запрашивают большее количество благ. Сами эти ценовые представления, как уже было отмечено, уходят корнями в прошлый опыт агентов.

Видны явные аналогии между обсуждаемым представлениями о природе инфляции и механизмом формирования процента Дж. Кейнса. Поэтому и "тонкие места" обоих подходов обнаруживают определенное сходство. Как замечает Д. Робертсон, "у Кейнса норма процента такова, какова она есть, потому, что ожидается, что станет иной, если же не ожидается, что станет иной, то ничего не остается для объяснения, почему она такая, как есть". Другими словами, агенты, экстраполируя опыт прошедших периодов на нынешний, считают сложившийся в нем уровень процента (как выше уровень цен) сравнительно более низким или высоким относительно будущего. Получается, что не существует ни какого объективного фактора, способного объяснить движение этих экономических параметров. Речь следует вести лишь о субъективных представлениях агентов, сформированных в предыдущих периодах. Уменьшение темпов инфляции, достигнутое в течение ряда периодов 1993-94 гг., обнадеживающие декларации правительственных чиновников почему-то не оказали заметного воздействия на ход инфляционных процессов – не привели к ослаблению инфляционных ожиданий. замедление темпов инфляции в 1994-95, 1995-96 гг. было не столь уж незначительным. Действие инфляционных ожиданий, как и иных, описанных факторов,

видится скорее как корректирующее основной фон инфляции, который порождается монетарными причинами.

Для большей убедительности рассмотрим регрессионную зависимость между усредненными за шесть лет темпами прироста денежной массы (агрегат M2) и уровнем инфляции. Из рис. 1 наглядно видно, что такая зависимость существует и с приемлемой степенью точности ($R^2 \approx 0,85$) может быть принята линейной:

$$\pi = 1,45 + 1,36 M$$

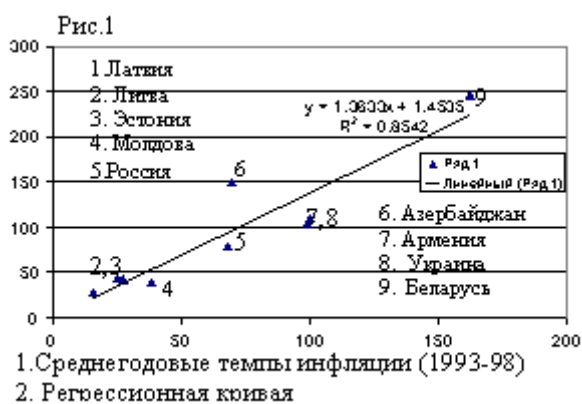
Расчет по F и t – тестам показывает, что эта связь не является стохастической.

Различие во влиянии прямых иностранных инвестиций на экономический рост в развивающихся и развитых странах

Овчинникова Н.В.

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

Распространение технологий играет центральную роль в процессе экономического развития. В отличие от модели роста Солоу, где технологические изменения задавались экзогенно и были одинаковы для всех стран, в современной литературе подчеркивается зависимость темпов роста от уровня развития технологии в стране по сравнению с остальным миром. Таким образом, темп роста в развивающихся странах объясняется частично скоростью внедрения технологий.



В типичной модели распространения технологий в развивающейся стране зависит от скорости адаптации новых технологий, которые уже используются в развитых странах.

В данном докладе предполагается проанализировать роль прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономическом росте в развивающихся и развитых странах на основе модели эндогенного роста, в которой технологический прогресс является основным детерминантом долгосрочного роста дохода. Технологический прогресс "углубляет капитал" – появляются новые переменные капитальных благ. МНК внедряют новые технологии, что позволяет им экономить на издержках, и себестоимость их товаров оказывается ниже. Однако внедрение новых технологий – процесс затратный. Кроме того, он требует высокой квалификации рабочей силы. Таким образом, уровень квалификации рабочей силы во многом определяет способность страны абсорбировать новые знания. В данной модели подчеркивается особая роль новых технологий и способности экономики "переварить" технологии как основных детерминантов экономического роста.

Анализ влияния степени развития страны на вклад ПИИ в экономический рост дал следующие результаты:

- ПИИ, которые измеряются количеством продуктов, производящихся иностранными фирмами, снижают издержки внедрения новых капитальных благ, таким образом способствуя экономическому росту.
- Издержки внедрения новых капитальных благ ниже для менее развитых стран. Страны, которые производят меньше капитальных благ, чем страны-лидеры то есть развивающиеся страны, имеют более низкие издержки адаптации технологии и растут быстрее.

Кроме того, влияние ПИИ на темп роста экономики положительно зависит от уровня человеческого капитала. Иными словами, чем выше уровень человеческого капитала в принимающей стране, тем сильнее влияние ПИИ на экономический рост.

Данные результаты можно подкрепить исследованиями влияния ПИИ на внутренние инвестиции. В развитых странах мы не только не получаем синергетического эффекта от соединения ПИИ и внутренних инвестиций, но наоборот, иностранные инвестиции вытесняют внутренние и результатом является более низкий темп роста экономики.

Разработка математических моделей управления экономическими системами в условиях противоречивости целей

Никульчев Е.В., Никульчева Е.В.

*Московская государственная академия приборостроения и информатики,
Россия*

Один из современных подходов к построению математических моделей и исследованию экономических процессов и систем основывается на применении аппарата нелинейной динамической теории. Как известно, во многих реальных экономических задачах производится принятие решений об управлении в условиях нескольких, часто противоречивых, целей, и при наличии ограничений. В связи с использованием динамических моделей, цели, формально представляют собой функционалы, зависящие от нескольких переменных, определяющих управляющие параметры, состояния системы, и их производных. Таким образом, используемый для решения задач управления в условиях противоречивости целей, принцип Парето [1], основанный на построении множества Парето, требует разработки алгоритмов принятия решений с учетом заданных целей в виде функционалов. Для решения поставленной задачи разработана методика, позволяющая находить компромиссную зависимость в пространстве критериев, представляющую собой приближенное множество Парето. Методика основана на

решении вариационных задач на многообразии [2]. Решение предполагает построение групп симметрий и инфинитезимальных инвариантов уравнений Эйлера-Лагранжа целевых функционалов. Программно реализованы разработанные алгоритмы для ряда экономических задач управления в условиях противоречивости целей.

Произведено тестирование разработанных моделей и сравнение с результатами, полученными другими численными методами [3]. Проведенные исследования свидетельствуют об адекватности динамических моделей и эффективности применения предлагаемых методик.

Литература

1. Моисеев Н.Н. Математические задачи системного анализа. М.: Наука, 1982. С.34.
2. Зейферт Г., Трельфалль В. Вариационное исчисление в целом / Пер. с нем. Ижевск: Изд. дом "Удмуртский университет", 2000. 169 с.
3. Пиуновский А.Б. Построение оптимальных планов в стохастической модели развивающейся экономики //Автоматика и телемеханика, 1994, №5, С.79-88.

Моделирование адаптивного управления производственно-экономическими системами

Овечко А.В.

Донецкий национальный университет, Украина

Существующий этап развития рыночных отношений в Украине объективно обозначил необходимость формирования качественно новых структур и механизмов управления. На данном этапе развития одной из центральных задач является дальнейшее совершенствование принципов и организационно-методических аспектов функционирования систем управления производственно-экономическими системами (ПЭС), особую важность при этом приобретают теоретические и прикладные исследования, направленные на разработку и совершенствование концептуальных подходов и механизмов функционирования систем адаптивного управления. Согласно определению, принятому в классической кибернетике, адаптивная система – это система, которая сохраняет работоспособность при непредвиденных изменениях свойств управляемого объекта, целей управления или окружающей среды путем смены алгоритма функционирования или поиска оптимальных состояний.

Задача определения оптимальной фазовой траектории поведения системы может быть представлена в виде:

$$X(t) = \arg \text{extr}\{F(X(t, \Xi(t))) / X(t, \Xi(t)) \in \Omega_X(t)\},$$

где $F(X(t, \Xi(t)))$ – функция эффективности фазовой траектории в период времени t при множестве условий функционирования $\Xi(t)$; $\Omega_X(t)$ – область допустимых значений $X(t)$.

Изменение условий функционирования ПЭС приводит к изменению фазовой траектории поведения системы $X(t)$. Проблема адаптивного управления заключается в исследовании чувствительности $X(t)$ к изменению условий функционирования с $\Xi_0(t)$ на $\Xi_\alpha(t)$. При этом задача состоит в определении траектории, инвариантной к изменению условий функционирования.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ. Траектория системы $X(t)$ называется адаптивной к изменению условий функционирования с $\Xi_0(t)$ на $\Xi_\alpha(t)$, если

$$P(|F(X(t, \Xi_0(t))) - F(X(t, \Xi_\alpha(t)))| \leq \varepsilon) \geq h(\varepsilon).$$

Это определение подразумевает, что адаптивные качества фазовой траектории должны обеспечивать наиболее эффективную реакцию ПЭС при изменении условий функционирования и инвариантность показателей эффективности $F(X(\cdot))$ с вероятностью, большей некоторого порогового значения $h(\varepsilon)$.

Разработка прогнозного индекса издательско-коммерческой ситуации (ПИ ИКС)

Панова Н.А.

Московский государственный университет полиграфии, Россия

1. Создание индексов, способных прогнозировать экономическую ситуацию – принципиальная задача инженерной экономики, имеющая особую актуальность для малых издательских структур (МИС), у которых отсутствуют структурные подразделения экономического анализа и прогноза.

Логической базой конструирования ПИ ИКС является утверждение, о том, что произошедшее в прошлом даёт хорошее приближение в оценке будущего. Таким образом, практическая реализация ПИ ИКС связана с необходимостью установления траектории тренда, в каждой отдельной компоненте, образующей ПИ ИКС, и его аппроксимацию на будущие временные отрезки.

2. Корректный выбор системы дифференциальных факторов конструкции ПИ ИКС, задача сложная, как по причине множества самих факторов, оказывающих влияние на изучаемый процесс, так и отсутствия исчерпывающей статистической информации. Выбору факторов в научной литературе посвящено достаточное количество работ, однако, однозначных рекомендаций до сих пор не выработано, а посему техника выбора факторов, и варианты их комбинаций остаются делом научной интуиции исследователя. В силу вышесказанного, в качестве элементов ПИ ИКС нами выбраны такие факторы книжного рынка для расчётного временного отрезка как: F – количество изданий k -го сектора, S – средний тираж одного изданий k -го сектора, G – количество изданий k -го сектора, бывших в продаже, R – цена одного экземпляра среднего издания.

3. В качестве необходимого условия при конструировании вариантов расчётных формул ПИ ИКС принято соглашение о том, что более высокое алгебраическое значение ПИ ИКС, символизируют лучшие экономические возможности для МИС. Во всех представленных формулах ПИ ИКС соблюдены следующие обозначения: $In(n, m)$ – индекс опережающих индикаций, n – номер формулы, m – номер индекса воздействия внешних факторов. t, τ – начальное и конечное время соответственно, на которое рассчитывается индекс.

4. Для формирования двух вариантов индекса, призванного характеризовать внешнее влияние (W) на издательский процесс и процесс реализации книги выбраны такие экономические характеристики как: Z – индекс РТС (российской торговой системы), L – индекс динамики рынка недвижимости, V – индекс приобретения населением электронных средств информации, Q – индекс цен на издательские и полиграфические услуги.

5. Подсчёт количественных значений индексов ПИ ИКС с различными вариантами индексов внешних воздействий, проведённый для сектора книжного рынка Москвы – "компьютерная литература" позволил получить 10 массивов данных, каждый из которых с той или иной степенью достоверности описывает изменение ПИ ИКС за период с 1995 по 2000 гг. В качестве объективного индикатора экономического положения данного сектора книжного рынка использована его суммарная финансовая выручка в млн. долл. США по тому же временному отрезку ($In 6,0$). Определение индекса наиболее адекватно описывающего реальную ситуацию на рынке издательских услуг и книжном рынке Москвы проводим методом корреляционного и регрессионного анализа с помощью статистического пакета Eviews (Econometric Viems).

6. Расчёты коэффициентов корреляции между $In 6,0$, и каждым из десяти построенных индексов $In 1,1 \dots In 5,2$ показали, что наиболее сильной корреляционной связью обладают индексы $In 5,1$; $In 5,2$; имеющие коэффициенты кор-

реляции соответственно 0,79; 0,73; Эти индексы и послужили базой создания двух корреляционных уравнений.

Модель 1. Регрессия суммы вырученных средств $\ln 6,0$ на $\ln 5,1$.

Представим линейное уравнение регрессии в виде: $\ln 6,0 = C(1)+C(2) \times \ln 5,1$. Параметры регрессионного уравнения $C(1)$ и $C(2)$ определялись с помощью статистического пакета EViews. Регрессионное уравнение, описывающее модель 1, имеет вид:

$$\ln 6,0 = 0,69829177 + 0,00003955 \times \ln 5,1. \quad R^2 = 0,619367.$$

$$(0,254537) \quad (0,000011)$$

Модель 2. Регрессия суммы вырученных средств $\ln 6,0$ на $\ln 5,2$.

Регрессионное уравнение, описывающее модель 2, имеет вид:

$$\ln 6,0 = 0,4329669 + 0,00009048 \times \ln 5,2. \quad R^2 = 0,530974.$$

$$(0,385930) \quad (0,000030)$$

Где: $\ln 5,1 = [(F \times S \times R) - Q - (G - F)]_t \times \frac{(Z \times L \times V)_t}{(Z \times L \times V)_t}$.

$$\ln 5,2 = [(F \times S \times R) - Q - (G - F)]_t \times \frac{Z_t}{Z_t} \times \frac{L_t}{L_t} \times \frac{V_t}{V_t}.$$

7. Используя прогнозный индекс $\ln 5,1$, $\ln 5,2$ проведён постпрогноз ситуации книжного рынка: по разделу "компьютерная литература" на период первой и второй половины 2000, 2001 гг. и по периоду 1998-2000 гг. двух секторов книжного рынка: "детская литература" и "искусство и культура". Постпрогноз ситуации книжного рынка по разделу книжного рынка "компьютерная литература" на период первой и второй половины 2000, 2001 гг. даёт коэффициенты корреляции: $\ln 6,0$ и $\ln 5,1$ -0,78; $\ln 6,0$ и $\ln 5,2$ -0,75. Зависимости $\ln 6,0$ и $\ln 5,1$; $\ln 6,0$ и $\ln 5,2$ для секторов книжного рынка "детская литература" и "искусство и культура" имеют коэффициенты корреляции соответственно 0,90, 0,91; и 0,65, 0,71, что соответствует точности прогнозных оценок в пределах от 2 до 7 %.

Выводы: 1) Созданы варианты прогнозных индексов (ПИ ИКС) $\ln 5,1 = f(t)$ и $\ln 5,2 = f(t)$. 2) Постпрогнозные исследования секторов книжного рынка Москвы показали, что индексы $\ln 5,1 = f(t)$ и $\ln 5,2 = f(t)$ имеют высокие коэффициенты корреляции с индексом $\ln 6,0 = f(t)$, отражающим динамику получения прибыли рассматриваемым сектором книжного рынка, и могут использоваться МИС в качестве ПИ ИКС.

Литература

1. Шикин Е.В., Чхартишвили А.Г. Математические методы и модели в управлении. М.: Изд. Дело., 2000. С.13.
2. Макроэкономические индикаторы, прогнозируемые Институтом экономики РАН // Российский экон. Журнал, №2, 2000, С.9.
3. Белоусов А. Макроиндикаторы // Эксперт, №40(300), 2001, С.92.
4. Издательства и книжный маркетинг // Кн. Бизнес, 1997, №12, С.22.
5. Фёдоров Ю. Единственное, чего нам недостаёт – это информации. Интервью с М.И. Киселёвым, директором из-ва "Высшая школа" // Унив. Кн., 1997, №8, С.27-29.
6. Замков О.О. и др. Математические методы в экономике. М.: Дело и Сервис, 1999. С.293-365.

Сравнительный анализ эффективности эмиссионного финансирования дефицита бюджета в России и Аргентине в 1994-2001 гг.

Полещук В.В.

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

Денежная эмиссия, как правило, применяется для покрытия бюджетного дефицита. Поэтому снижение дефицита государственного бюджета и сдерживающая кредитно-денежная политика традиционно считаются одной из наиболее эффективных мер борьбы с инфляцией. Однако в настоящее время все больше экономистов высказывают свои сомнения по поводу эффективности кредитно-денежной политики в области контроля над уровнем цен, особенно в долгосрочном периоде [2, 3].

Целью данной работы стал анализ действенности антиинфляционных мер кредитно-денежной политики на примере России и Аргентины. Проведенное исследование включало в себя проверку следующих гипотез:

- Как Россия, так и Аргентина в рассматриваемый промежуток времени находились в высокоинфляционном равновесии, следовательно, эффективность традиционных мер по борьбе с инфляцией была невысока.
- Возможности инфляционного покрытия дефицита бюджета в обеих странах не были исчерпаны, т. е. точка максимума реальных доходов от сеньоража как в России, так и в Аргентине не была пройдена [1].

Для оценки эффективности кредитно-денежной политики в работе была рассмотрена модель Бруно-Фишера [2], объясняющая, почему в ряде случаев стандартные антиинфляционные меры могут не привести к желаемым результатам. В основе модели лежат следующие предпосылки:

- Функция спроса на деньги имеет вид $m^D = e^{-\alpha\pi^e}$, где m – доля денежной массы в ВВП, π^e – ожидаемый темп инфляции, α – параметр, характеризующий эластичность спроса на деньги по темпу инфляции, $\alpha > 0$.
- Предполагается, что бюджетный дефицит составляет постоянную долю (d) от ВВП и финансируется исключительно при помощи денежной эмиссии:

$$d = (G - T)/Y = \dot{M}/YP,$$

где Y – реальный ВВП, G – объем государственных расходов, а T – объем налоговых поступлений в реальном выражении, M/P – величина реального сеньоража.

- ВВП растет с постоянным темпом n : $\dot{Y}/Y = n$.
- Инфляционные ожидания потребителей формируются адаптивно:

$$\dot{\pi}^e = \beta(\pi - \pi^e),$$

где β – параметр, характеризующий "нервозность" экономических агентов, скорость, с которой они пересматривают свои инфляционные ожидания, $\beta > 0$.

Согласно модели Бруно-Фишера, действенность традиционных мер в борьбе с инфляцией зависит от механизма формирования ожиданий в экономике, т. е. значений параметров α и β . При $\alpha\beta < 1$ экономика находится в устойчивом низкоинфляционном равновесии в котором снижение дефицита бюджета приведет при прочих равных к снижению уровня цен. При $\alpha\beta > 1$, наоборот, устойчивым будет высокоинфляционное равновесие, в котором традиционные меры борьбы с инфляцией, такие, как снижение бюджетного дефицита, стабилизация курса национальной валюты, сдерживание роста денежной массы оказываются недостаточными. В этом случае предлагается использовать так называемые гетеродокс-

ные меры, направленные на снижение инфляционных ожиданий экономических агентов, такие как замораживание заработной платы и контроль цен.

Эконометрические расчеты с применением методов коинтеграционного анализа позволили получить оценки параметров модели Бруно-Фишера для российской и аргентинской экономики. Результаты расчетов показали, что скорость пересмотра инфляционных ожиданий экономическими агентами в обеих странах была достаточно высока, что не позволяло бороться с инфляцией с помощью снижения бюджетного дефицита и темпов роста денежной массы; были необходимы меры, направленные на снижение инфляционных ожиданий.

Литература

1. Полещук В. Возможности инфляционного финансирования дефицита государственного бюджета // Макроэкономическая теория и анализ конкретных ситуаций под ред. Н. Л. Шагас, Е.Л. Тумановой. М.: ТЕИС, 2000. гл. 2.
2. Bruno M. and Fischer S. Seigniorage, operating rules, and the high inflation trap // Quarterly Journal of Economics, CV.
3. Sargent, T. and Wallace N. Some Unpleasant Monetarist Arithmetic // Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review, Fall, 1981.

Эффект Патинкина и его применение для эмиссионного финансирования дефицита бюджета *Приходько С.С.*

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

В любой современной экономике рыночного типа государство играет важнейшую роль в обеспечении устойчивого функционирования экономики, проведении социальных программ, формировании экономических отношений с другими странами. Важнейшим показателем, отражающим состояние государственных финансов, служит дефицит государственного бюджета, который определяется, в первую очередь, текущей политикой правительства в области государственных расходов и доходов. Проблемы, связанные с измерением и финансированием дефицита государственного бюджета, стали особенно актуальными в настоящее время, когда ухудшение долговой ситуации в мире делает необходимым поиск новых механизмов обслуживания государственного долга.

Согласно традиционному подходу [1], рост уровня цен приводит к росту дефицита государственного бюджета. Однако в условиях, которые существуют в ряде стран, зависимость может быть обратной, в частности в странах с переходной экономикой, а также в развивающихся странах сложились предпосылки для отрицательной зависимости между инфляцией и дефицитом бюджета. Теоретический анализ данного эффекта, получившего название эффекта Патинкина по имени экономиста, исследовавшего его на примере Израиля, позволяет выделить несколько факторов такой зависимости:

- в периоды высокой инфляции правительство обычно задерживает выплату заработной платы государственным служащим, что сокращает размер реальных расходов государства.
- при планировании будущих доходов и расходов правительство обычно предусматривает индексацию доходов в соответствии с инфляцией. Расходы же обычно формируются, исходя из предположения о более низкой инфляции, чем в действительности.
- при сокращении инфляции банки могут нести потери, связанные с увеличением реальной стоимости выплат клиентам. Для поддержания банковской системы правительство вынуждено увеличить расходы, что приводит к большему дефициту бюджета [2].

В работе были проанализированы данные за различные периоды времени (преимущественно с 1970-х гг. по 95 г.) для ряда стран, на основании чего были

получены оценки пороговых значений инфляции. Полученные результаты позволили сделать выводы о наличии или отсутствии эффекта Патинкина для отдельных стран в различные периоды времени. Рассмотрение динамики на больших промежутках времени не дало существенных результатов, явные признаки эффекта Патинкина были обнаружены лишь в 8 странах: Венгрии, Гватемале, Греции, Колумбии, Люксембурге, Марокко, Португалии, Румынии. Как видно, преимущественно это либо развивающиеся страны, либо страны с переходной экономикой.

При рассмотрении более коротких промежутков времени признаки эффекта Патинкина в разные периоды были обнаружены для довольно большой группы стран. Из числа развивающихся сюда вошли Гана, Гватемала, Индия, Колумбия, Коста-Рика, Марокко, Панама, Парагвай, кроме того, в отдельные периоды эффект Патинкина наблюдался также в группе развитых стран: Италии, Канаде, Швеции.

Отрицательная зависимость между инфляцией и дефицитом государственного бюджета, которая может возникать, если в стране сложилась стабильная система индексации налогов и контроля за их сбором, несомненно, может быть аргументом в пользу денежного финансирования дефицита при выборе источников его покрытия. Инфляция, обусловленная ростом денежной массы, в случае существования такой зависимости, приведет к сокращению номинального дефицита, который можно будет полностью покрыть выпуском новых денег.

Следует учитывать, что быстрый рост денежной массы, обычно сопровождающий проведение такой политики, может дестабилизировать ситуацию в стране и способствовать гиперинфляции. Поэтому необходимо отдельно рассмотреть ситуацию, при которой финансирование дефицита бюджета происходит исключительно за счет денежной эмиссии. Для этого в работе использована модель, предложенная Элианой Кардозо в статье, опубликованной МВФ [3]. Анализ, проведенный на основе данной модели, показал, что эффект Патинкина может быть использован при исключительно эмиссионном финансировании дефицита бюджета. Возникающая между инфляцией и дефицитом бюджета отрицательная зависимость позволяет при определенных условиях добиться стабилизации бюджетной системы при высокой инфляции. Кроме того, рассмотренная модель позволяет сделать следующие выводы:

- в экономике существует несколько равновесных ситуаций, при которых возможно полное покрытие дефицита государственного бюджета за счет денежной эмиссии.
- при относительно небольшой величине запланированного дефицита бюджета финансирование его за счет сеньоража возможно при относительно невысокой инфляции, не приводящей к гиперинфляции.
- при высоких уровнях инфляции возможно покрытие дефицита государственного бюджета выпуском денег, при этом бюджетная система будет находиться в состоянии равновесия, если с ростом инфляции не будет возникать дополнительной нагрузки на бюджет.

Литература

1. Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика М.: Издательство Московского Университета, ИНФРА-М, 1997.
2. Реук Д.В. Инфляция: опыт Израиля // Вестник Московского Университета, серия 6, Экономика, №3, 1996.
3. Cardoso Eliana. Virtual deficits and the Patinkin effect // International Monetary Fund WP/98/41.
4. International Financial Statistics, 1996 Yearbook, 2000 November // International Monetary Fund.

**Результаты исследования обобщенной математической модели
стимулирования труда
Пунтус С.А.**

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

В условиях перехода российских коммерческих организаций к новым формам управления, а также продолжающегося развития рынка труда в России, одной из существенных задач является формирование методологии разработки эффективной системы стимулирования труда работников.

Предлагаемая математическая модель является условно-статической, детерминированной, основанной на аппарате теории иерархических игр и ключевой предпосылке об измеримости уровня усилий работника. Модель логически состоит из трех взаимосвязанных задач – руководителя, работника и организации в целом, решаемых путем последовательной оптимизации соответствующих критериев. Выигрыш руководителя и работника измеряется значениями их индивидуальных функций полезности. Издержками для руководителя-поручителя являются издержки контроля действий работника, для исполнителя – уровень предпринимаемых усилий. Доход как руководителя, так и работника положительно зависит от уровня индивидуальных издержек. В качестве критерия эффективности организационной системы принимается показатель экономического результата её деятельности (прибыль или убыток).

В модели исследуется общий вид системы оплаты труда: $\bar{w} + \alpha(1-\eta)q + \beta(\pi - \pi_0)$, где \bar{w} – постоянная ставка оплаты труда работника, α – коэффициент зависимости оплаты труда от количества приложенных усилий (*первый мотивирующий фактор*), η – величина погрешности измерения уровня усилий работника q ($0 < \eta < 1$), β – коэффициент зависимости оплаты труда от изменения экономической прибыли компании π к нормативу прибыльности π_0 (*второй мотивирующий фактор*). При этом $\beta \neq 0$ только, если изменение прибыли по отношению к π_0 неотрицательно.

Переменными модели являются величина издержек контроля z , уровень усилий работника q , мотивирующие факторы α и β .

Для получения конкретно-аналитических выводов в исследовании использованы классы параметрических функций, отражающих микроэкономические принципы поведения коммерческой организации и индивида. Так, для функций полезности принята логарифмическая зависимость от уровня дохода и линейная – от уровня издержек.

Задача руководителя:

$$u_{\text{рук}}(z, R_1, \dots, R_T) \xrightarrow{z} \max \quad (1)$$

$$z \geq 0, \quad (2)$$

где субъективный критерий рационального поведения руководителя $u_{\text{рук}}$ (функция полезности за T периодов) (1), зависящий от уровня издержек контроля z и ожидаемого дохода руководителя за T периодов R_1, \dots, R_T максимизируется при дополнительном условии (2) касательно неотрицательности издержек контроля.

Решением задачи руководителя является следующий уровень издержек контроля, доставляющий максимум функции полезности руководителя (1), удовлетворяющий условию (2) и условию на минимально приемлемый уровень полезности руководителя:

$$z^* = \frac{1}{h} \sum_{t=1}^T \mu_t - \frac{1+\bar{r}}{s}, \quad (3)$$

где h – чувствительность полезности руководителя к изменению издержек контроля, μ_t – чувствительность функции полезности руководителя к уровню дохода t -го периода ($\mu_t \geq 0$ для всех $t=1..T$), \bar{r} – минимально возможный гаранти-

рованный доход руководителя, s – чувствительность дохода руководителя к уровню издержек контроля.

Задача работника:

$$u_{\text{раб}}(w, q) \xrightarrow{q} \max \quad (4)$$

$$q > 0, \quad (5)$$

где субъективный критерий рационального поведения работника $u_{\text{раб}}$ (функция полезности работника) (4), зависящий от дохода периода w и уровня приложенных усилий q максимизируется при дополнительном ограничении (5) на неотрицательность переменной усилий.

Решением задачи работника является следующий уровень прилагаемых им усилий, доставляющий максимум функции полезности работника (4), удовлетворяющий условию (5) и условию несклонности к риску работника:

$$q^* = \frac{v}{c} - \frac{1 + \bar{w}(1 - \beta) + \beta(m\bar{b} - \bar{f} - z - \bar{r} - sz - \pi_0)}{\alpha\rho z(1 - \beta) + \beta(m\delta + \varphi)}, \quad (6)$$

где v – чувствительность уровня полезности работника к доходу, c – чувствительность полезности работника к уровню усилий, m – удельный маржинальный доход компании на единицу конечного выпуска, \bar{b} и \bar{f} – не зависящие от уровня усилий работника конечный выпуск и операционные издержки компании, δ и φ – чувствительность конечного выпуска и операционных издержек компании к уровню прилагаемых усилий работника, ρ – чувствительность точности измерения усилий к издержкам контроля.

Найденные нами эффективные стратегии игроков – руководителя и работника – являются равновесными в смысле равновесия по Штакельбергу, поскольку полезность каждого игрока максимизируется при условии, что игроку известно решение другого.

Задача организационной системы.

Критерием эффективности деятельности компании является сумма ожидаемой прибыли за T периодов взаимодействия руководителя и работника:

$$\sum_{t=1}^T \pi_t = T(m\bar{b} - \bar{f} - z - R - \bar{w}) + (m\delta + \varphi - \alpha(1 - \eta))[q_1 + (T - 1)q], \quad (7)$$

где усилия работника и уровень издержек контроля принимаются на уровне, соответствующем рациональным стратегиям руководителя (3) и работника (6). Коэффициент "1" означает, что переменная или параметр относится к первому периоду взаимодействия. Решением задачи системы с позиции системы стимулирования труда работника являются эффективные значения первого и второго мотивирующих факторов, доставляющих максимум критерию эффективности (7). При предположении $\rho z_1 \approx \rho z$, без ограничения общности решения, эффективный уровень фактора α равен:

$$\alpha^* = \frac{\sqrt{FE \frac{c}{v} - \beta F}}{cz(1 - \beta)},$$

где $E = 1 + \bar{w}(1 - \beta) + \beta(m\bar{b} - \bar{f} - z - sz - \bar{r} - \pi_0)$ и $F = m\delta + \varphi$. Рациональное значение второго мотивирующего фактора β может быть любым в пределах от 0 до 1 и представляет собой объект торга между руководителем и работником.

Обобщенная математическая модель стимулирования труда работников является инструментом теоретического и практического анализа, позволяет формировать эффективные системы стимулирования труда работников в коммерческих организациях, проводить сравнительный анализ различных систем стимулирования труда даже при незначительном информационном обеспечении, и обобщает опыт существующих исследований.

На основе решений обобщенной математической модели можно продемонстрировать эквивалентность систем стимулирования труда, то есть тот факт, что в зависимости от соотношения параметров все существующие системы могут создавать необходимые стимулы для приложения работником усилий, доставляющих оптимальный вклад в экономический результат деятельности компании.

Переход от обобщенной математической модели стимулирования труда к уже существующим моделям возможен в случае "запредельных" издержек контроля уровня прилагаемых работником усилий, в силу наличия в организации экономических или технологических ограничений для наблюдения усилий, прилагаемых работником.

Обслуживание государственного долга в экономике переходного типа *Ракута Н.В.*

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

В развитой рыночной экономике институт государственного долга представляет собой эффективный инструмент государственной экономической политики, который базируется на привлечении в бюджетную сферу дополнительных финансовых ресурсов, потребность в которых возникает при недостаточности налоговых поступлений для осуществления запланированных государственных расходов. В переходной экономике долговое финансирование из инструмента экономической политики превращается в один из важнейших макроэкономических параметров, тесно связанных с темпами экономического роста, ставкой процента, инфляцией и другими параметрами. На фоне длительного спада производства, распада экономических связей, становления рыночного механизма и, в частности, финансового рынка, нестабильного валютного курса накопление государственного долга и необходимость его обслуживания становится отягчающим обстоятельством, затрудняющим преодоление кризиса и вызывающим неэффективное использование ресурсов.

Среди основных источников обслуживания государственного долга, каждый из которых в переходной экономике обладает своей спецификой, можно выделить следующие:

- Экономический рост. Наиболее желательный источник с точки зрения долгосрочного развития экономики; снижает относительную величину долга и стоимость обслуживания. Существенно, что темп экономического роста должен превышать реальную процентную ставку по долгу. В экономике переходного типа выполнение этого условия труднодостижимо, так как при высокой нестабильности и небольшой емкости финансового рынка номинальная процентная ставка оказывается существенно выше темпов инфляции, что, даже при положительных темпах экономического роста, не позволяет полностью стабилизировать долговую ситуацию.
- Рефинансирование долга. В переходной экономике оно является наиболее простым и доступным средством управления задолженностью. В краткосрочном периоде позволяет ослабить проблему обслуживания долга, однако в долгосрочном периоде в условиях длительного спада приводит к самовоспроизводству долга и формированию финансовой пирамиды.
- Денежная эмиссия, или монетизация долга (в развитых экономиках практически не используется). Может осуществляться в форме сеньоража (источник финансовых ресурсов) или инфляционного налога (уменьшение номинальных обязательств). Прямым следствием монетизации является рост темпов инфляции, что для переходных экономик с неустойчивыми денежным и финансовым рынками представляет серьезную проблему.

- За счет увеличения налогов и сокращения государственных расходов достижение профицита бюджета, который может быть использован на погашение части долга. Трудность использования данного источника заключается в неэффективности повышения налоговых ставок (согласно кривой Лаффера) и вытеснении первичных расходов и замещении их расходами на обслуживание долга.

Кроме собственно источников обслуживания долга правительство может оптимизировать структуру долга с позиций срочности – удлинение сроков заимствований, а также уменьшая стоимость заимствований за счет увеличения числа долговых инструментов, расширения круга инвесторов, изменения соотношения между внешним и внутренним долгом. Как одна из крайних мер по управлению задолженностью может быть использован дефолт, то есть полный или частичный отказ от обслуживания долга. Правительство может пойти по этому пути, оценивая выгоды (экономия финансовых ресурсов) и издержки (ухудшение репутации страны, усиление финансовой нестабильности) дефолта.

Указанные источники тесно взаимосвязаны и дополняют друг друга и не могут рассматриваться изолированно. В то же время, они не равнозначны по своей природе и по разному воздействуют на экономику страны. В экономике переходного типа использование ряда источников по объективным причинам ограничено или обладает существенными негативными последствиями. Первичный профицит бюджета, обусловленный экономическим ростом и оптимизацией структуры долга, является основой формирования финансовых ресурсов, используемых для погашения и обслуживания долга. Это наиболее предпочтительная ситуация, достижимая, однако, в переходной экономике лишь в длительном периоде в результате системной трансформации и становления рыночной системы хозяйствования.

Современные экономико-математические методы

Сидоренко В.Н.

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

В последнее время наряду классическими экономико-математическими методами все больше начинают применяться и различные новые методы, некоторые из которых перечислены ниже [1]:

- R/S статистический анализ и теория динамического хаоса (используемые для выявления фрактальной структуры и иных характеристик временных рядов);
- робастные (устойчивые) эконометрические методы (используемые при построении различных эконометрических моделей);
- нелинейные эконометрические методы (используемые в моделях ARCH, GARCH и их модификациях, разработанных за последние десятилетия, и применяемые для описания различных финансовых инструментов);
- стохастические дифференциальные уравнения (используемые при моделировании различных финансовых инструментов);
- нейронные сети (применяемые для выявления нелинейных зависимостей между многими переменными и др.);
- нечеткая логика (используемая при решении задач с плохо определенными параметрами);
- генетические алгоритмы (применяемые при решении задач нелинейной оптимизации);
- системная динамика (используемая для эффективного моделирования сложных нелинейных экономических систем со множеством обратных связей);

- различные модификации "классических" методов оптимального управления (применяемые как для решения задач с учетом многих целей, так и для управления нелинейными и иными экономическими системами).

Некоторые из вышеперечисленных методов являются хорошо забытыми старыми методами, получившими второе дыхание с развитием информационных технологий. Как правило, из всего того "пестрого" набора вышеупомянутых методов используется не один, а сразу несколько методов, которые позволяют с разных позиций рассмотреть и решить поставленную проблему. В качестве примера, иллюстрирующего применение некоторых методов для решения одной и той же задачи, рассмотрим задачу моделирования мировых цен на нефть (Brent) на интервале 1990-2002 гг. (цены на нефть рассчитаны в долл. США за баррель ежемесячно по данным IPE).

Так, использование статистического R/S-анализа позволяет, определив показатель Харста $H = 0,58 \pm 0,01$, сказать, что цены на нефть обладают фрактальностью (самоподобием), хотя и не так ярко выраженной, как у обменных курсов валют [1], а также некоторой цикличностью (12 месяцев). Далее при помощи дифференциальных уравнений второго порядка $\ddot{x}(t) = a + b\dot{x}(t) + cx(t)$ или при помощи несложной системно-динамической модели, описываемой системой дифференциальных уравнений первого порядка, или при помощи их дискретных аналогов (дискретных отображений) можно смоделировать стратегическое поведение цены на нефть (см. динамику средней цены на рис. 1).



Рисунок 1. Цена на нефть на мировом рынке

Кроме того, используя авторегрессионную модель второго порядка $x_t = \bar{a} + \bar{b}x_{t-1} + \bar{c}x_{t-2} + \varepsilon_t$ или более сложную нейросетевую модель (однослойный перцептрон с одним входом, 12 разветвителями, одним скрытым слоем из 13 нейронов, 1 выходом), можно интерполировать динамику текущей (моделируемой) цены с точностью 89% (по R^2) в первом случае и 94% – во втором (рис. 1). Прогнозировать же будущие значения цены также можно многими методами (на рис. 1 прогнозная цена с апреля по декабрь 2002 г. получена с использованием нечетко-авторегрессионной модели второго порядка (сплошная линия) и с помощью вышеупомянутой нейросетевой модели (пунктирная линия)). Так или иначе, хороший прогноз в данном примере можно получить не более чем на 4-6 шагов вперед, что является недостатком практически всех методов анализа вре-

менных рядов (можно хорошо описать исторические данные и практически ничего не сказать о будущем).

Следует отметить, что современные интеллектуальные методы, такие как нейросети, генетические алгоритмы, нечеткая логика и др. позволяют решать широкий спектр разнородных задач, однако в будущем они не заменят более точных специальных экономико-математических методов, которые лучше работают при решении специфических задач. Тем не менее, использование как более общих методов, так и специфических позволяет эффективно решать разнообразные экономико-математические задачи.

Литература

1. Применение инструментов нелинейной динамики и интеллектуальных информационных технологий в экономике / Под ред. В.Н. Сидоренко, Ю.Н. Черемных. М.: ТЕИС, 2002. (в печати).
2. Соловьев В.И. Стохастические методы в экономике и финансах. М.: ГУУ, 2000.
3. Ширяев А.Н. Основы стохастической финансовой математики. М.: ФАЗИС, 1998. В 2 т.
4. IPE – International Petroleum Exchange (UK) – <http://ipemarkets.com>.

Исследование распределения доходов между странами мировой экономики Смирнова А.А.

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

В последнее время в экономической литературе, посвященной теории роста, тема конвергенции является предметом пристального внимания. Экономистов волнует вопрос, "догонят" ли бедные страны богатые, смогут ли богатые страны сохранить свои лидирующие позиции, увеличится ли степень неравенства среди стран.

Существует несколько теоретических подходов к определению конвергенции. Концепция σ -конвергенции означает уменьшение неравенства в распределении дохода между странами с течением времени. Различают также условную конвергенцию, которая предполагает, что бедные страны растут быстрее богатых, но, в отличие от концепции абсолютной конвергенции, при условии "прочих равных". Другими словами, страны должны обладать схожими структурными характеристиками (предпочтениями, технологиями) для того, чтобы в долгосрочной перспективе прийти к общему устойчивому уровню дохода на душу населения. Существует также теоретическая концепция, конкурирующая с гипотезой условной конвергенции, – гипотеза поляризации (или концепция конвергентных клубов), согласно которой доходы на душу населения стран, имеющих идентичные технологические характеристики, конвергируют к общему уровню только в том случае, если их начальные условия развития примерно одинаковы по отношению друг к другу.

Задача исследования состоит в том, чтобы выяснить на основе анализа моделей и статистических данных, какая из вышеизложенных теоретических концепций в большей степени подтверждается на практике. В настоящей работе изучается распределение доходов между странами при помощи динамической модели распределения мирового дохода, которая была модифицирована автором.

На основе эмпирических исследований в современной экономической науке успешно доказываются две противоположные точки зрения. Одна группа исследователей утверждает, что для стран характерна конвергенция, другая – поляризация. При этом используется традиционный эмпирический анализ, включающий моделирование временных рядов и панельный подход, каждый из которых обладает рядом недостатков. Первый корректно использовать в случае хо-

рошей аппроксимации временного тренда и отсутствия экономических шоков. Второй не учитывает динамику распределения дохода каждой страны одновременно, а лишь динамику некой "представительной" экономики, которая характеризуется средним темпом роста. Вышеназванные проблемы можно решить при помощи динамической модели распределения дохода, суть которой состоит в следующем.

Предлагается разделить исследуемую выборку стран на близкие по своим характеристикам 3 класса с соответственно высокими, средними и низкими технологическими характеристиками, а их – на некоторое число групп (когорт) распределения дохода. Рассматриваемый промежуток времени делится на равные интервалы. В каждый момент времени исследуется расположение стран на относительной шкале распределения среднедушевого дохода и динамика изменения этой шкалы в течение определенного выше временного интервала. Иными словами, определяется, сколько стран осталось в своей когорте, сколько стран перешло на некоторое число позиций шкалы распределения дохода вверх, а сколько стран – вниз. В результате проведенных операций можно оценить существование σ -конвергенции либо противоположной ей поляризации.

В процессе верификации вышеназванных гипотез было предложено использовать факторы, которые влияют на темпы роста ВВП. Для снижения многомерности анализа использовался факторный анализ (МГК), в результате которого было выделено 3 главные компоненты, которые характеризуют уровень капитальных вложений, трудовые ресурсы и институциональные отношения.

Проведенный анализ позволил выявить, что в рамках исследуемой совокупности стран первый класс демонстрирует конвергенцию; второй класс – устойчивое развитие и третий – поляризацию. Это может быть объяснено тем, что на темпы экономического роста, а соответственно и на скорость конвергенции, экономик влияет также географическое положение стран. В последнее время все больше наблюдается тенденция к расположению богатых стран рядом с богатыми, бедных – с бедными. Этот значительно обуславливает взаимодействие стран, что и влияет на возникновение условной конвергенции среди богатых стран. Бедные страны делятся на две основные группы: те, кто в основном взаимодействуют с богатыми странами, поэтому развиваются быстрее, а соответственно конвергируют к уровню развитых стран, и те, кто в основном взаимодействуют со своими бедными соседями.

Можно сделать вывод, что полученные результаты соответствуют действительности. Нельзя утверждать, что они опровергают либо подтверждают выводы, которые были получены другими экономистами, поскольку в нашем случае рассматривалось, во-первых, значительно больше факторов, влияющих на скорость конвергенции и определяющих условия, при которых рассматриваемые страны могут достичь устойчивого равновесия. Во-вторых, рассматривались не все страны мировой экономики одновременно, а выделялись три класса стран с разными структурными и технологическими характеристиками.

Реальные опционы в инвестиционном проектировании

Сурков Д.А.

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

Метод реальных опционов приобретает всё большую популярность среди практиков инвестиционного проектирования на западе, однако, в России данный метод пока остаётся без должного внимания, несмотря на перспективность его использования, например в нефтедобывающей промышленности. Основной предпосылкой в теории является возможность перенести методы опционного ценообразования в мир реальных инвестиций. Действительно, многие из альтернатив поведения фирм в ходе инвестиционного процесса имеют опционный ха-

рактёр. Так, возможность нефтедобывающей фирмы отложить инвестиции может быть смоделирована как американский опцион кол со следующими характеристиками:

Финансовый опцион	Реальный опцион
Стоимость финансового опциона на акцию	Стоимость реального опциона на разработку нефтяного поля
Сегодняшняя стоимость акции	Сегодняшняя стоимость поля готового к добыче
Стоимость исполнения опциона	Инвестиционные издержки на разработку поля
Дивиденды по акции	Денежные потоки при добыче нефти
Безрисковая процентная ставка	Безрисковая процентная ставка
Волатильность котировки акции	Волатильность стоимости поля готового к добыче
Время до истечения срока действия опциона	Время до окончания срока действия лицензии, дающей право начать инвестиции

Как видно из таблицы, основным отличием является: базисный актив опционов. Действительно, слово "реальные" в понятии реальный опцион подчёркивает, что опцион имеет реальный, физически существующий актив, в качестве базисного. Как правило, в качестве актива выступают: недвижимость, природные ресурсы, объекты капитального строительства. Слово "опцион" используется, чтобы показать, что данная возможность может быть, как использована, в случае если это фирме выгодно, так и нет, в противном случае.

При моделировании инвестиционного проекта с использованием метода реальных опционов стандартными шагами являются:

1. Идентификация реального опциона в проекте;
2. Моделирование изменения стоимости базисного актива опциона во времени как стохастического процесса. Возможные способы моделирования:
 - арифметическое (геометрическое) броуновское движение со смещением (без смещения);
 - процесс возвращения к среднему, процесс Пуассона (mean reverting process);
3. Использование, рассуждений об арбитраже и построении реплицирующего портфеля для получения дифференциального уравнения в частных производных, из которого, с помощью леммы Ито, можно найти сегодняшнюю стоимость реального опциона;
4. Включение стоимости реального опциона в инвестиционный проект, принимая во внимание особенности взаимодействия реальных опционов:
 - эффекты исполнения опционов не аддитивны;
 - единоличное право на эффект исполнения опциона отсутствует (как следствие наличия конкуренции).

Однако метод реальных опционов сильно ограничен в своём применении. Во-первых, отличия между опционами реальными и финансовыми приводят к ограниченности в возможностях применения методов опционного ценообразования в инвестиционных проектах. Во-вторых, следует отметить сложность оценки входящих параметров и идентификации самих реальных опционов в рамках проектов из-за их нестандартности. Также сложным является учёт множественности и нелинейного взаимодействия реальных опционов между собой в рамках одного бизнес проекта и сложность моделирования взаимодействий на рынке в случае общих опционов (shared options). Тем не менее, моделирование

проекта с использованием метода реальных опционов может быть полезным для адекватного отображения его гибкости или стратегической значимости. Основными преимуществами метода являются:

- *Более корректная оценка проекта.* При использовании традиционных методов инвестиционного анализа, проекты систематически недооцениваются, так как данные методы не позволяют учитывать ни стратегический характер инвестиций, ни стоимость "гибкости" проекта.
- При использовании метода реальных опционов, фирма также получает параллельно своеобразное "руководство к действию" – *правило оптимального поведения*, учитывающее стоимость реального опциона.
- Метод реальных опционов *позволяет дать количественную оценку*, характеристикам проекта, которые могли бы быть охарактеризованы лишь качественно, в рамках традиционных методов инвестиционного планирования.

Таким образом, применение метода реальных опционов в инвестиционном проектировании при сочетании с традиционными методами помогает прийти к адекватному инвестиционному решению.

Исследование взаимосвязи внешнего долга, его рыночной стоимости и выплат по обслуживанию **Туманов А.А.**

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

В период долгового кризиса 1980-х гг. стали актуальными исследования влияния размеров внешнего долга страны на рыночную стоимость ее долговых обязательств. Была выдвинута гипотеза о нелинейном характере этой связи. Она заключалась в том, что начиная с определенной величины долга (D) его рыночная стоимость (V) уменьшается при росте объемов задолженности (см. рис. 1а). Эта гипотеза получила название "долговая кривая Лаффера".

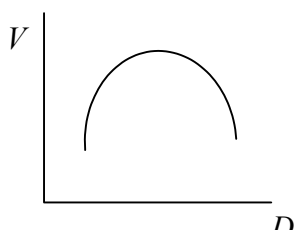


Рисунок 1а.

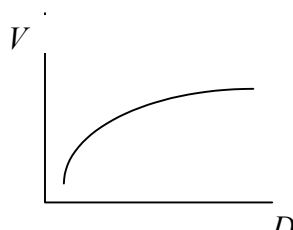


Рисунок 1б.

Долговая кривая Лаффера активно использовалась сторонниками облегчения долгового бремени развивающихся стран как один из основных аргументов в пользу списания части долга. Потери для кредиторов при списании части долга определяются, в основном, предельной стоимостью долга – величиной, показывающей как изменится рыночная цена долга при изменении объемов долга на единицу:

$$mvd = \frac{dV}{dD},$$

где mvd – предельная стоимость долга, V – рыночная стоимость долга, D – объем долга).

Очевидно, что для стран с небольшим объемом долга (находящихся на восходящей части долговой кривой) списание части долга приведет к сокращению рыночной стоимости долга, что невыгодно кредиторам ($mvd > 0$). При списании же долга странам с достаточно большим долгом (расположенным на нисходящей части долговой кривой Лаффера) кредиторы могут получить выигрыш, т.к. $mvd < 0$.

Эмпирические исследования показали, что стран, располагающихся на нисходящей части кривой Лаффера, очень мало, а гораздо больше стран находится на "плоском" отрезке этой кривой, где $mpd \approx 0$ (см. рис. 1б). Для таких стран списание части долга практически не изменяет его рыночную стоимость. Поэтому взаимосвязь между объемом долга и его рыночной стоимостью предлагалось описывать различными моделями [1-3], учитывающими выявленные особенности, например, логлинейного вида:

$$\ln(V_{it}) = \alpha - \beta \ln\left(\frac{D}{X}\right)_{it} + \tau Y_{it} + \varepsilon_{it},$$

где V_{it} – рыночная цена i -ого займа в момент t , Y_{it} – набор остальных регрессоров, таких как объемы реструктурированного долга), $(D/X)_{it}$ – доля i -го долга в экспорте в момент t , ε_{it} – случайная переменная.

Проведенные различными авторами расчеты [1-3] с использованием моделей вида (2) так и не дали окончательного ответа на следующие вопросы:

- существует ли единая для всех стран долговая кривая Лаффера?
- существует ли единая долговая кривая Лаффера для отдельных групп стран?
- существует ли долговая кривая Лаффера для отдельных стран?

Для ответа на поставленные вопросы в настоящей работе предлагается использовать модифицированную долговую кривую Лаффера, которая отражает взаимосвязь между выплатами по внешнему долгу и величиной накопленного долга.

Замена показателя рыночной стоимости долга на тесно связанный с ним показатель суммарных выплат по обслуживанию и погашению долга вызвана отсутствием необходимых данных о рыночных ценах и структуре внешнего долга. Рыночная стоимость долга представляет собой дисконтированные ожидаемые платежи по долгу, поэтому при сокращении выплат сократится и рыночная стоимость долга.

Литература

1. Claessens S., Diwan I., Froot K., Krugman P. "Market-based debt reduction for developing countries. Principles and Prospects". The World Bank, 1992.
2. Koen V. "Estimates of the debt-relief Laffer curve". MIT, 1990.
3. Вавилов А. Государственный долг: уроки кризиса и принципы управления. М.: "Городец-издат", 2001.

Эмпирический анализ закономерностей формирования обменного курса рубля в соответствии с денежной теорией

Фадюшин А.

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

К настоящему времени разработано несколько теорий валютного курса, которые подчеркивают воздействие различных факторов на динамику валютного курса. Среди них можно выделить теорию общего равновесия, теорию паритета покупательной способности, подход с точки зрения активов (assets approach), денежную теорию.

Формула денежного подхода к определению валютного курса имеет следующий вид:

$$E_{df} = \left[\frac{M_d^S}{M_f^S} \right] \times \lambda \cdot (r_d - r_f, \frac{Y_f}{Y_d}), \quad (1)$$

По уравнению (1) можно определить влияние макроэкономических факторов на валютный курс в соответствии с денежной теорией.

Целью проведения эмпирического исследования является анализ влияния монетарных макроэкономических показателей на динамику курса рубля.

При расчетах были использованы поквартальные данные International Financial Statistics Международного Валютного Фонда: начиная с 3-го квартала 1994 г. по 2-ой квартал 2000 г. включительно – всего 24 квартальных периода.

Результаты проведенных расчетов и t -статистики представлены ниже:

$$\ln X = -1,077 + 1,094 \ln M - 0,893 \ln GDP + 0,101 \ln I$$

$$(-1,407) \quad (8,908) \quad (-12,907) \quad (2,381)$$

где X – обменного курса рубля (рублей за 1 доллар США) на конец i -го периода;

$$M = \frac{Russian_Money + Russian_QuasiMoney}{US_Money + US_QuasiMoney}; \quad GDP = \frac{Russian_GDP}{US_GDP}, \quad Russian_GDP \text{ в}$$

долларах США; $I = (Russian\ Interbank\ Interest\ Rate - US\ Federal\ Funds\ Rate)$.

Максимальный коэффициент корреляции между независимыми переменными равен 0,656. Следовательно, можно говорить об отсутствии мультиколлинеарности.

Модель состоятельна ($F = 336,93 > F_{кр} = 3,1$ при 5% уровне значимости). Все независимые переменные значимы при 5% уровне значимости ($t > t_{кр} = 2,086$). Включенные в модель факторы объясняют динамику валютного курса рубля на 98% ($R^2 = 0,98$).

Коэффициент Дарбина-Уотсона равен 1,83 и не попадает в теневой интервал (от $d_L = 1,10$ до $d_U = 1,66$ при 5% уровне значимости). Следовательно, авторегрессия в модели отсутствует, и коэффициенты при независимых переменных достоверно отражают имеющуюся зависимость между валютным курсом и объясняющими переменными.

Представленная эконометрическая модель подтверждает выводы денежной теории валютного курса:

- Большой темп роста денежной массы в России, чем в США, который выражается в росте отношения $M = \frac{Russian_Money + Russian_QuasiMoney}{US_Money + US_QuasiMoney}$, вызывает обесценение рубля по отношению к доллару США. Увеличение переменной M на 1% приводит к обесценению рубля на 1,09%.
- В случае более высоких темпов экономического роста в России по сравнению с США (росте отношения $GDP = \frac{Russian_GDP}{US_GDP}$) обменный курс рубля (рублей за 1 доллар) падает. При увеличении переменной GDP на 1% рубль укрепляется на 0,89%.
- Увеличение разницы между номинальными процентными ставками России и США (что является при прочих равных следствием роста инфляционных ожиданий в российской экономике) приводит к обесценению рубля.

Проведенные расчеты показывают, что в России динамика валютного курса зависит от изменения предложения денег, реального объема производства, и инфляционных ожиданий экономических агентов. Выводы денежной теории валютного курса оказались правильными для России и полностью подтвердились.

Литература

1. Киреев А. Международная экономика. М., 2001.
2. IMF International Financial Statistics.

Применение искусственных нейронных сетей для изучения финансовых кризисов *Черных А.А.*

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

За последние десятилетия в странах с развивающимися и нестабильными экономиками произошел не один десяток валютных кризисов, было накоплено большое количество комментариев, теоретических и прикладных исследований. Существуют разнообразные подходы, применяются все новые и новые методы для изучения отклонений в развитии экономики.

В данном исследовании была предпринята попытка применить метод искусственных нейронных сетей (ИНС) (подробнее см. [2]) для изучения кризисов и построения варианта "системы раннего предупреждения" (Early Warning System) развития валютного кризиса. В качестве исходного был выбран метод "сигналов" [1]. Этот метод состоит в наблюдении определенного количества различных индикаторов экономических переменных, "аномальное" поведение (превышение индикатором определенного порога) которых может свидетельствовать об опасности осуществления спекулятивной атаки на национальную валюту в течении следующих 24 месяцев. Среди индикаторов присутствуют показатели, связанные с внешним сектором экономики и состоянием платежного баланса, показатели финансовых рынков, показатели кредитно-денежной сферы, показатели реального сектора. Из набора индикаторов составляется сводный индикатор, разные значения которого могут свидетельствовать о вероятности валютного кризиса. Для такого агрегирования может использоваться, в частности, взвешенное суммирование (в качестве весов могут выступать соотношения сигнал-шум по большой выборке кризисных эпизодов).

В данной работе по аналогичным данным (использованы данные, опубликованные с [3]) строится обучающая выборка для ИНС, состоящая из таких же индикаторов. В качестве эталонного индикатора (использовалось обучение "с учителем") была взята булева переменная, равная 1, если кризис будет иметь место меньше чем через 24 месяца, 0 в противном случае. После обучения нейронную сеть выдает прогнозное значение индикатора валютного кризиса, получая на входе характеристику развития экономики страны в виде набора индикаторов. По постановке задача близка к rbit-модели, но проблемы, возникающие с исходными данными (например, мультиколлинеарность, неполнота данных по некоторым показателям), а также способность ИНС выявлять нелинейные зависимости склонили нас попытаться построить нейросетевую модель.

Существует два противоположных мнения относительно возможности сравнения причин финансовых кризисов в разных странах. При применении метода "сигналов" и ряда эконометрических методов предполагается возможность выявления общих причин кризисов и факторов экономической нестабильности. В составе выборки данные по 18 странам (Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Индия, Индонезия, Израиль, Корея, Малайзия, Мексика, Пакистан, Перу, Филиппины, Таиланд, Турция, Уругвай, Венесуэла) и 61 кризисному эпизоду. Для того чтобы данные были сравнимы между собой идет переход к либо реальным данным, либо к годовым приростам. В построении сводных индикаторов не участвуют данные по России.

Интерес представляет вопрос, насколько схоже развитие валютного кризиса в России в 1998 г. с кризисами в ряде развивающихся стран, возможно ли было спрогнозировать кризис в России, используя для построения инструментов для

прогнозирования данные по кризисам совершенно других стран. В данной работе собираются и анализируются аналогичные данные по России и применяются различные модели (взвешенное суммирование и ИНС), параметры которых оценены по выборке по другим странам.

Другой вопрос заключается в том, насколько адекватны результаты полученные с помощью методов искусственного интеллекта для изучения предкризисного развития экономики и прогнозирование вероятности наступления кризисной ситуации.

Исходный метод "сигналов" и построенная по этой же системе индикаторов модель нейронной сети показали свою полезность в исследовании возможности наступления финансовых кризисов. Из результатов применения моделей на российских данных можно предположить, что российский кризис 1998 г. не был чем-то особенным. Финансовые кризисы наступают там, где для этого есть предпосылки, слабые места в экономике страны.

В работе были взяты многие предпосылки и вид исходных данных из [1]. Однако в ходе исследования возникло предположение о том, что другие варианты представления данных могут быть более эффективными.

Литература

1. Graciela L. Kaminsky, Saul Lizondo, Carmen M. Reinhart "Leading Indicators of Currency Crises", IMF Working Paper WP/97/79, 1997.
2. Д.-Э.Бэстенс, В.-М.Ван Ден Берг, Д. Вуд."Нейронные сети и финансовые рынки: принятие решений в торговых операциях". М.: ТВП, 1997.
3. Andrew Berg, Catherine Pattillo "Are Currency Crises Predictable? A test" IMF Staff Papers Vol. 46, No 2, 1999.

Анализ инфляционных процессов в России с помощью современных эконометрических методов Чехонин А.В.

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

- **Априорный теоретический анализ** макроэкономических рядов, характеризующих инфляционную динамику.
- Проверка рядов на **стационарность** с помощью тестов Дикки-Фуллера. Отнесение рядов к классу рядов, **стационарных относительно тренда** – TS (*trend stationary*), или к классу рядов, стационарных после n -кратного дифференцирования ряда – DS (*difference stationary*) рядов.
- **Выбор основных составляющих** векторной авторегрессионной модели (ВАР) на основе априорного теоретического анализа и анализа стационарности.
- **Поиск оптимального периода лага** для ВАР с помощью статистических методов анализа ковариационных матриц моделей с разными лагами.
- Построение **наиболее адекватной модели ВАР** с выбранным периодом лага. **Проверка значимости** коэффициентов модели и ее анализ на содержательном уровне.
- **Проведение анализа причинных связей** параметров инфляционного процесса в модели ВАР с помощью критерия Гренджера.
- Анализ **шоковых воздействий** на компоненты инфляционного процесса с помощью построения **импульсной функции отклика** (*impulse response function*).

Теоремы Хикса и Ле-Шателье-Самуэльсона для моделей Леонтьева Шевелевич К.В.

Белорусский государственный университет, Беларусь

Классические теоремы Хикса и Ле-Шателье-Самуэльсона [1] для открытой линейной модели Леонтьева представляют из себя утверждения о поведении решения x (выпуска) системы $x=Ax+c$ при увеличении одной из координат вектора c (конечного спроса) при сохранении или изменении остальных его координат в случае, когда собственные значения неотрицательной матрицы A лежат в единичном круге. Первая из теорем установлена в предположении, что A является неразложимой, вторая – в случае, когда A является положительной [1].

Предположение о неразложимости матрицы A с экономической точки зрения является достаточно естественным. Однако часто это предположение нарушается, и представляет интерес вопрос о том, остается ли справедливым утверждение теоремы Хикса, если условие неразложимости A не выполнено. Для формулировки соответствующего утверждения [2] рассмотрим определения.

Определение 1. Экономическая система называется *продуктивной*, если она способна удовлетворить любой неотрицательный конечный спрос. Продуктивность экономической системы, описываемой матрицей A , эквивалентна неравенству $\rho(A) < 1$, где $\rho(\cdot)$ – спектральный радиус соответствующей матрицы.

Определение 2. Индекс i назовем *связанным* с индексом j , если существует цепочка индексов k_0, k_1, \dots, k_s ($k_0 = i, k_s = j$) такая, что $a_{k_t k_{t+1}} > 0$ для любых $t=0, \dots, s-1$. Ниже через $L(j)$ обозначается множество всех связанных с j индексов.

Теорема 1. Пусть система продуктивна и конечный спрос на j -е благо увеличился, в то время как спрос на все остальные блага остался неизменным. Тогда увеличивается выпуск блага j и выпуски всех благ i , для которых $i \in L(j)$. При этом если первоначальный выпуск x положителен, то относительное увеличение выпуска j -го блага является наибольшим. Кроме того, если относительное увеличение выпуска i -го товара равно увеличению j -го, то $c_i = 0$.

Предположение о положительности матрицы A в теореме Ле-Шателье-Самуэльсона является чрезмерно жестким. В этой связи представляется интересным, сохраняет ли силу утверждение теоремы Ле-Шателье-Самуэльсона в общем случае. На этот вопрос отвечают следующие теоремы [2].

Теорема 2. Пусть система продуктивна и A неразложима. Тогда увеличение выпуска любого блага i , вызванное возрастанием конечного спроса на j -е благо, в том случае, когда поддерживается постоянным выпуск благ $i \in U$, оказывается меньшим, чем в случае, когда выпуск благ $i \in U$ не фиксируется.

Теорема 3. Пусть система продуктивна. Тогда увеличение выпуска блага i , вызванное возрастанием конечного спроса на j -е благо, в том случае, когда поддерживаются постоянными выпуски благ $i \in U$, оказывается меньшим, чем в случае, когда выпуски благ $i \in U$ не фиксируются, если $i \in L(P_U(j) \cup P_W(L_W(j)))$.

Литература

1. Моришима М. Равновесие, устойчивость, рост. Многоотраслевой анализ. М., 1972. С.280.
2. Забрейко П.П., Шевелевич К.В. Теоремы Хикса и Ле-Шателье-Самуэльсона для разложимых неотрицательных матриц // Доклады НАН Беларуси, 2002, (принято к печати).

ФИНАНСЫ, БУХУЧЕТ, АУДИТ

Производственная направленность затрат – важнейший принцип формирования себестоимости продукции

Алибеков Ш.И.

Дагестанский государственный университет, Россия

При аудиторской проверке правильности исчисления себестоимости продукции (работ, услуг) представляется необходимым в первую очередь проследить соблюдение основных принципов формирования себестоимости. Общие правила формирования себестоимости готовой продукции достаточно четко сформулированы в главе 25 "Налог на прибыль организаций" Налогового кодекса РФ.

Многие ученые и практики считают, что при формировании себестоимости необходимо пользоваться следующими тремя основными принципами:

- документальное подтверждение затрат;
- производственная направленность;
- независимость отнесения затрат от срока платежа.

Среди них особо следует выделить производственную направленность затрат. Данный принцип был сформулирован в п.1 Положения о составе затрат: "себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а так же других затрат на ее производство". Производственная направленность затрат, включаемых в себестоимость, – категория оценочная. Тем не менее, при отнесении тех или иных затрат на себестоимость необходима по возможности их прямая обусловленность с производственной деятельностью хозяйствующего субъекта, а также обусловленность с технологией и организацией производства.

Несмотря на очевидность и простоту этого принципа на практике часто его нарушают. Вследствие этого в себестоимость продукции попадают расходы на оплату услуг стоматолога, расходы по проведению новогоднего вечера, расходы на культмассовые и спортивные мероприятия, перечисляемые профсоюзным организациям, приобретение предметов роскоши и т.д., что, конечно же, является необоснованным. Между тем, характер оплачиваемых расходов имеет огромное значение.

Необходимо отметить, что часто обоснованность производственных затрат зависит от наличия специальных нормативно установленных требований к организации производственного процесса. Как правило, такие положения содержатся в ведомственных и межведомственных нормативных документах. Более того, именно спецификой той или иной отрасли и определяется обоснованность списания различных затрат на себестоимость.

Так, в частности, согласно подпункта 7 пункта 1 ст. 264 НК РФ на себестоимость относятся затраты по обеспечению нормальных условий труда. Одновременно отмечается, что на себестоимость относятся и затраты по созданию других условий, предусмотренных специальными требованиями.

Рассматривая этот принцип, необходимо отметить, что все основные средства предприятия делятся на производственные и не производственные. Как известно, к производственным основным средствам относятся объекты, использование которых направлено на систематическое получение прибыли, как основ-

ной цели деятельности хозяйствующего субъекта, то есть использование в процессе производства продукции.

Согласно статье 253 НК РФ в себестоимость включаются суммы начисленных амортизационных отчислений, а также затраты по поддержанию основных производственных фондов в рабочем состоянии (расходы на технический осмотр и уход, на проведение текущего, среднего и капитального ремонтов). Однако есть несколько исключений из данного правила, которые именно и обусловлены спецификой организации производственного процесса на хозяйствующем субъекте. Так в составе затрат учитываются расходы обслуживающих производств и хозяйств, включая расходы на содержание объектов жилищно-коммунальной и социально-культурной сферы. При этом к объектам социально-культурной сферы следует отнести учреждения здравоохранения, объекты культуры, общественного питания, физкультуры и спорта, базы отдыха, объекты непромышленных видов бытового обслуживания (бани, сауны и т.д.).

Более того, необходимо учитывать, что в отношении некоммерческих организаций данный принцип действует с учетом некоторых специальных положений. Так, некоммерческие организации являются плательщиками в бюджет налога с сумм превышения доходов над расходами, полученных от предпринимательской деятельности. В этом случае в состав доходов и расходов не включаются доходы и расходы по основной деятельности. Их учет целесообразно вести раздельно. В случае же, если расходы по основной деятельности некоммерческих организаций относятся на затраты по их предпринимательской деятельности, то имеет место занижение прибыли.

Особенности управления денежными потоками предприятий в условиях нестабильной экономики Белопольская Т.В.

Донецкий национальный университет, Украина

В условиях трансформации рыночной экономики Украина испытывает кризис всей финансовой системы, и процессы стагнации зачастую заканчиваются развалом производственно – хозяйственных систем. Составляющей такого кризиса является и кризис платежей. Неплатежи в государстве на 1.01.2002 г. превысили 3 ВВП и составляют свыше 470 млрд. грн. За 2001 г. 17% общего числа предприятий Украины объявлены банкротами, а их задолженность перед бюджетной системой и внебюджетными фондами достигла 51 млрд. грн., в том числе просроченная – 27 млрд. грн. Приведенные данные свидетельствуют о том, что платежная дисциплина в государстве нарушена, а банкротящиеся предприятия все сильнее расшатывают устои воспроизводственного процесса в государстве.

В сложившихся условиях особую актуальность приобретает управление финансовыми ресурсами хозяйствующих субъектов, в частности своевременный контроль за наличием, движением и эффективным использованием денежных потоков.

Концепция денежного потока предприятия как самостоятельного объекта финансового управления еще не приобрела достаточного применения в отечественной практике. В тоже время проведенные нами исследования показали, что в современных условиях при оценке перспектив развития предприятия наиболее оптимальной является ориентация на показатель денежных потоков, чем на показатель прибыли хозяйствующего субъекта. Частично это связано с тем, что согласно украинскому законодательству в бухгалтерской отчетности отражаются финансовые результаты сформированные по методу начислений, а не кассовым методом, т. е. доходы и затраты предприятия отражаются в отчетности того периода, в котором они имели место, независимо от связанного с ними фактиче-

ского движения денежных средств. Кроме того, часть поступлений и выбытие денежных средств не влияют непосредственно на финансовые результаты отчетного периода, поскольку не рассматриваются в данном периоде как доходы и затраты (доходы и расходы будущих периодов, получение и выплата авансов, кредита, финансовые вложения и т.п.).

Особую значимость управление потоками платежей имеет в условиях действия Закона Украины о восстановлении платежеспособности предприятия и введении в действие арбитражного управляющего в механизме антикризисного управления.

Использование потоковых методов управления на всех предприятиях Украины является актуальным, так как они:

- Обеспечивают необходимыми финансовыми ресурсами операционную, инвестиционную и финансовую деятельность.
- Определяют пути эффективного вложения капитала, оценивают степень рациональности его использования.
- Выявляют внутривладельческие резервы увеличения прибыли за счет рационального использования активов.
- Позволяют своевременно выполнять обязательства перед бюджетами, внебюджетными фондами, финансово – кредитными учреждениями и прочими субъектами хозяйственной деятельности.
- Обеспечивают контроллинг финансового состояния, платежеспособности и кредитоспособности предприятия и т.д.

Практика показала, что на сегодняшний день внедрение управления денежными потоками на предприятиях Украины сдерживается отсутствием единых, обоснованных и эффективных подходов к данному механизму. На наш взгляд, система управления денежными потоками предприятия должна включать:

- Четкую классификацию денежных потоков в зависимости от направления движения денежных активов и видов деятельности, которые они обслуживают.
- Обеспечение полного и достоверного учета движения потоков предприятия и отражение его в соответствующих формах отчетности.
- Анализ потоков предприятия с целью выявления достаточности формирования отдельных форм и видов потоков, эффективности их использования, а также сбалансированности положительного и отрицательного денежного потока во времени и по объему.
- Оптимизацию денежных потоков для обеспечения сбалансированности объемов потоков, синхронности их формирования и роста чистого денежного потока.
- Планирование потоков предприятия в разрезе отдельных их видов.
- Обеспечение эффективного контроля денежных потоков предприятия с целью поддержания их ликвидности и обеспечения эффективности использования.

Перспективы и пути развития рынка банковских продуктов

Бондаренко А.В.

Донецкий национальный университет, Украина

Банковская сфера постоянно развивается, причем возможны два пути развития: экстенсивный и интенсивный (см. Схему №1). Экстенсивное развитие банковских услуг – количественное (а не качественное) совершенствование рынка банковских продуктов. Интенсивное развитие рынка предполагает совершенно новые подходы к реализации банковских продуктов. Коммерческие банки Украины либо расширяют список предлагаемых продуктов за счет новых технологий, либо совершенствуют уже имеющиеся услуги путем диверсификации

деятельности на рынке ценных бумаг. В свою очередь использование ценных бумаг ограничено законодательством о фондовом рынке.

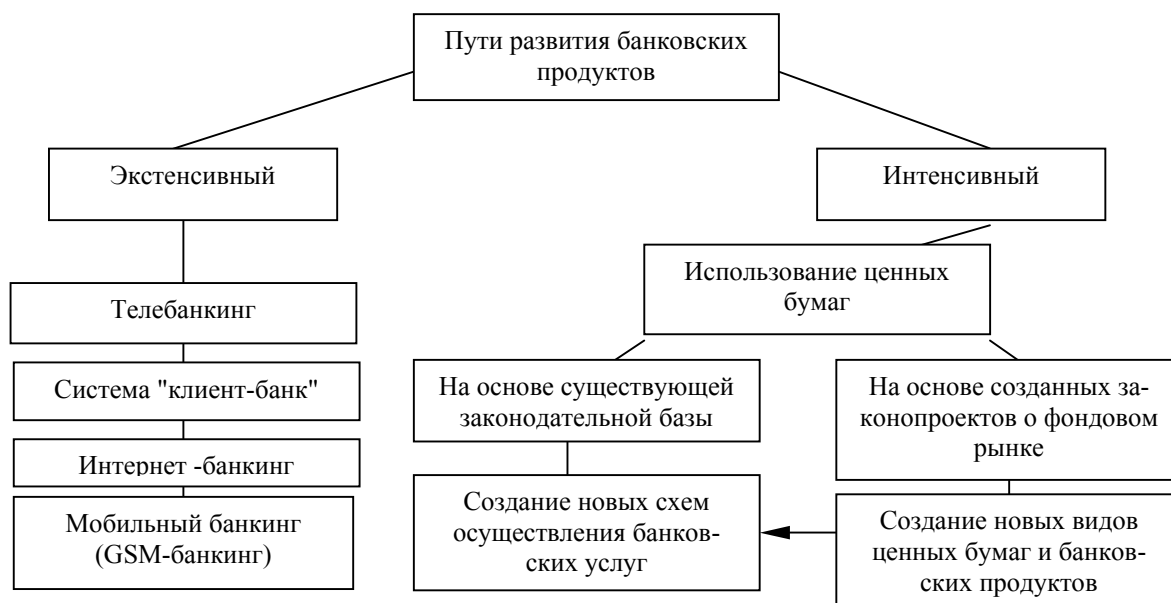


Схема №1. Развитие услуг коммерческих банков в Украине.

Основными направлениями экстенсивного развития банков стали телебанкинг, интернет-банкинг, мобильный банкинг (GSM-банкинг), система "клиент-банк" (в том числе через Интернет), наряду с выпуском и обслуживанием международных платежных карт VISA, Eurocard/MasterCard.

Система "клиент-банк" – позволяет автоматизировать процесс приема и передачи как финансовых, так и любых других документов между банком, отделениями и клиентами.

Реализовывается банками технология мобильного банковского обслуживания (GSM-банкинг), которая позволяет при помощи обмена SMS-сообщениями совершать некоторые операции. С учетом ограниченных возможностей ввода информации с мобильного телефона.

Интернет-банкинг внедряется по двум направлениям: выполнение операций "клиент-банк" через Интернет и непосредственно интернет-банкинг, то есть банковские операции через сайт банка.

Телебанкинг или телефонный банкинг позволяет клиенту получать услуги, не посещая банковское учреждение. Телебанкинг подразумевает интерактивный диалог клиента банка, имеющего телефонный аппарат с тональным набором номера, и программно-аппаратного комплекса с разветвленной структурой голосового меню.

Путь интенсивного развития напрямую зависит от фондового рынка. Верховной Радой рассмотрен законопроект "О ценных бумагах и фондовом рынке". Этот проект расширяет сферу деятельности банков в части интенсивного развития банковских продуктов. В нем ценные бумаги принадлежат к таким группам: паевые, долговые, производные, платежные, товарораспорядительные и приватизационные.

Таким образом, законопроект устанавливает ограничение относительно выпуска ценных бумаг по группам, а не по видам, то есть открывает возможности для выпуска в Украине новых видов ценных бумаг.

В случае принятия законопроекта в данной редакции, в Украине, кроме уже существующих видов ценных бумаг, субъекты предпринимательства смогут также выпускать товарораспорядительные ценные бумаги, а также производные ценные бумаги.

**Экономико-правовое регулирование концентрационных процессов
в банковском секторе Украины**
Герасименко В.В.

Донецкий национальный университет, Украина

В банковском секторе Украины проявились общемировые тенденции концентрации капитала. С 1994 г. по 2001 гг. собственный капитал коммерческих банков Украины в долларовом исчислении увеличился в более чем в 4 раза. Средний размер капитала и активов, приходящихся на один, в настоящее время составляют 7,5 млн. долл. и 37,4 млн. долл. – соответственно. Но при этом по уровню капитализации банковская система Украины значительно отстает не только от стран со сложившейся рыночной экономикой, но и от многих пост-социалистических государств.

Регулирование концентрационных процессов в банковском секторе Украины на макроуровне в настоящее время обеспечивается на основе:

- законодательного урегулирования реорганизации банков путем слияний и присоединений, а также создания банковских объединений;
- ужесточения требований НБУ к минимальной величине регулятивного капитала коммерческих банков;
- разработки НБУ нормативных документов по созданию и регистрации банковских консорциумов и лицензированию их операций.

Вместе с тем, имеющаяся в Украине нормативно-законодательная база является недостаточной для правового регулирования процедуры создания банковских объединений. В арсенале НБУ отсутствует инструментарий, позволяющий регулировать допустимую степень концентрации банковского капитала в результате слияний, присоединений банков и создания банковских объединений. Для этих целей НБУ мог бы использовать применяемый Министерством юстиции США индекс Герфиндаля-Хиршмана (ННІ), на основе которого измеряется уровень концентрации рынка. Для его расчета определяется доля каждого банка в совокупном объеме активов, депозитов или продаж. Эти величины возводятся в квадрат и суммируются, т. е.

$$ННІ = \sum_{i=1}^n A_i^2 .$$

При значении ННІ равном 10000 (т. е. 100²) рынок банковских услуг расценивается как монополизированный. Его приближение к "0" означает отсутствие конкуренции (т. е. атомистический рынок). Если значение этого показателя меньше 10000 и оно не стремится к "0", имеет место конкурентный рынок. В каждом отдельном случае для принятия решения о регистрации новой банковской институции, созданной в результате слияния, присоединения или образования банковского объединения, НБУ мог бы производить расчет значения этого индекса с целью недопущения монополизации рынка банковских услуг. Применяв методику расчета индекса ННІ для анализа уровня концентрации банковской системы Украины по показателю объема рабочих активов за 1999-2001 гг., мы убедились в том, что отечественный рынок банковских услуг стал более конкурентным, так как значение этого индекса снизилось с 469 до 395. Это свидетельствует о наличии в Украине экономических условий для дальнейшего укрупнения коммерческих банков.

Процессы концентрации банковского капитала должны регулироваться и на микроуровне, в то время как сейчас в Украине они осуществляются стихийно, без достаточного экономического обоснования. В странах с развитыми рыночными отношениями слияние выгодно в том случае, если оно приводит к повышению рыночного курса акций (K_p), рассчитываемого по формуле:

$$Kp = \sum_i \frac{D_i}{(1-c)^i},$$

где: D_i – ожидаемые годовые дивиденды; c – ставка альтернативных издержек на капитал, вложенный в проекты, которые подвергают инвесторов сопоставимому риску.

Однако применение этого метода в Украине в настоящее время, как мы считаем, мало приемлемо, так как: во-первых, в Украине наряду с акционерными банками функционируют банки, созданные в виде обществ с ограниченной ответственностью, и, во-вторых, отсутствует развитый вторичный рынок акций, что не позволяет использовать данные о рыночной цене акций для принятия решений о целесообразности слияний с конкретным банком. Для условий трансформационной экономики выбор партнеров для слияния или присоединения, как мы считаем, более целесообразно производить на основе оценки возможного уровня рентабельности создаваемого нового банковского учреждения. Заданными ограничениями по выбору партнера для слияния, на наш взгляд, должны быть критериальное значение норматива адекватности регулятивного капитала создаваемой в результате этого банковской институции, и требований антимонопольного законодательства, не допускающего превышение 35% рыночной доли банка. Апробация этой модели на материалах банков-юридических лиц Донецкой области подтвердила ее эффективность.

**Амортизационная политика и ее роль в инвестиционном процессе
на предприятии**
Гулис Н.С.

*Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов,
Россия*

В большинстве развитых стран амортизационные отчисления являются одним из самых значимых источников инвестиционных средств. В большинстве стран амортизация тесно связана с налоговыми отчислениями от прибыли компаний, различными льготами по инвестиционному кредиту. Выбирая амортизационную политику, организации обычно учитывают ее влияние как на учет соответствующих ежемесячных отчислений, так и на величину налоговых обязательств. Следует подчеркнуть, что эффективность амортизационной политики напрямую зависит от согласованности действий на всех уровнях управления: решения, принимаемые на федеральном уровне, должны активно реализовываться на уровне отдельных предприятий.

Важная роль в амортизационной политике отводится выбору метода амортизации активов (в соответствии с ПБУ 6/01 действуют четыре метода: линейный, способ уменьшающегося остатка, по сумме чисел лет полезного использования, пропорционально объему выпускаемой продукции), так как это влияет на скорость оборота амортизируемых активов в отдельные периоды полезного их использования, интенсивность их обновления, объективность отражения затрат в себестоимости выпускаемой продукции и другие показатели хозяйственной деятельности предприятия. У предприятия появилось право выбора того или иного способа начисления амортизационных отчислений по основным средствам в зависимости от финансово-экономического состояния. Применение одного из способов по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования и отражается в учетной политике предприятия.

Проведенный анализ дает право определить амортизацию как инструмент, способствующий увеличению финансовых ресурсов предприятий, и, как следст-

вие, интенсификации инвестиционного процесса не только отдельно взятой хозяйствующей единицы, но и всего народного хозяйства в целом.

Процесс принятия инвестиционного решения в ФПГ

Данилина М.В.

Финансовая академия при Правительстве РФ, Россия

Финансово – промышленные группы – достаточно новое явление для российской экономики.

С объединением в ФПГ участники обычно связывают следующие перспективы относительно инвестиционного процесса:

- консолидацию инвестиционных ресурсов, интеграцию банковского и промышленного капитала, проведение совместной деятельности объединённых в группу предприятий, последующее распределение отдачи от инвестиций;
- улучшение инвестиционной обстановки (снижение инвестиционных рисков);
- способствование банковским инвестициям в промышленность, что, в свою очередь, должно препятствовать резкому снижению объёмов капиталовложений;
- предоставление налоговых льгот банкам – участникам ФПГ, а также инвестиционным институтам, входящим в ФПГ, которые используют собственные средства для финансирования программ развития предприятий (в целях повышения инвестиционной активности и решения вопросов финансирования производственной деятельности).

ФПГ – наиболее мощные потенциальные субъекты инвестирования в экономику России. В настоящее время потребность в прямых инвестициях в стране исключительно велика: согласно оценкам, общая потребность России в прямых инвестициях в ближайшие 15 лет составляет от 800 до 2500 млрд. долл., а только для первичной модернизации ключевых отраслей промышленности – обрабатывающей, топливной, металлургической – нужно было бы мобилизовать к началу следующего столетия около 150 млрд. долл.

Одним из важнейших источников ресурсного обеспечения инвестиций в рамках финансово – промышленных групп является интенсификация использования наличного экономического потенциала. Среди основных факторов роста отдачи от имеющихся производственных фондов можно выделить следующие:

- экономия на издержках за счёт кооперации в снабженческо-сбытовой и маркетинговой деятельности, снижения потребности в оборотных средствах;
- повышение текущей конкурентоспособности в связи с укреплением партнёрских отношений между технологически связанными предприятиями;
- улучшение ритмичности производства, что расширяет возможности сбыта продукции на внутреннем и внешнем рынках.

В центральной компании финансово – промышленной группы целесообразны разработка инвестиционных проектов, проведение маркетинговых исследований. Также возможно проведение оценки инвестиционных проектов соответствующим отделом банка, однако при этом право выдвижения проектов на конкурсное финансирование остаётся за центральной компанией.

Следует согласиться с мнением, что создание централизованных фондов инвестиций и НИОКР в рамках организационно – хозяйственной структуры финансово – промышленных групп также способствует ресурсному обеспечению инвестиционных программ. Такие фонды носят целевой характер. Это означает, что их средства направляются на развитие предприятий группы (в том числе, например, на оплату контрактов на поставку оборудования, покупку ценных бумаг

партнёров по группе, строительство производственных мощностей). Долевое участие в инвестиционном фонде может оформляться сертификатом, который предоставляет право на получение части дохода от использования соответствующих средств. В случае получения инвестиций из фонда участвующее предприятие может переоформить вкладываемые средства в качестве собственных в пределах суммы, которая указана в его сертификате. При этом сертификат погашается на величину переоформленной суммы.

Также возможно временное отвлечение средств фонда с коммерческими целями для их защиты от инфляции. В таком случае прибыль, полученная от использования средств инвестиционного фонда в коммерческих целях, подлежит распределению между его вкладчиками либо направляется на пополнение фонда.

Создание АО в рамках ФПГ под конкретные проекты позволяет использовать продукцию отечественного инвестиционного машиностроения в условиях дефицита финансовых ресурсов. В данном случае возможно осуществление зачёта поставок оборудования в качестве взносов в уставной капитал соответствующего акционерного общества. Формирование АО в рамках ФПГ, имеющих самостоятельный баланс, обеспечивает отделение производственной деятельности по освоению инвестиций. Данная мера помогает более эффективно и по целевому назначению использовать средства, предназначенные для инвестиций. При этом важно обеспечение контроля за осуществлением инвестиций и распределением результатов капитальных вложений.

Таким образом, можно выделить следующие составляющие механизма ресурсного обеспечения инвестиционных программ в рамках финансово – промышленных групп:

- создание в рамках ФПГ акционерных обществ под конкретные проекты;
- образование централизованных фондов инвестиций и НИОКР;
- экономия материальных и финансовых ресурсов, возникающая в результате внутригрупповой кооперации (например экономия оборотных средств и маневрирование налоговой нагрузки в результате применения трансфертных цен);
- использование дополнительных производственных мощностей, интенсификация использования наличного экономического потенциала.

Как известно, анализ взаимодействия между участниками ФПГ при реализации инвестиционных проектов является одним из важнейших аспектов проверки состава и замыслов группы. Поэтому следует согласиться с тем, что наличие у финансово – промышленной группы эффективной инвестиционной программы и обоснованных среднесрочных перспектив добросовестной конкуренции предоставляет возможность прогнозировать дальнейшее поведение группы.

Литература

1. Величко О.В., Цветков В.А, Церфас О.Р. Организационно-структурные формы корпоративных объединений в современной рыночной экономике. М.: Планета, 1999.
2. Дементьев В. Финансово-промышленные группы в российской экономике // Российский экономический журнал №№5, 6, 11-12, 1998.
3. Коваленко Г. Инвестиционная деятельность ТНК на мировом и отечественном рынках: задачи исследования и некоторые его результаты // Российский экономический журнал №№11–12, 1998.
4. Ленский Е.В., Цветков В.А. Финансово-промышленные группы Российской Федерации: полученный опыт и прогностические тенденции дальнейшего развития. М.: Планета, 1999.

Финансово-промышленные группы как форма взаимосвязи банковского и промышленного капитала

Дзугев С.Х.

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

В свете актуальных экономических проблем, связанных с выходом экономики России из кризиса, единственным рациональным вариантом их решения видится инициирование и институциональная поддержка процессов интеграции финансового и промышленного капиталов. Восстановление основной части предприятий реального сектора, производящих конкурентоспособную продукцию, выход на мировые рынки продукции обрабатывающей промышленности, восстановление и развитие хозяйственных связей, основанных на эффективной кооперации между странами СНГ – эти задачи на сегодняшний день можно назвать наиболее важными и нуждающимся в скорейшем разрешении.

ФПГ – это одна из форм взаимосвязи финансового и реального капитала с наибольшей степенью интеграции, т. к. является формой институционального отражения процессов концентрации и слияния банковского и промышленного капитала [1].

В России официальное понятие ФПГ дано в законе "О финансово-промышленных группах": "Финансово-промышленная группа – совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании финансово-промышленной группы в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест" [2].

Основные цели создания ФПГ:

Микро-уровень:

- Ускорение кругооборота капитала, происходящее за счет расширения возможностей мобилизации необходимых финансовых ресурсов;
- Развитие кооперации;
- Уменьшение налогового бремени.

Макро-уровень:

- Повышение управляемости народного хозяйства и проведение активной промышленной политики;
- Увеличение эффективности экономики за счет интеграции реального и финансового секторов, создания экономико-правовых условий для реализации интересов крупных интегрированных хозяйственных комплексов и государства;
- Развитие наиболее перспективных производств и отраслей экономики. Восстановление хозяйственных связей между отраслями;
- Привлечение инвестиций.

Если в 1993 г. была только одна группа, то по состоянию на 1 января 2001 г. официальный статус получили 85 групп и количество занятых на них на конец первого полугодия 2001 г. составило 1,2 млн. чел. [3]. Объявленный уставный капитал центральных компаний – 1,9 млрд. рублей. Объем продукции (работ, услуг) в фактических ценах составил 133 млрд. рублей. Несмотря на такой размах, Правительство России не имеет четкого определенного курса, по которому должны развиваться процессы взаимодействия реального и финансового секторов, о чем говорят непоследовательные, а иногда и противоречивые меры в этой сфере.

Создание финансово-промышленных интеграционных групп в современной России – процесс достаточно новый (хотя в дореволюционное время подобное явление имело место). Поэтому видится целесообразным изучить модели взаимодействия банковского и реального секторов и методы формирования интеграционных групп подобного типа.

Рассмотрим специфику форм ФПГ в разных странах. Типы организационных форм и корпоративных структур.

- Европейские холдинги, концерны и финансово-промышленные альянсы (Франция, Италия, ФРГ);
- Вертикально – интегрированные компании и корпорации (США, Великобритания);
- Финансово-промышленные группы (Япония, Корея).

При обсуждении возможных вариантов модели интеграции капитала обычно рассматривают американскую и немецкую (европейскую) модель. Подробно изучив их, мы пришли к выводу, что учитывая такие факторы, как складывающаяся двухуровневая система универсальных банков, малоразвитый фондовый рынок, важность развития малого и среднего бизнеса в России и других предпосылок, то наиболее подходящей для адаптации в российских условиях является германская модель финансово-промышленных групп.

Литература

1. Волков Ф.М., Козлова М.И. Финансово-промышленные группы в рыночной экономике. М., 1998. С.21.
2. Федеральный закон "О финансово-промышленных группах" // Собрание законодательства Российской Федерации. М., 1997. С.8748-8749.
3. Ассоциация финансово-промышленных групп России: <http://exhibition.integrum.ru>
4. Мовсесян А.Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. М., 1997.

Способы установления доходности корпоративных облигаций

Дмитренко И.И.

Донецкий национальный университет, Украина

В условиях рыночной экономики, составляющие финансового рынка тесно взаимосвязаны между собой. Это проявляется во влиянии уровня доходности операций на одном из них на размеры других составляющих финансового рынка и уровень доходности операций, совершаемых на сегментах финансового рынка. И, соответственно, стоимость привлечения финансовых ресурсов на одном из сегментов влияет на стоимость привлечения финансовых ресурсов предприятиями на других сегментах. Таким образом, на уровень купонного дохода по корпоративным облигациям влияют процентные ставки по банковским депозитам и процентные ставки по выдаваемым коммерческими банками кредитам.

Ставки процентов по банковским кредитам сильно зависят от рыночной конъюнктуры и оперативно изменяются в зависимости от экономического положения субъектов кредитования. Так, за последние 2 года средняя ставка банковских кредитов колебалась от 7,4% до 48,62%. Размер купонного дохода по корпоративным облигациям до настоящего времени не зависел от ситуации на рынке заемных ресурсов и объявлялся одинаковым на весь период обращения облигаций. Субъектам экономической деятельности выгодно привлекать финансовые ресурсы и инвестировать средства при наличии выгодных условий по сравнению с альтернативными способами привлечения и размещения временно свободных ресурсов.

Привлекательность корпоративных облигаций можно повысить путем установления диверсифицированной ставки доходности по ним, которая бы изменялась в соответствии с условиями рынка. Для разработки системы диверсификации ставок доходности необходимо воспользоваться мировым опытом использования облигационной формы заимствования, трансформировав его с учетом специфики развивающегося финансового рынка. Следует отметить, что облигации с переменным купоном не применялись западными компаниями до 80-х гг. прошлого века.

В мировой практике используется несколько видов облигаций с переменным купонным доходом:

- облигации с отсроченными купонными платежами;
- облигации с увеличивающимися купонными платежами;
- облигации с плавающей процентной ставкой;
- облигации с пересматриваемой процентной ставкой;
- индексируемые облигации;
- валютно-индексируемые облигации;
- инфляционно-индексируемые облигации;
- "структурированные" облигации;
- облигации с участием;
- "доходные" облигации.

Определение способа изменения купонного дохода должно производиться эмитентом с учетом специфики деятельности предприятия. Для предприятия, которое расширяется, увеличивает свою долю на рынке, завоевывает новые рынки сбыта, и имеет высокий кредитный рейтинг, мы считаем, необходимо при выпуске облигаций определять купон как "индексируемый с участием". Индексацию необходимо проводить с учетом изменения уровня инфляции, цен, установившихся на рынке, на товары, производимые эмитентом, и валютных курсов. Также по таким облигациям должен уплачиваться определенный процент от прибыли предприятия, находящийся в зависимости от дивидендов на акцию (для акционерного общества). При проведении индексации необходимо оптимизировать налогообложение купонных выплат. В России сумма выплачиваемого купонного дохода, который можно отнести на внереализационные расходы, для облигаций прошедших листинг установлена на уровне ставки рефинансирования ЦБ РФ, увеличенной на 3 пункта. Это можно осуществить путем увеличения цены погашения облигации, разместив безотзывную оферту, цена по которой определяется по формуле:

$$\begin{aligned} Price &= N * K / 100\%, \\ K &= 100\% + (R - T), \end{aligned}$$

где N – номинал облигации, R – рассчитанный доход по облигациям после индексации купона в %, T – доход, отнесенный на внереализационные расходы, в %.

В Украине ограничения к сумме выплачиваемого купонного дохода действующим законодательством не установлено.

Методы регулирования деятельности иностранных инвесторов в странах-реципиентах *Згривец Л.Ф.*

Киевский национальный университет им. Т. Шевченко, Украина

В современной экономике масштабная диверсифицированная инвестиционная деятельность формирует стабильные долгосрочные условия для эффективного экономического развития. На уровне национальных экономик международные инвестиционные процессы проявляются как экспорт и импорт капитала в

различных видах и формах. В зависимости от степени зрелости национальной экономики, уровня ее интегрированности в мировое хозяйство формируется мотивация и политика относительно экспорта и импорта капитала. Мировой опыт показывает, что страны с переходными экономиками не способны выйти из экономического кризиса без привлечения и эффективного использования иностранных инвестиций (ИИ). Для стабильного экономического роста объем валовых инвестиций должен составлять 19-25% ВВП [2]. Мотивация этих стран относительно импорта капитала следует из необходимости привлечения дополнительных ресурсов в условиях дефицита внутреннего накопления и валюты для инвестирования. Привлечение дополнительных ресурсов в виде ИИ имеет ряд преимуществ по сравнению с использованием внешних кредитных ресурсов. Аккумулируя предпринимательский, государственный и смешанный капитал, открывая доступ к современным технологиям и менеджменту, иностранные инвестиции не только способствуют формированию национальных инвестиционных рынков, но и динамизируют другие факторные рынки и рынки товаров и услуг [5]. Кроме того, ИИ способствуют макроэкономической стабилизации, позволяют решать отдельные социальные проблемы трансформационного периода. Иностранное инвестирование, обосновано, занимает особенное место в структуре внешнеэкономических приоритетов многих стран, в том числе и независимых государств, которые образовались после распада СССР. На экономику принимающей страны ИИ влияют двояко. Конкуренция со стороны филиалов иностранных фирм может привести к торможению развития местных фирм или даже их банкротству. И в то же время, присутствие филиалов иностранных фирм заставляет национальные предприятия мобилизовывать усилия на оптимизацию производственного потенциала. Вместе с тем, либерализация режима прямого иностранного инвестирования (ПИИ), устраняя формальные препятствия, облегчает выход на национальные рынки, иногда заостряя там конкуренцию. Учитывая специфический характер активов транснациональных корпораций (ТНК), их транснациональных организационных структур и тем более весомые конкурентные преимущества перед национальными компаниями, необходимо отметить, что ПИИ могут усилить концентрацию рынка, а ТНК – применять антиконкурентную или ограничивающую практику, что может привести к торможению развития предприятий в стране-реципиенте [1]. Это свидетельствует о необходимости дифференциации регулирующих функций государства, а также обдуманной и поэтапной либерализации внешнеэкономической деятельности.

Главные методы стимулирования иностранных инвесторов охватывают:

1) фискальные – снижение налога на доходы корпораций; налоговые каникулы; ускоренная амортизация; разрешение на инвестирование и реинвестирование; уменьшение налоговых платежей в зависимости от количества работающих; снижение налога на доходы корпораций в зависимости от объема затрат на маркетинг и повышение дееспособности предприятия; освобождение от импортной пошлины на инвестиционные товары, оборудование, запчасти, комплектующие и сырье, которые связаны с процессом производства, отсрочки уплаты пошлины на импортные материалы; освобождение от экспортной пошлины, смягчение налогообложения доходов от экспорта, снижение налогов на прибыль от деятельности, которая приносит валюту, или на экспортную продукцию оборонной промышленности, возвращение пошлины;

2) финансовые – прямые субсидии на полное или частичное покрытие капиталовложений, затрат производства или стоимости маркетинга инвестиционного проекта; субсидированный заем, гарантирование займа, поручительство экспортного кредитования, государственное страхование по льготным ставкам, защита от колебаний валютного курса, обесценивания валюты, некоммерческих рисков (экспроприации, политических потрясений)

3) другие методы – субсидирование услуг, включая помощь в поисках ресурсов на финансирование и внедрение проекта, а так же на управление им; предоставление информации о рынках и наличии сырья; техническое содействие "ноу-хау", заключение преференционных правительственных контрактов, специальный режим курса иностранной валюты, специальные скидки при переводе прибыли или капитала.

На макроэкономическом уровне поступление ПИИ регулируется такими инструментами: налоги, тарифы, амортизация, заработная плата, цены и валютный курс. А на микроэкономическом – инструментами, которые детерминируют функционирование фирмы: требования к собственности, местное регулирование цен, лимитирование финансовых средств для инвестиций и набора рабочей силы, экспортные ограничения, лицензирование импорта, контроль использования технологий и иностранной валюты [3]. Оптимизация регулирования иностранного инвестирования требует комплексного подхода. Если усовершенствовать лишь некоторые его элементы, то конечная результативность всех соответствующих мероприятий останется низкой [4]. Интеграция в мировую экономику означает сотрудничество и конкуренцию с другими странами. Без решительных и четко скоординированных действий изменений к лучшему не будет. Многие страны приняли необходимые меры, и результаты не заставили себя ждать.

Литература

1. Гаврилюк А.В. Иностранные инвестиции. К., 2000. С.35-202.
2. Губский Б.В. Инвестиционные процессы в глобальной среде. К., 1999. С.29-196.
3. Кредисов А.И. Управление внешнеэкономической деятельностью. К., 1998.
4. Лукьяненко Д.Г., Мозговой А.М., Губский Б.В. Международная инвестиционная деятельность. К., 1998. С.81-140.
5. Лукьяненко Д.Г. Международная экономическая интеграция. К., 1996. С.189-216.

Тенденции формирования и развития национальной модели финансового рынка Зейналов А.А.

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

Потенциал экономического роста в 1999-2001 формировал потребность в эффективных методах финансирования предприятий, то есть в формировании каналов поступления свободных средств инвесторов нуждающимся в инвестициях предприятиям. Развитие национальной экономики сдерживается отсутствием системы перераспределения имеющихся в стране и мире (в 1990-е гг. Россия проиграла конкуренцию за международные инвестиции) финансовых ресурсов и превращения их в эффективные капиталовложения промышленных компаний.

Поэтому важно определить какой должна быть модель финансового рынка России и какие институты будут организовывать перераспределение денежных потоков, исследовав мировой опыт и современные тенденции развития мировых финансовых рынков, а также особенности формирования национальной финансовой системы.

Финансовый рынок – сфера рыночных отношений, где формируются спрос и предложение на финансовые ресурсы национальной экономики и осуществляется аккумуляция и перераспределение свободных денежных средств в инвестициях.

По функциональной структуре финансовый рынок принято делить на фондовый рынок (обеспечивающий инвестиций через механизм эмиссии ценных бумаг) и рынок банковских кредитов (банковский сектор и депозитно-кредитная деятельность).

В мировой практике можно выделить два основных типа моделей финансовых рынков (или моделей систем корпоративного финансирования). Основным критерий разделения/выделения заключается в соотношении ролей фондового рынка и банковской системы в корпоративном финансировании – то есть что доминирует в процессе обеспечения инвестиций – *коммерческие, универсальные* банки или рынок ценных бумаг и *инвестиционные* банки.

Принципиальные различия заключаются в структуре акционерной собственности и степени открытости; соотношении собственного и заемного капитала и способах привлечения инвестиционных ресурсов; уровне концентрации банковской системы, – то есть в том, при *посредничестве* каких финансовых механизмов хозяйство получает инвестиционные ресурсы.

Для *американской (либеральной, англосаксонской, протестантский капитализм)* традиции характерны следующие особенности. Структура собственности – значительная распыленность собственности (акций) среди большого числа частных акционеров – в США 50% простых акций принадлежат *частным лицам*.

Степень открытости – в большей мере ориентация на публичное развитие и привлечение инвестиций через механизм первичного размещения ценных бумаг (через инвестиционные банки (способные аккумулировать долгосрочные активы и риски) и фондовый рынок); развит спекулятивный вторичный рынок для поддержания ликвидности инвестиций.

В *американской* системе корпорации более полагается на внутренние источники финансирования (*прибыль и амортизацию*). Во *внешнем* финансировании преобладает публичное (ценные бумаги) финансирование компаний.

В модели финансового рынка, ориентированной на доминирование фондового рынка, относительно меньшая степень концентрации банковской системы, вытеснение банков как *собственников и операторов* фондового рынка, коммерческие (универсальные) банки отделены от инвестиционных. В США до последнего времени закон (Гласса-Стигала) запрещал банкам вкладывать деньги в ценные бумаги корпораций.

Для *континентальной (европейской, германо-японской, рейнский капитализм)* модели свойственен высокий уровень концентрации значительной (или контрольной) части акционерных капиталов (собственности) у основных акционеров (банков), – в Японии и Германии частным лицам принадлежит 22% и 17% простых акций. В то же время, в Японии финансовые институты контролируют 73% всех акций, в Германии – 64%.

Для германской модели финансового рынка характерны универсализация (коммерческие банки не отделены от инвестиционных) и *высокий* уровень концентрации банковской системы, – как правило в этих странах на финансовых рынках доминирует 3-5 крупнейших банков, являющихся универсальными и оставаясь крупными акционерами хозяйства. *Немецкая* модель подразумевает *контроль* за инвестиционными решениями нефинансовых компаний со стороны банков.

Соответственно, точки зрения соотношения собственного и заемного капитала *европейская модель* более ориентирована на *внешнее финансирование* для обеспечения инвестиционного спроса: компании в меньшей степени (по сравнению с американской моделью) способны обеспечить свои потребности в капиталовложениях за счет собственных средств. В структуре внешнего финансирования преобладает *институциональная (банковские кредиты), долговая* форма финансирования.

Модель финансового рынка, ориентированная на банки, рассматривается как менее рискованная и спекулятивная, более стабильная и устойчивая; а система, основанная на фондовом рынке – как более гибкая и лучше приспособленная для высокорискованных проектов – более конкурентная.

В 1990-е гг. основной тенденцией в развитии мирового финансового рынка становится глобализация, – происходит изменение структуры движения капиталов: портфельные инвестиции становятся наиболее прибыльным и менее рискованным инструментом экспорта капитала, что и способствует глобализации мировой экономики.

При этом в последние десятилетия отмечается тенденция к конвергенции (сближению) двух моделей финансового рынка, или систем корпоративного финансирования – банковское кредитование и финансирование через выпуск ценных бумаг становятся скорее взаимодополняемы.

Так, в Германии, *традиционно "банковской" стране*, принимаются меры к развитию рынков акций (ценных бумаг "новой" экономики – Neuer Markt), преимущественно для финансирования для развития новых перспективных отраслей экономики и рискованных проектов, *повышается* доля населения и представляющих его интересы институциональных инвесторов в акционерных капиталах.

С другой стороны, в США, стране с *наиболее раздробленным акционерным капиталом* и с *разделением банковского бизнеса на коммерческий и инвестиционный*, банки осуществляют все больше операций на рынке корпоративных ценных бумаг и возникает тенденция, *в том числе и правовая*, к созданию универсальных финансовых холдингов из банков и брокерских контор.

Тенденции к созданию смешанных финансовых систем, слиянию (укрупнению) банков и созданию "гибридов" на основе коммерческих и инвестиционных банков наблюдаются так же во Франции Великобритании, Японии, что является скорее отражением унификации мировой финансовой системы в условиях глобализации мировой экономики (БНП-Париба). Время чистых конструкций прошло – технологическая граница, разделяющая банки коммерческие (универсальные) и инвестиционные, стирается, они интегрируются. Не следует утверждать, что какая-то модель является наиболее прогрессивной, но возможно констатировать тенденцию к конвергенции двух систем финансирования хозяйства. И в этой связи вопрос о формировании и развитии модели финансового рынка в России также представляется актуальным.

В России сформировалась *особая модель финансового рынка*, которая отличается от американской и германской моделей.

С одной стороны, в России отсутствуют какие-либо ограничения на деятельность банков на *фондовом* рынке. Банки одновременно выступают и инвесторами, и профессиональными участниками рынка ценных бумаг, что, несомненно, является существенным отличием от американской модели финансового рынка.

С другой стороны, в России сформирована инфраструктура фондового рынка, получили развитие *институты коллективного инвестирования* и существуют небанковские профессиональные посредники – брокерско-дилерские фирмы. В этом российский рынок отличается от немецкой модели финансового рынка, где нет небанковских структур.

В России имел место *благоприятный* для развития рынка ценных бумаг характер приватизации, – передача акций работникам предприятий и ваучерная приватизация, что привело к первоначально *широкой дисперсии акций*. При этом, в настоящий момент структура собственности в России является скорее оптовой: *население* отделено от организованных рынков акций, 60-70% акционерных капиталов сконцентрированы в крупные и контрольные пакеты, на недостаточно ликвидном фондовом рынке обращается относительно *незначительная* часть акционерных капиталов.

*

Процесс глобализации активизировался в начале 1980-х гг., когда в Великобритании правительство М. Тэтчер осуществляло приватизацию государственных предприятий, и, затем, эту политику стали проводить другие страны Западной Европы. Другой важной тенденцией мирового финансового рынка (способствовавшей его глобализации) является активное использование новых информационных технологий, что сделало возможной работу на любом из мировых финансовых рынков на расстоянии, работа операторов на рынке может проводиться круглосуточно.

Организационная инфраструктура российского фондового рынка, базирующаяся на системе самоуправляющихся ассоциаций его участников, обычно рассматривается как *редкий пример удачного институционального строительства в российской практике переходного периода*.

В то же время, национальный рынок ценных бумаг занимает достаточно скромное *по международным критериям* место в мире, – 30-32-е по капитализации, при том, что Россия является 15-16-ой по объему ВВП. При этом присутствие иностранных инвесторов на рынке РТС может быть оценено в 45-60%, более 90% расчетов в РТС осуществляется по оффшорным счетам. Рынки депозитарных расписок являются доминантными по отношению к внутреннему рынку.

Оперерующие на российском финансовом рынке национальные инвестиционные компании имеют недостаточные активы и, кроме того, испытывают *конкуренцию* со стороны иностранных инвестиционных банков. Количество брокеров на рынке слишком велико по сравнению с недостаточным спросом на их услуги стороны корпораций и д/х. Таким образом, можно прогнозировать, что на национальном рынке *брокерских и управленческих услуг* будут доминировать глобальные инвестиционные банки, а для российских брокерских компаний в процессе концентрации/укрупнения и консолидации активов сохранится порядка 10 крупных инвестиционных компаний (функционально аналогичных западным инвестбанкам) национального/федерального масштаба/уровня, интегрированных в мировую финансовую систему (сотрудничающих в качестве *младших* партнеров с глобальными инвестбанками), и около 10-15 средних по размеру компаний, сконцентрированных на работе в отдельных секторах *внутреннего* рынка инвестбанковских услуг и на работе со средними по размеру корпорациями и ритейлом. При этом следует ожидать банкротств, особенно мелких компаний.

Несмотря на то, что рынок первичных эмиссий (размещений) до настоящего момента обладает достаточно скромными масштабами, инвестиционный банковский бизнес накопил определенный опыт работы на финансовых рынках по сравнению с универсальным банковским.

К 2001 г. российская банковская система (*универсальные, коммерческие банки*) относительно восстановилась после кризиса и удовлетворительно выполняет расчетные функции. Но, при этом, размер привлеченных депозитов в российских банках продолжает оставаться на очень низком уровне. Доля депозитов банков в объеме ВВП в России составляет порядка 5%, в то время как в странах, ориентированных на модель финансового рынка, основанную на банках она существенно выше: так, для развитых стран – в Германии эта доля достигает 65%, для стран с переходной экономикой – в Чехии – 45%, в Польше – около 30%. На низком уровне (в 1999-2000 гг.) остается и кредитование промышленности. Если рассматривать объем кредитования промышленности по отношению к ВВП, то окажется, что в России он составляет 14,6%, в то время как в Чехии – 61%, в Польше – 25,2%, в Румынии – 24,6% и в Венгрии – 14,6%. А основой развития (прибыли) (основной движущей силой) банковского бизнеса продолжает оставаться высокая маржа (комиссионные) по банковским операциям, а *не кредитный портфель* (в то же время в 2000-2001 гг. складывается тенденция к *кредитной экспансии* банковского сектора, и основой прибыли становится доходы от *кредитования нефинансового сектора*).

Российская банковская система *недофинансирована*, в ней присутствует слишком много банков, которые обладают недостаточно качественными технологиями. Реально функционирующая банковская система сейчас – это 200-300 крупных и средних банков. Влияние от существования остальных 1000 кредитных организаций достаточно незначительное (или даже негативное).

В среднесрочной перспективе является необходимым и, одновременно, следует ожидать развития процессов консолидации и концентрации банковского капитала и уменьшения количества кредитных институтов.

В настоящее время, на внутреннем рынке в недостаточной степени присутствуют финансовые институты, способные обеспечивать привлечение *значительных инвестиционных ресурсов* объемом в сотни миллионов долларов и на *длительные сроки* (более 1-2 лет).

Поэтому выбор способа корпоративного финансирования может совершаться в пользу получения инвестиционных ресурсов на мировых рынках капитала.

Классическим способом увеличения капитала является продажа прав на акции в форме депозитарных расписок. Также речь может идти о привлечении зарубежных инвестиций в виде синдицированных кредитах, которые выдает пул из двух и более банков, или через выпуск *корпоративных* (евро-) облигаций.

Преимущественное положение при выходе на мировой финансовый рынок остается за компаниями, ориентированными на экспорт, или компаниями, структура доходов которых аналогична западной (потенциальные покупатели бумаг имеют хорошее представление), или за эмитентами бумаг с устойчивым внутренним спросом на их товары и услуги. В России это либо экспортные, *сырьевые* компании, либо предприятия *связи и электроэнергетики*.

Таким образом, в России в основе национальной модели финансового рынка, и/или системы корпоративного финансирования лежит смешанная модель финансово-банковской системы. Без банков сложно создать массовый и ликвидный рынок корпоративных ценных бумаг. При этом, ориентируясь на опыт развитых стран, в частности Германии, необходимо продолжать развивать рынки акций, финансировать через них интонационные отрасли и предприятия, готовые принимать более высокие риски. Поэтому необходимо использовать сочетание сильной банковской системы с одновременным развитием инфраструктуры рынка ценных бумаг. Тогда возникнет конкуренция финансовых посредников, а у компаний появится выбор, каким путем привлекать инвестиционные ресурсы.

Бухгалтерская отчетность в Германии

Золотарева Ю.В.

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

Бухгалтерский учет в Германии имеет давние, самобытные традиции. В отличие от англо-американских стран бухгалтерский учет в Германии ориентирован на возможно более точное соблюдение норм законодательства, прежде всего налогового. Основным источником нормативного регулирования является Торговый Кодекс.

В результате процесса гармонизации учета в рамках Европейского Сообщества Германия, как и Россия, столкнулись с необходимостью реформирования национальной системы учета.

В связи с этим интересным представляется опыт Германии по приближению национальных стандартов по составлению отчетности к международным.

Составление бухгалтерской отчетности в Германии по сравнению с англо-американской и отечественной практикой обладает некоторыми особенностями.

Отчетность в Германии считается достоверной в случае, если она составлена в соответствии с надлежащими принципами бухгалтерского учета.

В Германии действует нехарактерный для англо-американской системы принцип обязательственности (*massgeblichkeitsprinzip*). В соответствии с данным принципом налоги должны рассчитываться на основе бухгалтерских данных. Поэтому от выбранного организацией способа ведения учета зависит размер налогов, подлежащих к уплате в бюджет.

В состав отчетности в соответствии с положениями Торгового Кодекса включаются следующие формы:

- Баланс;
- Отчет о прибылях и убытках;
- Пояснительная записка.

В соответствии с положениями Торгового кодекса *баланс* является отчетом, "дающим представление о соотношении имущества и обязательств".

Отчет о прибылях и убытках представляет собой "сопоставление расходов и доходов хозяйственного года".

Торговый кодекс предоставляет общества право составлять отчет о прибылях и убытках методом общих затрат или методом прямых затрат.

Традиционным для Германии является метод общих затрат, ориентированный на характеристику производства. Затраты в таком отчете классифицируются по типам независимо от места их возникновения.

В настоящее время в ряде корпораций получает признание англо-американский формат, в котором затраты классифицируются по центрам их возникновения. Данный метод получил название метод прямых затрат.

На практике, однако, большинство предприятий продолжают составлять отчет о прибылях и убытках методом общих затрат.

Согласно Торговому Кодексу баланс и отчет о прибылях и убытках дополняется *пояснительной запиской*, которая образует третью составную часть бухгалтерской отчетности обществ. Задача пояснительной записки – это пояснение, дополнение и корректировка данных в балансе и отчете о прибылях и убытках, а также разгрузка этих форм отчетности от лишней информации.

Торговый Кодекс определяет перечень сведений, обязательных для включения в пояснительную записку. Ниже приведены основные разделы пояснительной записки:

- пояснение отдельных статей баланса, отчета о прибылях и убытках в отношении методов отражения и оценки;
- дополнительные сведения для конкретизации фактической картины имущественного и финансового положения и доходности организации;
- прочие сведения, раскрывающие характер отдельных статей.

Крупные компании в составе годовой бухгалтерской отчетности обязаны также представлять *отчет руководства*.

Законодательных требований к содержанию отчета руководства компаний не много. Он должен раскрывать достоверно и добросовестно (истинно и справедливо) положение дел компании и развитие ее в отчетном периоде. В отчет руководства могут включаться сведения о существенных событиях, произошедших после отчетной даты; прогноз развития и заявление о политике на будущее; оценка рисков; информация об исследованиях и разработках; характеристика существующих подразделений компании; отчет о движении денежных средств; отчет о социальной политике и т.п. В составе ЕС Германия в настоящее время продолжает двигаться по пути приближения национальных стандартов к международным. Но изначальные различия столь глубоки, что пока говорить о достаточном соответствии немецких норм международной практике и даже общеевропейским подходам не приходится.

Особенности функционирования предприятий в нестабильной налоговой среде

Жерлицын Д.М.

Донецкий национальный университет, Украина

Рыночная форма хозяйствования ставит перед предприятиями новые требования к системе управления. Так, эффективность финансового менеджмента и его подсистемы налогового менеджмента является решающим фактором жизнедеятельности хозяйствующих субъектов, а сопутствующее движение денежных потоков приводит в действие всю производственную систему. В таких условиях субъектам предпринимательской деятельности необходимо учитывать как нестабильность внешней экономической среды, так и внутренние механизмы в пределах производственной системы.

В настоящее время система налогообложения предприятий в Украине характеризуется рядом негативных особенностей. Основными из которых являются: значительное число действующих налогов, что обуславливает возникновение ошибок при их расчете (так за 2001 г. в Донецкой области более 22% предприятий не предоставляет налоговую отчетность или предоставляет с ошиб-

приятий не предоставляет налоговую отчетность или предоставляет с ошибками [4]); несогласованность бухгалтерского и налогового учетов, что увеличивает затраты на получение адекватной управленческой информации; сложность механизмов определения базы обложения по отдельным платежам, приводящая к дополнительным расходам и штрафным санкциям; отсутствие стабильности в налоговой системе и правовом поле в целом, что дополнительно усложняет процессы долгосрочного планирования. Указанные факторы должны обязательно учитываться при построении эффективной системы налогового менеджмента на каждом конкретном предприятии.

Сложившиеся неблагоприятные условия внешней среды в сфере налогообложения вызывают ответную реакцию отдельных хозяйствующих субъектов, что ведет к активному использованию как легальных, так и нелегальных методов уклонения от уплаты обязательных платежей. Однако в большинстве своем, эти действия носят отрывочный характер и не учитывают отдаленных результатов, а также механизмов взаимосвязи налоговых платежей в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Наиболее распространенными методами легального сокращения текущих налоговых обязательств в Украине являются: увеличения количества бартерных операций, сверхнормативное приобретение ТМЦ, манипуляция сроками подачи налоговых деклараций, применение вексельных форм расчетов, оформление договоров комиссии, использование банка в виде посредника для одноразовых расчетов с работниками по заработной плате и некоторые другие. Бессистемное применение указанных механизмов приводит к негативным долгосрочным последствиям. Так, по Донецкой области за 2001 г. в результате налоговых проверок финансово-хозяйственной деятельности субъектов предпринимательской деятельности дополнительно начислено налогов на сумму 845 млн. грн. (около 150 млн. дол) или 30% общих поступлений, а по инициативе Государственной Налоговой Администрации по Донецкой области признано банкротом 968 предпр-й (что в 5 раз больше, чем в 2000 г.) [4].

Экономическая стратегия деятельности предприятий в условиях нестабильной налоговой среды должна строиться с учетом комплексного исследования системы налогового менеджмента. В его рамках, необходимо учитывать механизмы отдельных налогов, а также их взаимосвязь с показателями финансово-хозяйственной деятельности. Единым критерием налогового планирования на предприятии может, на наш взгляд, выступать согласованный с общей стратегией фирмы, показатель фактических издержек, связанных с уплатой налогов. Для повышения эффективности системы налогового менеджмента также требуется: установить приоритетные направления в налоговом планировании, а именно, выделить наиболее значимые платежи; построить единую систему классификации управленческой информации с главенствующей ролью бухгалтерского учета; определить, и по возможности, унифицировать взаимосвязи механизмов основных налогов в системе финансового менеджмента в целом; провести динамическое исследование и долгосрочное прогнозирование параметров нормативно-правового поля в сфере налогообложения с обоснованием факторов риска. В свою очередь оптимальный критерий налогового менеджмента должен обязательно учитывать временные характеристики, то есть корректироваться на условный коэффициент приведения.

Применение элементов системного подхода в управлении налоговыми платежами на предприятии с учетом указанного критерия, на наш взгляд, позволит мобилизовать дополнительные финансовые ресурсы в необходимом временном периоде, согласовывая указанные действия с общей стратегией и показателями финансово-хозяйственной деятельности субъектов предпринимательской деятельности.

Литература

1. Вишневецкий В.П. Налогообложение предприятий в Украине. К., 1998. 328 с.

2. Мельник Д.Ю. Налоговый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2000. 352 с.
3. Садеков А.А., Чадкіс Ю.Д. Оподаткування суб'єктів господарювання // Фінанси України, 2001, №1, С.45-49.
4. Финансы, учет, банки. Сборник научных трудов / Под общ. ред. д.э.н., проф. Егорова П.В. Донецк: ДонНУ, 2001. 404 с.
5. Юткина Т.Ф. Налоговедение: от реформы к реформе. М.: ИНФРА-М, 1999. 293 с.

**Использование информационных систем для формирования
и печати карточки по единому социальному налогу
Жукова Т.Ю.**

Северо-Кавказский социальный институт, Россия

Программа предназначена для автоматизации процесса заполнения карточки по ЕСН (Единый Социальный Налог) по результатам расчета заработной платы работников предприятия за год. В основание разработки положен приказ МНС России от 27.02.2001 № БГ – 3 – 07/63 и распоряжение по предприятию о разработке программы "Карточка по ЕСН". Программа написана на языке программирования FoxPro. Укрупненная блок-схема задачи изображена на рис. 1.

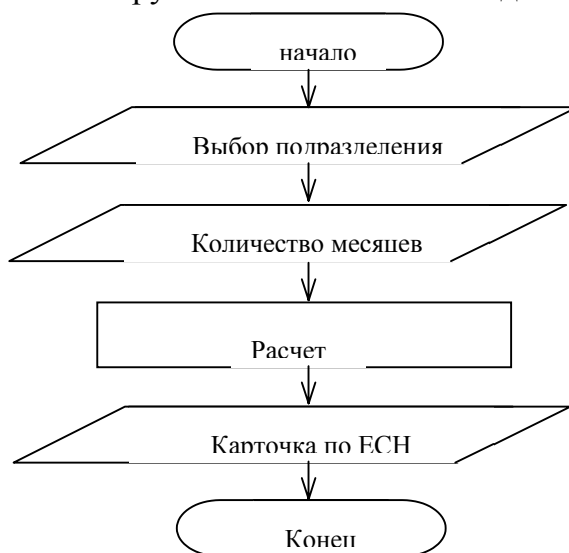


Рисунок 1. Укрупненная блок-схема задачи

В программе реализованы следующие требования:

- Возможность работы с графическим интерфейсом пользователя (ГИП) в среде Windows'95 и выше;
- ГИП предоставляет удобный и быстрый ввод данных с клавиатуры, даже без использования манипулятора типа "мышь";
- Повторяющиеся данные реализованы в виде справочников. Доступ к справочникам осуществляется по нажатию клавиши на клавиатуре компьютера;
- Возможность ввода данных из справочника при помощи цифрового кода. При этом введенный код автоматически расширяется в соответствующее текстовое представление;
- Возможность распечатки заполненной карточки по ЕСН;
- Присутствует функция сохранения полученного отчета в обычном (текстовом файле).

Входными данными являются Базы Данных лицевых счетов, индивидуальных сведений, справочник подразделений и справочник регионов.

Выходные данные – сформированная карточка по ЕСН в виде текстового файла или бумажной копии. Для удобства все данные располагаются на листе формата А3, при отсутствии принтера широкого формата, возможно расположение данных на двух листах формата А4.

В программе реализована возможность составления отчетов по следующим блокам:

- отдельно выбранному из подразделений работнику;
- отдельно выбранному цеху;
- отдельно выбранной из цеха бригаде;
- отдельно выбранному из бригады участку.

Выбор подразделений отображается на экране в виде вложенных окон, что предоставляет наглядность осуществленного выбора. Действия сопровождаются соответствующими сообщениями, выводимыми на экран, что упрощает работу пользователя с программой. Программой успешно пользуются на предприятии-заказчике.

Развитие депозитного рынка в Республике Казахстан

Кияльбеков М.Д.

Костанайский государственный университет им. А. Байтурсынова, Казахстан

Депозитный рынок остается одним из самых динамично развивающихся сегментов финансового рынка страны.

В начале января 2001 г. Национальный банк полностью выполнил обязательства перед физическими лицами по конвертации депозитов, замороженных в период перехода к режиму свободно плавающего обменного курса тенге (апрель 1999 г.). Данное решение способствовало дальнейшему укреплению доверия населения к банкам.

16 февраля 2000 г. первым 16 банкам – участникам системы страхования (гарантирования) депозитов физических лиц были вручены свидетельства и банки – участники в установленном порядке стали отчислять взносы в ЗАО "Казахстанский фонд гарантирования (страхования) вкладов физических лиц в банках второго уровня". С этого момента начала функционировать система защиты срочных вкладов физических лиц, являющаяся одним из важных достижений банковской сферы Казахстана, поскольку в других странах СНГ такой системы нет. К концу года количество банков – участников системы увеличилось до 18.

В конце марта 2001 г. был принят закон по банковской тайне применительно к депозитным счетам физических лиц, что также является большим достижением в области защиты банковских вкладов населения.

Успешный запуск системы страхования (гарантирования) срочных депозитов физических лиц и значительная активизация деятельности банков по привлечению денег населения и предприятий в 2000 г. привел к значительному росту объема депозитов. В целом, за год депозиты юридических и физических лиц в банковской системе выросли до 293,0 млрд. тенге, увеличившись на 72 процента.

Усилилась позитивная тенденция опережающего роста срочных депозитов, являющихся основным источником кредитования реального сектора. Срочные депозиты увеличилась в 2,4 раза до 162,7 млрд. тенге, депозиты до востребования – на 26,1%, составив 130,3 млрд. тенге (рис. 1). В результате существенно вырос удельный вес срочных депозитов в общем объеме депозитов резидентов (с 39,3 до 55,5%).

**Объем депозитов резидентов в банковской системе
(по срокам)**

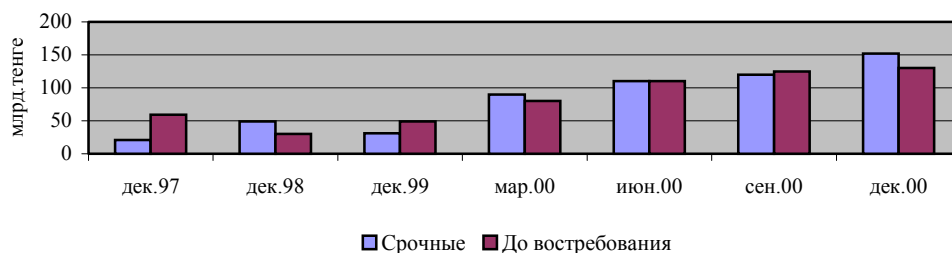


Рисунок 1.

Депозиты в национальной валюте увеличились на 60,6% до 142,9 млрд. тенге, тогда как депозиты в иностранной валюте выросли на 84,5% до 150,1 млрд. тенге (около 1 млрд. долл.). Удельный тенговых депозитов снизился с 52,2% до 48,8%. При размещении денег на депозит большая часть населения все же предпочитала валютные счета, хотя уровень реальной доходности по валютным депозитам был существенно ниже, чем уровень доходности по тенговым депозитам. Это, в принципе, было ожидаемо, так как основной приток депозитов обеспечивался за счет сбережений населения в "чулках", которые хранились в иностранной валюте.

На фоне положительного развития экономики страны в целом и постепенного роста личных доходов граждан в 2000 г. усилилась положительная тенденция притока денег населения в банковскую систему (рис. 2). За год депозиты населения (с учетом нерезидентов) в банковской системе увеличилась на 66,7 процентов до 91,7 млрд. тенге (валютный эквивалент – 634,5 млн. долл.). Прирост депозитов населения составил 36,7 млрд. тенге (236,6 млн. долл.), тогда как в 1999 г. – 23,4 млрд. тенге (20,5млн. долл.).

**Динамика объема депозитов населения
(с учетом нерезидентов)**

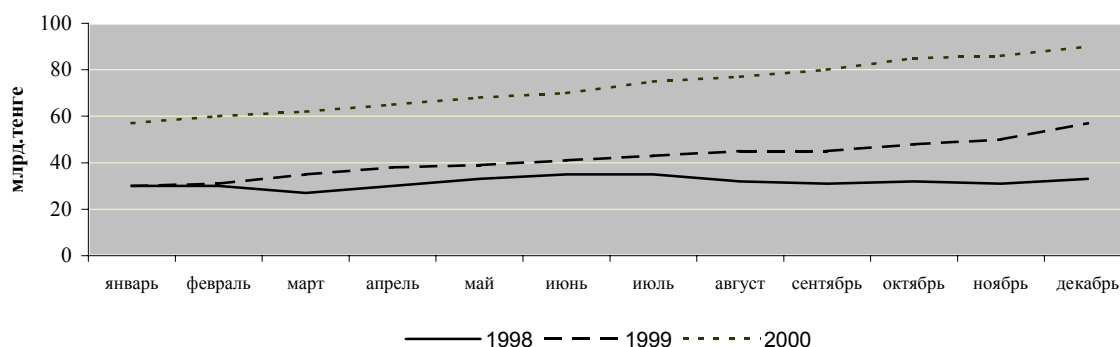


Рисунок 2.

В структуре депозитов населения произошел значительный рост срочных депозитов, удельный вес которых возрос с 61,7 до 70,7%.

В условиях значительного роста ликвидности депозитная политика банков в основном была направлена на привлечение более долгосрочных ресурсов. Поэтому на фоне усиления конкуренции между банками на рынке частных вкладов произошло общее повышение доходности по срочным депозитам физических лиц. К концу 2000 г. ставка вознаграждения по привлеченным срочным тенговым депозитам составила 15,6% (к концу 1999 г. – 13,5%), по валютным депозитам – 8,6% (на начало года – 8,5%) (рис. 3).

Ставки вознаграждения по привлеченным срочным депозитам физических лиц

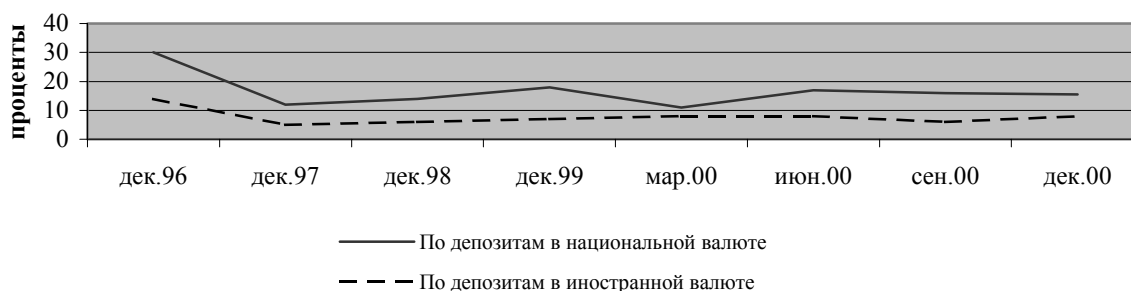


Рисунок 3.

Логический анализ международных стандартов финансовой отчетности Ларченко Н. В.

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

В настоящее время всё более широко используемыми при составлении бухгалтерской отчётности предприятий становятся международные стандарты финансовой отчётности (МСФО). Такое распространение требует адекватной и разносторонней интерпретации существующих стандартов, сравнения их с национальными принципами. Помочь в решении этих проблем может логический анализ существующих стандартов. Этому посвящена настоящая работа. В ней такой анализ проведён на примере МСФО 16 Основные средства предприятия.

В стандарте вводятся основные определения, граф зависимости которых предлагается ниже:

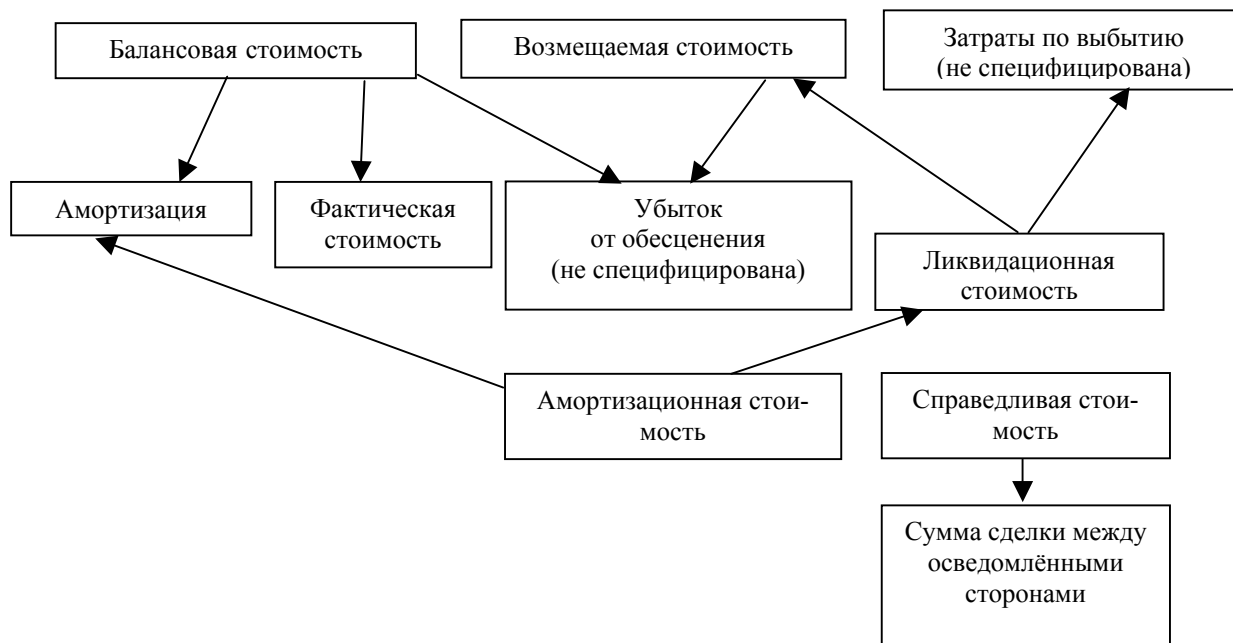


Рисунок 1. Граф зависимости основных понятий МСФО 16

Направленные стрелки в представленном графе показывают зависимость одной функции от другой. Так, например, балансовая стоимость зависит и определяется через накопленную амортизацию, фактическую стоимость и убытка от обесценения.

В качестве демонстрации полученных результатов рассмотрим далее 21 параграф МСФО 16:

Вводим следующие функции: $бал_ст(nr, осн_ср, t)$ определяет балансовую стоимость, $справ_ст(осн_ср, t)$ определяет справедливую стоимость, $стр_акт(nr, t) = \langle осн_кап(nr, t), матр(nr, t), ден. ср-ва(nr, t), деб(nr, t) \rangle$, где $стр_акт$ – структура активов.

Переменные nr, t и $осн_ср$ в каждой из функций определяют соответствующие зависимости на некотором предприятии (nr) от времени (t) и вида основного средства ($осн_ср$).

Значением функции $стр_акт(nr, t)$ является четырёхместный кортеж (вектор), включающий следующие компоненты: $осн_кап$ – основной капитал, $матр$ – материалы, $ден. ср-ва$ – денежные средства, $деб(nr, t)$ – дебиторская задолженность, $осн_кап(nr, t) = \{осн_ср_i \mid 0 \leq i \leq k_{nr, осн_ср}\}$, $матр(nr, t) = \{материал_j \mid 0 \leq j \leq k_{nr, матр}\}$.

Аналогично вводится функция $стр_пас(nr, t)$ – структура пассивов, ее значением является четырехместный кортеж, включающий следующие компоненты: $кап(nr, t)$ – капитал, $кред_пол(nr, t)$ – кредиты полученные, $кред_зад(nr, t)$ – кредиторская задолженность, $прибыль(nr, t)$ – прибыль;

Обмен между двумя предприятиями описывает функция $обмен(nr1, nr2, осн_ср1, осн_ср2)$, в результате которого первое предприятие ($nr1$) приобретает $осн_ср1$, принадлежащее ранее второму предприятию ($nr2$) в обмен на $осн_ср2$, ранее входящее в структуру актива $nr1$.

При спецификации §21 МСФО16 получены следующие формулы

9)

$$\begin{aligned} обмен(nr_1, nr_2, осн_ср_1, осн_ср_2) \wedge справ_ст(осн_ср_2, t) = справ_ст(осн_ср_1, t) \rightarrow \\ стр_акт(nr_1, t + \Delta t_0)[1] = стр_акт(nr_1, t)[1] \cup \{осн_ср_1\} \setminus \{осн_ср_2\} \wedge \\ бал_ст(nr_1, осн_ср_1, t + \Delta t_0) = справ_ст(осн_ср_1, t) \wedge стр_акт(nr_2, t + \Delta t)[1] \cup \{осн_ср_2\} \setminus \\ \{осн_ср_1\} \wedge бал_ст(nr_2, осн_ср_2, t + \Delta t_0) = справ_ст(осн_ср_2, t) \end{aligned}$$

10)

$$\begin{aligned} обмен(nr_1, nr_2, осн_ср_1, осн_ср_2) \wedge справ_ст(осн_ср_2, t) > справ_ст(осн_ср_1, t) \rightarrow \\ стр_акт(nr_1, t + \Delta t_0)[1] = стр_акт(nr_1, t)[1] \cup \{осн_ср_1\} \setminus \{осн_ср_2\} \wedge \\ бал_ст(nr_1, осн_ср_1, t + \Delta t_0) = справ_ст(осн_ср_1, t) \wedge стр_акт(nr_2, t) = стр_акт(nr_2, t + \Delta t)[1] \cup \\ \{осн_ср_2\} \setminus \{осн_ср_1\} \wedge бал_ст(nr_2, осн_ср_2, t + \Delta t_0) = справ_ст(осн_ср_2, t) \wedge \\ стр_акт(nr_1, t + \Delta t)[4] = стр_акт(nr_1, t) + стр_ст(осн_ср_2, t) - стр_ст(осн_ср_1, t) \wedge \\ стр_пас(nr_2, t + \Delta t)[3] = стр_пас(nr_2, t) + стр_ст(осн_ср_2, t) - стр_ст(осн_ср_1, t) \end{aligned}$$

11)

$$\begin{aligned} обмен(nr_1, nr_2, осн_ср_1, осн_ср_2) \wedge справ_ст(осн_ср_2, t) < справ_ст(осн_ср_1, t) \rightarrow \\ стр_акт(nr_1, t + \Delta t_0)[1] = стр_акт(nr_1, t)[1] \cup \{осн_ср_1\} \setminus \{осн_ср_2\} \wedge \\ бал_ст(nr_1, осн_ср_1, t + \Delta t_0) = справ_ст(осн_ср_1, t) \wedge бал_ст(nr_2, осн_ср_2, t + \Delta t) = \\ справ_ст(осн_ср_2, t) \wedge стр_пас(nr_1, t + \Delta t_0)[3] = стр_пас(nr_1, t)[3] + стр_ст(осн_ср_1) - \\ справ_ст(осн_ср_2, t). \end{aligned}$$

В формулах 10), 11) разница между справедливой стоимостью основных средств компенсируется возрастанием дебиторской задолженности. Аналогично можно формализовать и другие варианты изменения состояния структуры активов соответствующих предприятий.

К проблеме оценки рисков инвестиционной деятельности **Маиштанова О.В.**

Московская государственная технологическая академия (МГТА), Россия

Любому виду коммерческой деятельности соответствует свой набор особо опасных рисков. Риск – вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом.

По уровню оценки можно выделить 4 группы риска:

- Общегосударственный;
- Отраслевой;
- Фирменный.
- Связанный с положением отдельного инвестора. Рассматривается два аспекта; права, предоставляемые инвестору (уровень дохода, возможность управления компанией, приоритетность требований по отношению к держателям других ценных бумаг) и рыночная позиция данной ценной бумаги (ее популярность, объем выпуска, история обращения на рынке).

По причинам возникновения можно выделить следующие виды рисков:

- Риск ликвидности связан с затруднениями в продаже ценных бумаг в течение короткого времени и без значительных убытков. Если спрос на рынке данного вида ценных бумаг растет, происходит приток средств инвесторов, курсы легко двигаются вверх. Если же спрос падает и происходит отток капитала из данного сектора фондового рынка, то курсы в целом падают, что приводит к тому, что держатели ценных бумаг не могут их реализовать без значительных потерь. Кроме того, для поддержания ликвидности рынка необходимо наличие на нем большого объема капитала.
- Кредитный риск – это риск потери вложенных средств и причитающегося дохода. Он может быть связан с ухудшением финансового положения и банкротством компании-эмитента, непогашением ценной бумаги и невыплатой процентного дохода по ней в надлежащий срок.
- Процентный риск зависит от колебания процентных ставок, доходности по другим возможным направлениям вложений. Он имеет два источника: снижение доходности ценных бумаг и обесценение капитала, вложенного в данную ценную бумагу из-за появления более привлекательных альтернативных вложений. Так, привлекательность корпоративных бумаг уменьшается при росте банковских процентных ставок или ставок по государственным ценным бумагам. В отношении ценных бумаг с плавающей ставкой дохода существует риск изменения этой ставки не в лучшую для инвестора сторону.
- Инфляционный риск заключается в возможности потери вложенных средств из-за высоких темпов инфляции.
- Риск досрочного отзыва применим к ценным бумагам, предусматривающим возможность досрочного их выкупа эмитентом по его желанию.
- Функциональный риск связан с ошибками в прогнозировании цен и расходов, неверным принятием решений, с техническими ошибками в проведении операций.
- Социально-правовой риск проявляется в нестабильности правил, существующих на фондовом рынке: изменениями в законодательстве, налогообложении, политической ситуации.

Размер риска может оцениваться различными способами, наиболее распространенными из которых являются статистический метод и метод экспертных оценок. Статистический метод предлагает несколько показателей, таких как стандартное отклонение и коэффициент "бета", которые определяются путем математических расчетов на основе статистических данных. Метод экспертных

оценок предполагает проведение анализа состояния компании-эмитента и учет отдельных характеристик ценных бумаг, что позволяет сделать вывод о том, насколько рискованны вложения в ценную бумагу.

Необходимость улучшения инвестиционного климата в стране ставит перед нами ряд новых задач, и автором будет продолжено исследование процесса оценки рисков инвестиционной деятельности в контексте имеющегося научного опыта и реалий современной экономической обстановки в России.

Литература

1. Казиахмедов Г.М., Андриянов К.В., Крылов А.А. Особенности рынка ценных бумаг. М., 2002.
2. Москвин В.А. Риски кредитования инвестиционных проектов: система рисков при инвестиционном кредитовании предприятий // Инвестиции в России, 1999, №8, С.25-34.
3. Литвиненко Л.Г., Нишатов Н.П., Удальцов Д.П. Рынок государственных ценных бумаг. М., 1998.

Применимость западных аналогов для оценки стоимости российских компаний методом мультипликаторов Огнева М.Л.

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

На сегодняшний день существуют различные свидетельства того, что российский фондовый рынок неэффективен, а, следовательно, может давать устойчивое искажение стоимости публичных компаний. Кроме того, число акционерных обществ, по акциям которых ведется активная торговля, незначительно. Эти свойства российского фондового рынка затрудняют использование данных по российским компаниям в качестве базы для расчета оценочных мультипликаторов вида:

$$\text{Мультипликатор} = \frac{\text{Капитализация компании}}{\text{Показатель деятельности компании}}$$

В связи с данными обстоятельствами чрезвычайно актуальным является вопрос возможности корректного использования данных по западным публичным компаниям для оценки российских предприятий методом мультипликаторов.

Проведенное исследование было направлено на то, чтобы найти решение двух основных проблем, возникающих при использовании данных котировок западных компаний. Первая проблема – сопоставимость базы оценочных мультипликаторов (показателей деятельности) для российских и зарубежных компаний. Вторая проблема – существование устойчивых межстрановых различий в величине мультипликаторов. В исследовании практическая применимость предлагаемых действий рассмотрена на примере российского предприятия угольной отрасли.

Первая проблема несопоставимости показателей деятельности российских и западных компаний возникает, во-первых, по причине применения различных бухгалтерских стандартов, во-вторых, по причине различной классификации показателей запасов природных ресурсов, в-третьих, по причине намеренного искажения бухгалтерских показателей деятельности российских компаний.

Для решения первой проблемы мы предлагаем использование показателя выручки в качестве наименее затрагиваемого как особенностями ведения бухгалтерского учета, так и намеренными искажениями показателя. Кроме того, по нашему мнению, расчет мультипликаторов с использованием прибыли неправомерен, так как это наиболее подверженный искажениям показатель.

При рассмотрении второй проблемы, состоящей в существовании устойчивой разницы в величине мультипликаторов, рассчитанных по российским и западным компаниям одной отрасли мы отталкивались от теоретических основ оценки стоимости бизнеса. Хотя использование рыночных мультипликаторов избегает в явном виде предположений относительно будущих доходов и вычисления их текущей стоимости, любой мультипликатор является функцией от трех переменных – риска, темпов роста и ожидаемых денежных потоков [3,4]. Западные компании-аналоги должны избираться по принципу сопоставимости с оцениваемой компанией по основным фундаментальным показателям стоимости (прибыли, риску и темпу роста). Процесс подбора рассматривается нами на практическом примере. Поскольку идеально подобрать компанию, аналогичную оцениваемой по всем фундаментальным показателям невозможно, нами анализируются предлагаемые российскими авторами [1,2] методы корректировки мультипликаторов. Наиболее сложным для подбора фундаментальным показателем стоимости является фактор риска, который, скорее всего, будет различным у российских компаний и их зарубежных аналогов, как в силу различающихся страновых рисков, так и в силу большей степени риска, присущей закрытым компаниям по сравнению с публичными. В связи с этим, по нашему мнению, наиболее применим на практике корректировочный коэффициент, рассчитанный как отношение ставок дисконтирования оцениваемой компании и компании-аналога [2]. Нами было выведено доказательство обоснованности применения такого коэффициента из теоретических предпосылок метода рыночных мультипликаторов. При условии равенства прочих фундаментальных показателей, а именно темпов роста и прибыли, отношение двух любых рыночных мультипликаторов, рассчитанных по оцениваемой компании и аналогу представимо в виде

$$k = \frac{R_a - g}{R_o - g},$$

где R_a – ставка дисконтирования для компании-аналога, R_o – ставка дисконтирования для оцениваемой компании, g – темп роста, что указывает на основное ограничение в его применении – показатель темпа роста g обеих компаний должен быть пренебрежимо мал.

Помимо приведения практических рекомендаций по использованию западных аналогов в оценке российских компаний, мы пришли к выводу о спорном характере широко распространенного мнения об относительной недооцененности российских компаний рынком.

Литература

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса. Управление стоимостью предприятия. М., 2001.
2. Русанов Л.К., Рутгайзер В.М. "Оценка стоимости ПАО "Норильский никель", Междисциплинарные вопросы оценки стоимости, М., (2000): 93-115.
3. Damodaran A. "Relative Valuation" Stern School of Business, working paper, 2001.
4. Bhojraj S., Lee C. M.C. "Who is my peer? A Valuation-based approach to the selection of comparable firms", Cornell University, working paper, 2001.

Роль и значение российских правил (стандартов) аудиторской деятельности в развитии аудита Петридис М.П.

Российский университет дружбы народов, Россия

За последнее время аудит в нашей стране начал активно развиваться. Этому свидетельствует огромное количество аудиторских фирм, действующих на российском рынке аудиторских услуг, и все возрастающая необходимость со сто-

роны экономических субъектов в проведении аудита и сопутствующих ему услуг.

Не вызывает сомнения, что аудиторские стандарты являются обязательным атрибутом аудита, одним из инструментов регулирования аудиторской деятельности. Создание системы стандартизации аудиторской деятельности, безусловно, будет способствовать созданию и совершенствованию схем проверок, исключению возможных нарушений в процессе их проведения, оптимизации возможных аудиторских рисков, снижению затрат времени, а также сделает более доступным контроль за качеством аудита [1].

Аудиторские стандарты являются едиными базовыми принципами, правилами, которым должны следовать все аудиторы (аудиторские фирмы) в процессе своей профессиональной деятельности. То есть стандарты аудиторской деятельности, по сути, определяют общий подход к аудиторской проверке, устанавливают единые требования к качеству и надежности независимого аудиторского заключения. Применение стандартов является своеобразной гарантией качества оказываемых аудиторскими фирмами услуг [3].

В настоящее время разработанные российские правила (стандарты) аудиторской деятельности, основанные на международных стандартах аудита, соблюдаются в основном только аудиторскими фирмами "большой пятерки", а также некоторыми другими, заботящимися о своем авторитете аудиторскими фирмами, оказывающими услуги крупнейшим российским хозяйствующим субъектам. Что касается мелких и средних аудиторских фирм, то с некоторой уверенностью можно отметить, что вряд кто-либо из них соблюдает правила (стандарты), да вряд ли кто-нибудь даже пытался оценить, какие из них соблюдают отечественные стандарты, а какие нет. Поскольку органа, ответственного за соблюдение стандартов пока еще нет, можно только надеяться, что принятый федеральный закон "Об аудиторской деятельности" будет способствовать тому, что правила (стандарты) будут соблюдаться, и что за их соблюдением будет вестись внешний контроль [5]. Это, бесспорно, положительно отразится на развитии аудита в России, приближении его к международному уровню и естественно на повышении качества проводимых аудиторских проверок.

Действительно 39 уже одобренных стандартов – это достаточно солидный материал для того, чтобы можно было описать характерные черты складывающейся в настоящее время системы российских стандартов аудиторской деятельности. Принятые стандарты являются аналогами международных, но в скором будущем предполагается создать еще стандарты, учитывающие специфические особенности нашей страны, особенности как ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, так и экономического развития и регулирования экономики [2].

Роль стандартов огромна и ее нельзя недооценивать. Стандарты могут помочь как аудиторам, так и клиентам лучше определить круг своих прав и обязанностей при заключении двухсторонних договоров, дадут возможность клиентам лучше понять процесс проведения аудиторской проверки и того, что они могут получить в результате проведения аудита, позволят им в дальнейшем избежать разногласий в процессе аудиторских проверок.

Кроме того, аудиторские правила (стандарты) могут быть важным аргументом при рассмотрении судебных исков к аудиторским фирмам со стороны клиентов за некачественное проведение аудиторских проверок [4].

Знание данных правил (стандартов), на наш взгляд, является обязательным для всех аудиторских фирм, независимо от их размеров, будь то мелкие фирмы, или крупные организации. Российские правила (стандарты) определяют действия аудитора и являются практическим руководством для него. Не только разработка, но и соблюдение данных правил (стандартов) позволит приблизить уро-

вень развития аудита в России к международному и повысить доверие к аудиторским фирмам внутри страны, так как уверенность клиента в том, что аудитор (аудиторская фирма) соблюдает нормативные акты и в своей работе руководствуется данными стандартами будет только способствовать улучшению его (ее) репутации.

С завершением работы по созданию и внедрению правил (стандартов) аудиторской деятельности российский аудит в целом получит большее признание со стороны мирового аудиторского сообщества и сделает еще один шаг по пути сближения с ними, а российская экономика станет несколько привлекательнее для внутренних и зарубежных инвесторов.

Литература

1. Гутцайт Е.М., Островский О.М., Ремизов Н.А. Отечественные правила (стандарты) аудита и их использование. М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. С.384.
2. Данилевский Ю.А., Гутцайт Е.М., Островский О.М. Разработка общероссийских правил (стандартов) аудиторской деятельности // Бухгалтерский учет, 2000, №6, С.31-36.
3. Ремизов Н.А. Правила (стандарты) аудиторской деятельности: Все 38 стандартов. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. С.448.
4. Скобара В.В. Аудит: методология и организация. М.: Издательство "Дело и Сервис", 1998. С.576.
5. Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" №119-ФЗ от 07.08.2001 // Сборник федеральных конституционных законов и федеральных законов РФ, Выпуск 9(117), С.45-62.

Современный украинский отчет о движении денежных средств как фермент европейской культуры учета

Попова Ю.В.

Донецкий национальный университет, Украина

С переходом экономики Украины на рыночные рычаги управления возникла проблема гармонизации украинской системы бухгалтерского учета и отчетности. Это закономерно: исторически сложившаяся в стране система бухгалтерского учета не учитывала интересов ряда пользователей финансовой информации, необходимой им для принятия экономических решений.

Так, ни один серьезный иностранный партнер не станет вкладывать капитал в предприятие, в системе учета и отчетности которого он не сможет разобраться. Между тем, информация о состоянии и изменениях денежных средств, являющихся кровеносной системой любого бизнеса, в прежней отчетности не отличалась прозрачностью. Она не давала ответы на важные вопросы: как предприятие генерировало денежные средства, за счет какого вида деятельности они поступают, насколько эффективно предприятие использовало свои денежные средства.

Поэтому в соответствии с Законом [1] в состав годовой финансовой отчетности предприятий включен Отчет о движении денежных средств (далее – ОДДС), выполняющий функции индикатора настоящей и будущей экономической жизнеспособности предприятия. Порядок его составления регламентирует одноименный П(С)БУ 4 [4]. До введения ОДДС информация о движении денежных средств украинскими предприятиями на основании Инструкции №139 отражалась в справках к балансу [2].

Исследуя методологию составления ОДДС согласно П(С)БУ 4, считаем необходимым подчеркнуть: она согласуется с одним из методов (непрямым методом), предусмотренных М(С)БУ 7 "Отчет о движении денежных средств" [3].

Нами выполнена алгоритмизация основных учетных процедур, имеющих место при соответствии ОДДС непрямым методом.

Особо хотим отметить, что МСБУ 7 при составлении ОДДС предусматривает свободу выбора одного из двух методов: прямого и непрямого [3].

Международная практика свидетельствует о том, что предприятия отдают предпочтение непрямому методу. Так, в США его применяют 97,5% компаний, а в Испании он является обязательным. В Австралии и ряде других стран обязательен прямой метод.

Как было отмечено выше, П(С)БУ 4 закрепляет не прямой метод, поскольку он иллюстрирует механизм адаптации показателя прибыли, исчисленной на основе метода начислений, к показателю монетарной прибыли.

Признавая научно-практические достоинства П(С)БУ 4, считаем необходимым заметить, что изложенная в нем методика составления ОДДС вряд ли может быть признана совершенной.

Она требует дальнейшей гармонизации, в ходе которой необходимо:

- дополнить методику корректировки движения денежных средств от операционной деятельности по неденежным операциям;
- привести рекомендованные перечни показателей инвестиционной и финансовой деятельности для инвестиционных фондов, лизинговых компаний и т.п.;
- рассмотреть целесообразность предоставления украинским предприятиям свободы выбора между прямым и непрямым форматом представления ОДДС;
- внести изменения в построение учетных регистров с тем, чтобы по их данным системным порядком, без дополнительных выборок формировать показатели ОДДС.

Полагаем, что эти предложения будут способствовать дальнейшей гармонизации украинской финансовой отчетности, делая ее информацию полезной для потребителей.

Литература

1. Закон Украины "О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности в Украине" от 16.07.99 г. №996-XIV с изменениями и дополнениями, внесёнными Законом Украины от 11.05.2000 г. №1707-III).
2. Инструкция о порядке заполнения форм годового бухгалтерского отчета предприятия. Утв. Приказом МФУ №139 от 18.08.95.
3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / Перекл. з англ. за ред. С.Ф.Голова. К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. 736 с.
4. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 4 "Отчет о движении денежных средств". Утв. Приказом МФУ №87 от 31.03.99.
5. Голов С. Отчет о движении денежных средств согласно МСБУ // Бухгалтерский учет и аудит, №2-3, 1999.
6. Голов С. Отчет о движении денежных средств // Бухгалтерский учет и аудит, №2-4, 2000.
7. Сви́дерский Д. Усовершенствование методики составления отчета о движении денежных средств в соответствии с П(С)БУ 4 // Бухгалтерский учет и аудит, №5, 2000.

Необходимость валютного контроля на территории РФ

Порядин А.Н.

*Сибирский государственный университет путей сообщений,
Новосибирск, Россия*

Полученная в результате децентрализации экономической деятельности свобода расчетно-кредитных операций в условиях нестабильности развиваю-

щихся рыночных отношений в России, закономерно сопровождается установлением государством мер валютного регулирования, связанного с введением для всех предприятий и банков, проводящих валютные операции, определенных правил и ограничений. В международной практике жесткие валютные ограничения неоднократно вводились в отдельных странах в периоды экономической нестабильности для проведения государственной финансово-экономической политики, направленной на поддержание курса валюты и уравнивания платежного баланса, прекращения отлива иностранного капитала и т.д.

В национальном масштабе валютное регулирование предполагает, прежде всего, установление правил банковского обслуживания клиентов по поводу валюты и валютных ценностей. Задачей валютного контроля является обеспечение соблюдения норм валютного законодательства РФ всеми участниками валютных отношений на территории страны. В Российской Федерации он осуществляется органами валютного контроля и их агентами.

Основными целями валютного регулирования, с позиций рыночной экономики, в России должны быть, во-первых, усиление значимости национальной валюты и уменьшение инфляционного давления валютного курса; во-вторых, стимулирование притока иностранной валюты и контроль за возвратом валютной выручки экспортерам; наконец, стимулирование активности субъектов ВЭД, т. е. поощрение промышленного экспорта и создание условий для импорта, обеспечивающего развитие импортозамещающих производств.

В этих целях в настоящее время 75% валютной выручки предприятий-экспортеров подлежит принудительной продаже Центробанку уполномоченными банками по курсу рубля на день поступления валютных средств на транзитный валютный счет.

Оставшаяся часть валютных средств зачисляется на текущий валютный счет экспортера и может использоваться на цели, разрешенные законодательством. Несколько иной порядок предусмотрен для предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, и для СП, в уставном фонде которых более 30% принадлежит зарубежному партнеру. Они освобождаются от принудительного обмена СКВ через уполномоченные банки и имеют право самостоятельной продажи 50% экспортной выручки на МВБ. Участники внешнеторговой деятельности, выступающие посредниками в обеспечении экспортной операции, также производят обязательные валютные платежи с суммы комиссионного вознаграждения.

Незачисление валютной выручки от экспорта товаров на счета уполномоченных банков в контрактные сроки, зафиксированные в документах таможенного банковского контроля, независимо от того, имело ли место превышение сроков проведения текущих валютных операций, признается нарушением валютного режима.

Оно влечет за собой ответственность экспортера в виде штрафа в размере от 100 до 200% стоимости контракта.

По мере получения от таможенных органов информации об экспортных поставках уполномоченный банк отслеживает поступление валютных платежей и информирует об этом ГТК. Уполномоченные банки, нарушившие инструкцию оформления паспорта сделки и позволившие экспортеру скрыть выручку за отгруженные на экспорт товары, подлежат штрафованию в размере всей сокрытой экспортером суммы.

На основании проведенных анализов и исследований по вопросу, касающемуся валютного контроля можно сделать следующие выводы и предложения.

Необходимо внести в регламент каждого банка рекомендации по внесению во внешнеторговые контракты наиболее выгодных валютно-финансовых условий платежа, которые позволяют минимизировать возросшие риски во внешней

торговле, а также свести к минимуму увеличивающиеся риски нарушения валютного законодательства для участников внешнеторговых сделок;

Необходимо снизить процентное соотношение обязательной продажи валютной выручки по внешнеторговым контрактам, так как производители смогут на более выгодных условиях использовать оставшуюся часть валютной выручки на производство товара, без сложившихся на данное время проблем, касающихся наличности, имеющейся в распоряжении предприятий, которые за неимением последнего заключают контракты на бартерной основе, встречных закупок, компенсационных сделок, толлинга, лизинга.

Одновременно следовало бы снизить процентную ставку по депозитам и рублевым вкладам, переключив тем самым предпринимательскую заинтересованность с денежных операций на финансирование производства с расчетом на более высокий дивиденд.

Концепция учета отложенных налогов в соответствии с МСФО 12 "Налоги на прибыль"

Рогожина Н.В.

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

В настоящее время одной из наиболее важных проблем, стоящих перед отечественными компаниями, является правильная и адекватная оценка результатов их хозяйственной деятельности, возможность гибко управлять текущим финансовым состоянием компании и осуществлять рациональное планирование будущей деятельности, основываясь на реальных показателях.

Поэтому все большее число компаний в своей практике обращается к западным стандартам учета и отчетности. В значительной степени это является результатом международной интеграции, увеличения внешнеэкономических связей нашей страны и выхода ее на международные рынки капитала. Компании, так или иначе выходящие на западные рынки, должны предоставлять своим иностранным партнерам достоверные и общедоступные данные о деятельности предприятия. Привлечение иностранных инвесторов и кредиторов также требует от компании предоставления понятной им информации. Наиболее распространенный способ решения этой проблемы – составление бухгалтерской отчетности в соответствии с Международными Стандартами Финансовой Отчетности (МСФО), которые в настоящее время используются многими ведущими странами мира.

В целом налоговые последствия операций, отражаемых в финансовой отчетности в течение года, учитываются при определении текущей задолженности по налогам. Вместе с тем требования налогового законодательства нередко отличаются от требований признания и оценки, устанавливаемых стандартами финансовой отчетности. В результате возникают различия между суммой "налогооблагаемой прибыли" и "учетной прибыли" до налогообложения, а также между налоговой базой активов и обязательств и их суммами, отраженными в финансовой отчетности.

В соответствии с МСФО компания должна создавать резерв по отложенному налогообложению при составлении финансовой отчетности. Требования по учету отложенных налогов изложены в стандарте 12 "Налоги на прибыль". В 1996 г. положения МСФО 12 были пересмотрены. В отличие от других изменений существующих МСФО, суть которых зачастую сводилась к устранению альтернативного порядка подходов учета, пересмотр МСФО 12 представляет собой новый подход к отражению налоговых последствий операций в финансовой отчетности предприятий.

В настоящее время данный Стандарт исходит из того, что каждый актив и каждое обязательство будет иметь свою стоимость для целей налогообложения – "налоговую базу". Разницы между налоговой базой актива или обязательства и его балансовой стоимостью называются "временными разницеми". "Временными" они называются потому, что фундаментальным положением всей системы МСФО является то, что предприятие постоянно возмещает стоимость своих активов и погашает свои обязательства, и в этот момент определяются налоговые последствия.

Следовательно, необходимо достичь полного понимания положений стандарта для того, чтобы обеспечить правильное его применение при расчете отложенных налогов и подготовке достоверной финансовой отчетности.

Портфельное инвестирование

Серолян М.П.

Ростовский государственный университет, Россия

В условиях назревавшего в течение последних лет и разразившегося в августе 1998 г. финансового кризиса в России тема портфельного инвестирования может показаться неактуальной.

Инвестиционная активность даже в том зачаточном виде, каком она была до середины истекшего года, в настоящее время практически отсутствует, доверие к большому числу обращающихся ценных бумаг подорвано главным образом финансовым кризисом. Однако если в той или иной форме экономическим курсом Правительства будет являться построение цивилизованной рыночной экономики, для которой необходимым условием является мощный рынок ценных бумаг и энергичная инвестиционная деятельность в условиях долговременной финансовой стабильности, то вопросы оптимального, грамотного с точки зрения экономической науки поведения на этом рынке неизбежно приобретут первостепенное значение.

В таких условиях отечественным инвесторам потребуются экономические технологии, разработанные и испытанные в странах с длительной историей высокоразвитых рыночных отношений. И одной из таких технологий является портфельное инвестирование.

Портфельные инвестиции (или финансовые) связаны с формированием портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов.

Портфельные инвестиции – основной источник средств для финансирования акций, выпускаемых предприятиями, крупными корпорациями и частными банками.

Портфель – совокупность собранных воедино различных инвестиционных ценностей, служащих инструментом для достижения конкретной инвестиционной цели вкладчика. В портфель могут входить ценные бумаги одного типа (акции) или различные инвестиционные ценности (акции, облигации, сберегательные и депозитные сертификаты, залоговые свидетельства, страховой полис и др.).

Посредниками при зарубежных портфельных инвестициях в основном выступают инвестиционные банки (посреднические организации на рынке ценных бумаг, занимающиеся финансированием долгосрочных вложений).

На движение данного вида инвестиций оказывает влияние разница в норме процентных ставок, выплачиваемых по различным ценным бумагам. Так, высокая норма процентных ставок в США привлекла множество иностранных инвесторов, особенно японских.

Портфельное инвестирование позволяет планировать, оценивать, контролировать конечные результаты всей инвестиционной деятельности в различных секторах фондового рынка.

Основная задача портфельного инвестирования – улучшить условия инвестирования, придав совокупности ценных бумаг такие инвестиционные характеристики, которые недостижимы с позиции отдельно взятой ценной бумаги, и возможны только при их комбинации.

Только в процессе формирования портфеля достигается новое инвестиционное качество с заданными характеристиками. Таким образом, портфель ценных бумаг является тем инструментом, с помощью которого инвестору обеспечивается требуемая устойчивость дохода при минимальном риске.

В настоящее время для иностранных инвесторов данная форма капиталовложений в нашу экономику относится к рисковым инвестициям. Но, несмотря на это, портфельные инвестиции остаются одной из наиболее прибыльных и перспективных форм капиталовложений в отдельные отрасли нашей экономики, прежде всего в связь, телекоммуникации, пищевую, деревообрабатывающую.

По данным статистики, в первой половине 1998 г. объем зарубежных портфельных инвестиций составил 20,4 млн. долл. и 5,2 млрд. рублей. Большая часть валютных инвестиций приходилась на вложения в краткосрочные ценные бумаги, а рублевые инвестиции направлялись преимущественно на покупку акций российских компаний.

Сравнение видов корпоративного финансирования: эмиссия облигаций или банковский кредит? Слободник А.Я.

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

При сравнении различных способов корпоративного финансирования, важнейшим фактором видится **цена** займа.

Эмиссия облигаций позволяет достичь рыночного ценообразования за счет более полной информационной симметрии, присутствия большего числа инвесторов, конкурирующих заемщиков и экспертов.

Таким образом, на развитом рынке формируется справедливая цена долга.

Обращение к широкому числу инвесторов увеличивает спрос на бумагу и рыночные котировки, что влечет за собой снижение доходности.

Кроме того, выпуск облигаций защищает эмитента от роста цены уже в процессе обслуживания и использования займа, в частности, стоимость финансирования не может быть пересмотрена кредитором, даже при негативном для него изменении макроэкономических факторов, например, инфляции и росте ставки рефинансирования.

У эмитента остается свобода маневра в определении конечной цены заемных средств, выраженная в том, что стоимость может быть скорректирована досрочным погашением, что выгоднее рефинансирования. Также следует учесть, что при досрочном погашении отсутствуют штрафные санкции со стороны кредитора.

Эмиссия облигаций позволяет привлечь больший **объем** средств за счет практически неограниченного числа инвесторов. Регистрация в одной эмиссии любого количества траншей дает возможность погашать облигации в течение длительного **срока** по усмотрению эмитента, а значит, и увеличивает число возможных проектов.

В связи с этим в мире сложилась некая специализация облигационных займов – обычно компания прибегает к ним для финансирования инновационных проектов с длительным воспроизводственным периодом.

В РФ преимущества "длинных" денег элиминируются организационными процедурами и высокими барьерами входа на рынок. Так подготовка эмиссии занимает, как минимум, 14 недель против 4-х для долгосрочного кредита. Регистрация отчета об эмиссии в ФКЦБ происходит в течение 1 месяца, что существенно ограничивает возможность вторичных торгов новыми облигациями.

Самым важным видится то, что эффективность эмиссии снижается по мере снижения объема заимствования. Это связано с тем, что постоянные издержки – выплаты консультантам, андеррайтерам занимают значительную часть совокупных издержек.

Налогообложение облигационных займов имеет ряд преимуществ по сравнению с банковскими кредитами, проценты по которым не включаются в себестоимость и выплачиваются из чистой прибыли, если кредиты использовались для приобретения основных средств или, если кредит направлен не на основную деятельность предприятия. Плюс к этому, кредиты от нерезидентов облагаются налогом на доходы при выплате процентов за границу.

Средства же, полученные от размещения облигаций, предприятие может использовать без ограничений со стороны налогового законодательства. Облигационные займы могут быть целевым источником финансирования именно для осуществления инвестиций и при этом они приносят достаточно большую налоговую экономию. Последнее стало очевидным после снижения ставки налога на эмиссию в марте 2002 г. с 0,8% до 0,2%.

Выпуск облигаций дает более эффективное **управление долгом**, т.к. облигация, по своей природе, более ликвидный инструмент, а эмитент определяет периодичность выплат, выбирая между дисконтными и купонными облигациями. Возможно доразмещение, либо выкуп на вторичном рынке собственных облигаций, что позволяет повисить ликвидность и выиграть за счет курсовой разницы.

Анализируя **барьеры входа** на рынки корпоративного долга, к достоинствам эмиссии следует отнести то, что облигационные займы не требуют материального залога. Стоимость основных средств предприятий не позволяет дешево пополнять оборотные средства за счет кредитов, т.к. российские компании, за исключением металлургической и нефтяной промышленности, столкнулись с проблемой низкой оценочной стоимости.

В тоже время, оперативность по размещению облигаций ниже, т.к. доходность и дата размещения облигаций определяется Советом Директоров, что является длительной процедурой. Кроме того, необходима значительная бумажная работа: следует подготовить Решение о выпуске, Проспект Эмиссии, соглашение с андеррайтером, договор с маркет-мейкером, платежным агентом, депозитарием, документы для листинга и поддержания в котировальных листах биржи. Наконец, ФКЦБ требует проведения аудита финансовой отчетности эмитента и ограничивает размер эмиссии по номиналу размером уставного капитала либо величиной обеспечения, предоставленного третьими лицами.

Сравнение **рисков** не дает однозначного ответа, какой вид корпоративного заимствования предпочтительнее для корпорации. К достоинствам эмиссии, очевидно, следует отнести то, что транши позволяют эмитенту снизить риск изменения процентной ставки. Выпуск облигаций не приводит к зависимости от банка, в отличие от кредита, когда на корреспондентском счете банка концентрируется большая часть оборотных средств заемщика, что, в случае затруднений с погашением или обслуживанием долга, приводит к санкциям со стороны кредитора и повышает риск банкротства. Заемщику также диктуются процентные ставки, тарифы, условия по расчетно-кассовому обслуживанию и т.д. И, наконец, эмитент не зависит от особенностей кредитной политики банка.

Одновременно, для эмитентов неликвидные облигации мало отличаются от банковского кредита, т.к. эмитенты лишаются преимущества управления долгом. При публичном размещении облигаций у предприятия появляется много кредиторов. При возникновении сложностей договориться с ними сложнее, чем с одним банком, в котором взят кредит. Облигация – жесткое долговое обязательство, поэтому, осуществляя эмиссию, эмитент несет определенные риски: существует вероятность того, что облигационный заем не будет успешным, т. е. сам факт эмиссии облигаций еще не гарантирует их размещения на разработанных эмитентом условиях.

С точки зрения **стоимости Компании**, облигации обладают неоспоримыми преимуществами: долг становится "прозрачным" для эмитента и формируется его открытая кредитная история. Желание компании быть публичной улучшает качество предприятия, как объекта инвестиций в их акции, что, соответственно, повышает капитализацию.

Основные направления использования контроллинга в деятельности Счетной палаты Российской Федерации *Соловьева М.В.*

Российская академия государственной службы при Президенте РФ, Россия

Актуальность темы исследования определяется необходимостью использования контроллинга в деятельности Счетной палаты Российской Федерации, позволяющей повысить эффективность, экономичность и результативность использования бюджетных ассигнований в социальной и других сферах экономической жизни общества.

На сегодняшний день накоплен достаточный опыт применения контроллинга в частном секторе. Контроллинг является объектом многочисленных исследований в современной зарубежной экономической науке. Внимание к его использованию неслучайно. Опыт его применения в коммерческих структурах свидетельствует о высоких положительных результатах. Что же касается бюджетной сферы, то здесь контроллинг еще не занял достойного места, не играет присущей ему роли. Это связано с тем, что недостаточно проработана теоретическая основа контроллинга, его особенностей применительно к специфическим условиям функционирования субъектов социальной и других сфер нематериального производства. Возможности использования контроллинга в деятельности Счетной палаты Российской Федерации также до сих пор комплексно не рассматривались в отечественной экономической теории и практике. Все это обуславливает актуальность выбора темы исследования.

Целью нашего исследования является определение возможности и необходимости использования контроллинга в деятельности Счетной палаты Российской Федерации. Объект исследования – контрольная деятельность Счетной палаты Российской Федерации как функция государственного управления финансами в бюджетных организациях, а в частности информационно-аналитическая функция. Предметом исследования выступают экономические и управленческие отношения, возникающие в процессе надзора и контроля за использованием бюджетных средств между субъектами этих отношений – Счетной палатой Российской Федерации и предприятиями, учреждениями, организациями.

Теоретической и методологической базой послужили научные труды отечественных и зарубежных экономистов, посвященные проблемам оперативного и стратегического контроллинга, финансового и управленческого учета, анализа хозяйственной деятельности, автоматизации информационных процессов.

Предполагаемая научная новизна исследования заключается в теоретическом обосновании, систематизации и решении комплекса методологических и

практических вопросов, связанных с использованием контроллинга в деятельности Счетной палаты Российской Федерации.

В результате проведенного исследования нами были получены и систематизированы результаты в следующие ключевые пункты:

1) Контроллинг, в отличие от учета и контроля, осуществляет информационно-аналитическую функцию и позволяет перейти от дискретного контроля и учета к непрерывному процессу обработки информации, что обеспечивается современными информационными технологиями.

2) Необходимость разработки направлений использования контроллинга в деятельности Счетной палаты Российской Федерации для эффективного и рационального управления и использования государственной собственности и государственных ресурсов, становится более актуальной в условиях формирования многоукладной экономики.

3) Счетная палата Российской Федерации на сегодняшний день является единственным органом, обеспечивающим единство контрольных и экспертно-аналитических функций в части государственной собственности и отношений, связанных с созданием и использованием этой собственности.

4) В деятельности государственного контроля отсутствует надлежащая информационная связь. Сложилась система, которая использует данные о том или ином процессе в прошедшем времени, то есть с запозданием на два и более месяцев. Это не позволяет оперативно вмешиваться в сложившуюся ситуацию. Поэтому возникает потребность в создании единой информационной системы, работающей в реальном временном пространстве.

Таким образом, результаты проведенного нами исследования позволяют расширить представление о контроллинге, а также выявить направления использования контроллинга в деятельности Счетной палаты Российской Федерации, что может учитываться государственными органами управления для повышения эффективности их функционирования. Материалы данного исследования могут быть использованы в практической деятельности контрольно-счетных органов субъектов Федерации, в процессе повышения квалификации государственных и муниципальных служащих, непосредственно осуществляющих контрольную деятельность.

Учет объединения капиталов в соответствии с международными стандартами
Ткаченко Д.И.

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

Базовым стандартом для подготовки отчетности в формате МСФО является МСФО 1 Представление финансовой отчетности /IAS 1 Presentation of financial statements. В МСФО 1 приведены основные принципы подготовки финансовой отчетности и ее состав. Остальные стандарты конкретизируют положения МСФО 1, устанавливая методы оценки отдельных статей и порядок их раскрытия в финансовой отчетности.

Для отражения в финансовой отчетности различных аспектов объединения капиталов в МСФО предусмотрены следующие стандарты:

- МСФО 22 Объединение компаний /IAS 22 Business combinations;
- МСФО 24 Раскрытие информации о связанных сторонах /IAS 24 Related party disclosures;
- МСФО 27 Консолидированная финансовая отчетность и учет инвестиций в дочерние компании /IAS 27 Consolidated financial statements and accounting for investments in subsidiaries;

- МСФО 28 Учет инвестиций в зависимые компании /IAS 28 Accounting for investments in associates;
- МСФО 31 Отражение в финансовой отчетности участия в совместной деятельности /IAS 31 Financial reporting of interests in joint ventures;
- МСФО 39 Финансовые инструменты: признание и оценка /IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement.

Ключевыми понятиями, лежащими в основе всех форм взаимодействия предприятий, учитываемых согласно МСФО, являются контроль и существенное влияние. В общем случае они определяются следующим образом.

Контроль (Control) – способность определять финансовую и операционную деятельность предприятия, а также получать экономические выгоды от его деятельности.

Существенное влияние (Significant influence) – способность участвовать в принятии решений, определяющих финансовую и операционную деятельность предприятия, но не контроль или совместный контроль над этой деятельностью.

В отдельных стандартах данные определения могут уточняться в зависимости от целей каждого из них.

Таким образом, МСФО предусматривают различный порядок подготовки финансовой отчетности для различных форм объединения капиталов. В целом, можно выделить следующие формы объединения капиталов, подлежащие обособленному отражению в финансовой отчетности.

1. Группа. В группу входят основная и все ее дочерние организации. Основная организация подготавливает кроме собственной финансовой отчетности консолидированную отчетность по всем входящим в группу организациям.

2. Связанные стороны. Связанные стороны дополнительно раскрывают в финансовой отчетности информацию, предусмотренную МСФО 24. Если связанная сторона осуществляет инвестиции в зависимые организации, она отражает их в своей финансовой отчетности в соответствии с МСФО 28. Если связанная сторона также имеет дочерние организации, она должна составлять консолидированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО 27, включая в нее информацию о связанных сторонах и инвестиции в зависимые организации в оценке, предусмотренной МСФО 28.

3. Инвестор и зависимые организации. Инвестор отражает инвестиции в зависимые организации в своей финансовой отчетности в соответствии с МСФО 28. Если инвестор имеет дочерние организации, он должен составлять консолидированную финансовую отчетность в соответствии с МСФО 27, включая в нее инвестиции в зависимые организации в оценке, предусмотренной МСФО 28.

4. Совместная деятельность. Участник совместной деятельности, контролирующей операции и активы, должен приводить в своей, а также в консолидированной (в случае наличия у него дочерних организаций), финансовой отчетности показатели совместной деятельности, предусмотренные МСФО 31. Инвестор должен отражать в своей, а также в консолидированной (в случае наличия у него дочерних организаций), финансовой отчетности инвестиции в совместную деятельность в соответствии с МСФО 39. Если инвестор имеет существенное влияние на совместно контролируемое предприятие, он должен отражать в своей, а также в консолидированной (в случае наличия у него дочерних организаций), финансовой отчетности инвестиции в зависимые организации в оценке, предусмотренной МСФО 28.

5. Объединение компаний. Объединение компаний выступает одной из наиболее объемных учетных категорий в части отражения в финансовой отчетности объединения капиталов. Организации, участвующие в объединении компаний, должны раскрывать в своей, а также в консолидированной (в случае наличия у него дочерних организаций), финансовой отчетности положения, преду-

смотренные МСФО 22. В своей финансовой отчетности участие в приобретаемой организации отражается как инвестиции в дочернюю организацию.

Таким образом, формы объединения капиталов имеют определенные различия в учетных процедурах формирования финансовой отчетности. Вместе с тем, в процессе хозяйственной деятельности в результате сложных экономико-правовых отношений могут возникать объединения организаций, отвечающие признакам нескольких форм, предусмотренных МСФО. Следовательно, рассмотренные МСФО целесообразно рассматривать как систему норм, применение которых зависит от наличия и комбинации таких признаков.

Использование аккредитивной формы расчетов в современной экономике Федюра Ш.В.

Киевский национальный университет им. Т. Шевченко, Украина

Хозяйственные связи между разными сферами экономики в результате взаимных поставок материальных ценностей, предоставления услуг и исполнения работ сопровождаются денежными расчетами (налично-денежными и безналичными).

В последние годы в Украине создалась кризисная ситуация в системе расчетов. Кризис платежей был вызван тяжелым финансовым положением многих предприятий (в Украине более 117 тыс. предприятий испытывают нехватку средств и нуждаются в иностранных вливаниях. Это обуславливает проведение ряда мероприятий, направленных на нормализацию платежного оборота, уменьшение взаимной задолженности предприятий и увеличение ответственности субъектов хозяйствования за состояние платежной дисциплины. Помимо этого, экономические изменения и новые направления платежных потоков дают возможность спрогнозировать, что потребность в надлежащем обеспечении платежей и договорных обязательств будет расти. В связи с этим, на фоне сегодняшней нестабильности существенно увеличивается значение и потребность в эффективных и надежных инструментах безналичных расчетов.

Различия в уровнях общеэкономического развития между отдельными регионами Украины, некоторая неуверенность в деловой репутации партнеров, отсутствие многолетних деловых отношений приводит к тому, что в торговле необходима организация потока товаров от продавца к покупателю с одновременным построением между ними соединяющих цепей платежей.

Использование аккредитива дает гарантии, что с одной стороны товары и услуги будут полностью и своевременно оплачены, а с другой – списание средств со счетов произойдет только после исполнения условий, определенных контрактом [1]. В Украине на сегодняшний день аккредитив используется в основном при расчетах по внешнеэкономическим операциям. Это связано с тем, что иностранный партнер – малоизвестен, его финансовое положение и надежность тяжело оценить (это верно как для нерезидентов, так и с точки зрения последних относительно резидентов). Поэтому, желательно выбрать такую форму расчетов, которая не зависимо от экономической и политической страны-контрагента давала бы возможность защитить интересы как экспортера, так и импортера. Наиболее точно названным критериям отвечает аккредитив [4]. Однако в Украине даже при достаточной безопасности, такая форма расчетов используется только в 9% платежей [3].

Среди возможных мероприятий, которые бы способствовали защите отечественных предпринимателей, стимулированию расчетов с использованием аккредитива, были бы целесообразными нижеследующие:

1) разрешить перевод экспортных аккредитивов, открытых в пользу резидентов в иностранной валюте, другим бенефициарам, которые так же выступают

резидентами Украины, для чего внести соответствующие изменения в валютном законодательстве Украины.

2) использование аккредитива во внешнеэкономических расчетах, в соответствии с указом Президента Украины от 04.01.94 "О мероприятиях по упорядочению расчетов по договорам, которые заключают субъекты предпринимательской деятельности Украины", регламентируется "Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов" (УСР). Поэтому ссылка на них должна быть во всех договорах, которые рассматривают использование аккредитивов, а так же в тексте самого аккредитива. Но некоторые страны не признали УСР, в следствие чего банки этих стран не принимают ссылок на УСР. Выходом из этой ситуации может быть включение текста с УСР в аккредитив.

3) необходимо разрешить использование трансфертабельного аккредитива в Украине, поскольку сейчас его использование фактически запрещено.

4) целесообразной была бы своеобразная специализация одного из больших банков на проведении международных расчетов с использованием именно аккредитива (так как большинство отечественных банков имеют небольшие размеры, низкий уровень капитализации и они малоизвестны на мировом рынке, то иностранные банки часто оказываются от подтверждения аккредитива). Этот банк должен регулярно проходить международную аудиторскую проверку, получая определенный рейтинг, иметь разветвленную систему корреспондентских отношений с ведущими банками разных стран мира и за счет остатков на собственных НОСТРО счетах гарантировать исполнение аккредитивов, имитированных или подтвержденных ими [5].

Итак, аккредитивная форма расчетов, несмотря на ее достаточно высокую стоимость и существующие трудности при использовании, привлекает к себе внимание многих предпринимателей своей надежностью и безопасностью в условиях нестабильной экономики отдельных стран и существующей потенциальной ненадежности зарубежных партнеров. Некоторые проблемы по использованию аккредитива могут решаться самими предприятиями, остальные же нужно решать на уровне государства или больших банковских учреждений, что будет способствовать защите интересов национальных предпринимателей и развитию внешней торговли.

Литература

1. Аккредитивы – Документарные инкассо – Банковские гарантии // Серия изданий Швейцарские Кредитанштальт "Кредит Свис", 77-й выпуск, С.20-45.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М., 1996. С.223-226.
3. Бондаренко С.И. Использование аккредитивов во внешнеэкономических операциях // Финансы Украины, 2000, №3, С.114-118.
4. Лисюк С.В. Аккредитивная форма расчетов в экспортно-импортных операциях и перспективы ее развития в Украине // Вестник НБУ, 1999, май, С.42-49.
5. Мороз А.Н. Банковские операции. К., 2000. С.81-85.

Управление процессом формирования российско-белорусского кредитно-валютного союза Чаплыгин В.Г.

Балтийский институт экономики и финансов, Калининград, Россия

Экономическая литература отстаивает тезис о том, что в окончательной форме кредитно-валютный союз должен обладать единой валютой (или же неизменной фиксацией валютных курсов с нулевыми отклонениями); полной либерализацией движения капиталов, и, наконец, общей системой органов де-

нежно-кредитного регулирования экономики. Начиная процедуру объединения валютных систем, необходимо чётко представлять масштабы и последствия планируемых изменений, причём не только внутреннего, но и внешнего характера. При разработке стратегии объединения необходимо исходить из того, что не все государства будут готовы поступиться своими привилегиями даже ради достижения единой цели – полноценного валютного союза, и что успех и будущее валютного союза находятся в сильной зависимости от успешности проведения общей валютной политики, и что немаловажно, от приемлемости её в странах-членах. Принимая во внимание всевозрастающий интерес к изучению межгосударственной валютно-финансовой интеграции, попытаемся найти ответы на ряд следующих вопросов: как создать эффективно-оптимальную систему управления валютным союзом и как реализовывать интересы национальной денежно-кредитной политики в рамках единой общесоюзной целевой установки?

Действительно, денежно-кредитная и валютная интеграция может достигнуть уровня, требующего наличия института, выполняющего функцию наднациональных денежных властей. По-нашему мнению, такой институт не обязательно должен единым ("коллективным") центральным банком, а его роль вполне может быть сыграна тем национальным центральным банком страны, чья денежная политика окажется наиболее удовлетворительной. Организационно-институциональная структура валютного союза получает свою знакомую форму вследствие в основном внеэкономических (или, по крайней мере, не строго экономических) обстоятельств. Экономическая теория не объясняет, почему координация межгосударственной денежно-кредитной политики – синоним единого денежного института (чаще всего единого центрального банка). Вовсе не очевидно, что единый наднациональный центральный банк должен быть уполномочен эмитировать единую общую валюту, чтобы обеспечить конвергенцию норм эффективности долгосрочных финансовых инструментов по странам интегрированного пространства. Сегодня не существует доказательства "теоремы о едином банке" (а ведь смысл действий единых денежных властей отличается от системы жестко зафиксированных взаимных курсов!). То значение, которое обычно придаётся этой организационно-институциональной структуре, оказывается в поле зрения в том случае, если рассматривать валютную интеграцию с точки зрения системных изменений в экономике. И именно эти изменения становятся движущей силой процесса международной централизации принятия экономических решений.

Отрицательные последствия официально предлагаемого механизма российско-белорусского валютного объединения (через единый центральный банк) могут проявиться в следующем: финансово-бюджетные власти, например, будут не в состоянии проводить адекватную ситуации экономическую политику, что затруднит реализацию стабилизационных мер и увеличит затраты на объединение. Возможна и такая ситуация, когда каждое государство – член валютного союза будет оказывать давление на единый центральный банк с целью получить от него средства для удовлетворения собственных потребностей. Если центральный банк окажется "сильнее" финансовых властей, риск нежизнеспособности валютного союза снизится, и в этом случае валютный союз создаст условия для снижения издержек без нанесения ущерба политике стабилизации. Однако более вероятен первый предложенный вариант, так как сегодня, к сожалению, и в России, и в Белоруссии, произошёл разрыв между целями центрального банка (реализация единых направлений государственной денежно-кредитной политики) и целями финансовых властей (бездефицитный бюджет любыми путями). В органичном сочетании с политической структурой этих государств, самостоятельность органа денежно-кредитной политики несколько ограничивает расходы федерального правительства. Но в критических ситуациях правительство способно

игнорировать волю руководства центрального банка. В тоже время, как справедливо утверждал Фридрих А.Хайек, "любой международный экономический орган, не подчиненный никакой политической власти, даже если его деятельность будет строго ограничена решением определенных кругов вопросов, сможет легко превратиться в орган безответственной тирании, обладающей неограниченной властью". Как быть, если на какой-то период для какой-то из стран валютного союза следование цели поддержания финансовой стабильности окажется непосильным?

Мы предлагаем пойти на создание Общесоюзной резервной системы (ОРС), в сфере компетенции которой находились бы выработка основных направлений единой денежно-кредитной политики, включая такой её элемент как регулирование изменения количества денег, находящихся в обращении (определение эмиссионных лимитов). Национальный банк РБ и Центральный банк РФ были бы членами ОРС и, соответственно, получали бы от неё эмиссионную квоту, в пределах которой и могли бы работать. Объём эмиссии (выпущенных в оборот денег) записывался бы на счет банка-эмитента и полностью переходил бы во внутренний долг соответствующего государства.

В предлагаемом решении механизм страховки и заключается как раз в том, что если какое-либо государство когда-нибудь пожелает выйти из числа членов валютного объединения, то уйдёт оно, унося и свои собственные долги. И, тем не менее, привлекательность данной схемы заключается в том, что подобное валютное объединение остаётся максимально открытым для потенциальных членов (число членов общесоюзной резервной системы может увеличиваться с увеличением количества членов объединения).

Новый этап реформирования российского бухгалтерского учета

Чхутиашвили Л.В.

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

В период расширения и углубления международных деловых контактов российских организаций, вопрос приведения российской бухгалтерской отчетности в соответствие с международными стандартами становится особенно важным. Это необходимо, чтобы инвесторы могли следить за отчетностью этих компаний, определять конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивать степень гарантии экономических интересов предприятия и его партнеров и, следовательно, безбоязненно вкладывать деньги. Тщательное изучение бухгалтерских отчетов раскрывает причины достигнутых успехов, а также недостатков в работе предприятия, помогает наметить пути совершенствования его деятельности.

С принятием в 1993 г. Государственной программы перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета, разработан целый ряд нормативных документов, регламентирующих вопросы организации и ведения бухгалтерского учета на предприятиях.

В настоящее время система нормативного регулирования бухгалтерского учета в России состоит из документов четырех уровней.

Первую группу документов составляют законы, указы Президента, постановления Правительства. Это: Гражданский кодекс РФ (часть 1, 2, 3), ФЗ "О бухгалтерском учете", Налоговый кодекс РФ (часть 1, 2), ФЗ "Об акционерных обществах", ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" и др.

Вторую группу системы нормативного регулирования составляют Положения (стандарты) по бухгалтерскому учету, которые устанавливают базовые правила ведения бухгалтерского учета по отдельным разделам учета. К настоящему

времени утверждены и действуют пятнадцать ПБУ. Правила ведения бухгалтерского учета реализуются предприятием при разработке им учетной политики.

Третий уровень – методические рекомендации, указания, инструкции, конкретизируют учетные стандарты в соответствии с отраслевыми особенностями. Они разработаны Минфином РФ и различными ведомостями. Основными из них являются: План счетов бухгалтерского учета 2002 г., Приказ МФ РФ "О формировании годовой бухгалтерской отчетности организации", Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств и др.

Четвертый уровень представлен документами организаций, которые разрабатываются ими при формировании учетной политики. К таким документам организации относятся: рабочий план счетов бухгалтерского учета; порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации; правила документооборота и технология обработки учетной информации; формы первичных учетных документов, применяемых для оформления фактов хозяйственной деятельности, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов и др.

Грамотное составление бухгалтерской отчетности – трудоемкий процесс, который осуществляется специалистами бухгалтерского учета. В 2004 г. в России завершится программа перехода на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), что потребует изменения уровня квалификации персонала, как банков и крупных компаний, так и контролирующих органов.

Бухгалтер каждого предприятия, которое уже сегодня занимает активную позицию в своей повседневной деятельности и потенциально может выйти на мировой рынок, должен знать основы международного учета, ощущать необходимость их внедрения на своем предприятии, понимать, как это можно сделать. На отечественном рынке сегодня работает более 1 млн. бухгалтеров и аудиторов. А международные сертификаты имеют единицы.

Система аттестации аудиторов в России существует уже несколько лет. Этим занимается непосредственно Министерство финансов. А вот профессиональный уровень бухгалтеров по МСФО не контролируется ни государством, ни общественными организациями. В то время как в мировой практике существуют различные системы проверки профессионализма бухгалтеров и аудиторов. В одних странах контролирующие функции выполняют государственные структуры, а в других – самоорганизующиеся ассоциации, признанные на государственном уровне. На сегодняшний день наиболее известными и уважаемыми в мире являются такие ассоциации и федерации, как ACCA (The Association of Chartered Certified Accountants), AICPA (The American Institute of Certified Public Accountants), ICAS (Institute of Chartered Accountants of Scotland), EFFAS (European Federation of Financial Analyst's Societies).

В России пока ни одна ассоциация не признается на государственном уровне. В связи с переходом на МСФО многие ассоциации проявляют активность, дабы именно их квалификации были признаны официальными органами.

Если по требованию Министерства финансов международные стандарты станут необходимыми и для внутренней отчетности, понадобится большее число специалистов с международными квалификациями. Для этого необходимо, во-первых, изучение международных стандартов учета и отчетности, а во-вторых, получение бухгалтерами и аудиторами признанных в мире профессиональных сертификатов и квалификаций.

Таким образом, в настоящее время бухгалтерский учет в России все больше приближается к общепринятым нормам в экономически развитых странах. Много сделано в последние годы для перевода учета и отчетности на международные стандарты. Установлены основные направления реформы системы бухгалтерского учета. Внесены коррективы в гражданское и налоговое законодатель-

ство. Многие еще предстоит сделать. В первую очередь переобучить и переаттестовать бухгалтерские кадры (в первую очередь главных бухгалтеров).

Использование международных стандартов в России откроет возможность российским организациям приобщиться к международным рынкам капитала. Отчетность, сформированная согласно международным стандартам, отличается высокой информативностью и полезностью для пользователей. Использование МСФО позволит значительно сократить время и ресурсы, необходимые для разработки нового комплекта национальных правил отчетности. Стандарты учитывают запросы и опыт работы с отчетностью предпринимателей, банковских и других финансовых структур, финансовых аналитиков, профсоюзов, правительственных организаций в условиях рыночной экономики. Активное использование МСФО содействует укреплению бухгалтерской профессии.

**Современный механизм страхования гражданской ответственности
владельцев транспортных средств в Украине**
Шокарева Е.К., Кужелев М.А.

Донецкий национальный университет, Украина

Каждое государство должно создать эффективный механизм поддержки пострадавших в результате дорожно-транспортных происшествий. В большинстве стран мира, в качестве подобного механизма выступает обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств перед третьими лицами.

В соответствии с Постановлением Кабинета Министров Украины от 28 сентября 1996 г. №1175 "О порядке и условиях проведения обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств" было введено обязательное страхование гражданской ответственности автовладельцев на территории Украины.

В соответствии с законодательной базой Украины субъектами обязательного страхования гражданской ответственности являются страхователи, страховщики (страховые организации), Моторное (транспортное) страховое бюро и третьи лица – юридические и физические лица, которым нанесен вред транспортным средством вследствие дорожно-транспортного происшествия.

Объектом обязательного страхования гражданской ответственности является гражданская ответственность владельцев транспортных средств за вред, причиненный третьим лицам вследствие дорожно-транспортного происшествия, а именно жизни и здоровью физических лиц, их имуществу и имуществу юридических лиц.

Страховой платеж устанавливается в зависимости от объема двигателя и срока действия страховки (в зависимости от этих факторов он составляет 14-27 долл. США).

В течение почти трех лет существования обязательного страхования гражданской ответственности автовладельцев на территории Украины страховщики работали в условиях ограниченного страхового покрытия (максимальная ответственность была определена в 2000 грн. (375 долл. США) и была предназначена для возмещения ущерба только за вред, причиненный жизни и здоровью третьего лица).

Однако с 1 апреля 2000 г. были внесены существенные изменения в процесс осуществления данного вида страхования. В настоящий момент максимальная страховая сумма по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, которая выплачивается за причиненный ущерб вследствие дорожно-транспортного происшествия составляет:

- жизни и здоровью третьих лиц – в размере 500 необлагаемых минимумов доходов граждан на день заключения договора (1590 долл. США);
- имуществу третьих лиц – в размере 1500 необлагаемых минимумов доходов граждан на день заключения договора (4770 долл. США).

Размер выплаты страхового возмещения по убыткам, причиненных имуществу потерпевших в ДТП, определяется на основе выводов экспертизы. Страховая компания имеет право решать, кто будет проводить экспертизу – свой эксперт или приглашенный специалист. Если такая экспертиза проведена субъектами предпринимательской деятельности, которые имеют лицензию на проведение судебных экспертиз страховая компания, страхователь (автовладелец, который имеет полис страхования) и потерпевшее в ДТП лицо не пришли к соглашению о размере убытка, дополнительная экспертиза производится за счет страхователя.

Положительным является тот факт, что выплаты будут произведены в любом случае. Если страховая компания окажется неплатежеспособной, ущерб ее клиентов погасит Моторное (транспортное) страховое бюро Украины (МТСБУ).

В данный момент на рассмотрении Кабинета министров Украины находится новый законопроект об обязательном страховании гражданской ответственности автовладельцев, где предусмотрены существенные изменения в данной отрасли (предполагается, что страховой полис будет защищать не только жизнь, здоровье пострадавшего в ДТП и имущество, а также предусмотрена страховая защита для виновника ДТП, страховые тарифы будут рассчитываться Министерством финансов Украины в зависимости от рыночной конъюнктуры и пр.).

Страхование ответственности является относительно молодым видом страхования в нашем государстве. В процессе его введения и развития возникло достаточно сложных проблем, которые необходимо оперативно решать.

Следует отметить, что распространение данного вида страхования зависит не столько от платежеспособности отечественных автовладельцев (большинство из них в состоянии внести страховой платеж, который бы обеспечил необходимое страховое покрытие), сколько от не совсем правильного понимания страхования ответственности автовладельцев перед третьими лицами как некоего механизма принуждения по уплате платежей, без учета тех социальных преимуществ, которые оно может дать.

Совершенно очевидно, что для нормального формирования рынка услуг по страхованию ответственности необходимо не только экономико-правовое, методологическое и методическое обеспечение страхования ответственности, но и своевременное обучение кадров страховщиков.

Для активизации осуществления процесса страхования ответственности и страховщикам, и Моторному (транспортному) страховому бюро Украины необходимо проводить разъяснительную работу, ибо уровень тяжелых последствий автокатастроф в Украине не уменьшается: и качество дорог, и техническое состояние транспортных средств не способствуют улучшению ситуации.

ЭКОНОМИКА ФИРМЫ

Совершенствование экономической работы путем внедрения систем оперативной аналитической обработки данных

Анисимов А.А.

Уральский государственный технический университет - УПИ, Россия

В общем случае решение управленческих и экономических задач предполагает получение исходной информации, разработку (подбор) моделей и методик, относящихся к рассматриваемому процессу или явлению и принятие решений по результатам функционального и/или логического анализа. Однако на практические подходы к экономической работе существенно влияют условия деятельности предприятий, в последние годы характеризующиеся следующими особенностями:

- Многие события в современном мире являются неожиданными и совершенно новыми;
- Темп изменения внешних условий, как правило, быстрее, чем реакция фирмы;
- Предсказуемость будущего является лишь частичной, а предсказание может осуществляться только по слабым сигналам и косвенным признакам;
- Как следствие, адекватная реакция на изменение внешних условий может осуществляться только на основе гибких экстренных решений [1].

Таким образом, мы видим, что в процессе практической деятельности в современных быстро меняющихся экономических, социальных и политических условиях экономическая работа предприятий приобретает качественно новый характер, когда взвешивание всех факторов и построение моделей затруднено в силу объективных причин. Соответственно, затруднена или невозможна работа по экономическому анализу в обычном понимании. В этих обстоятельствах многое зависит от опыта менеджеров и экономистов, вынужденных ежедневно реагировать на новые обстоятельства и принимать решения в условиях неопределенности.

В результате, очевидна необходимость в создании новой парадигмы построения процесса экономической работы и экономического анализа, которая соответствовала бы условиям быстро меняющейся внешней среды и обеспечивала бы максимальную эффективность. Основой такого подхода, на наш взгляд, может быть внедрение в повседневную деятельность предприятий автоматизированных информационных систем поддержки принятия решений — средств оперативной аналитической обработки данных (On-line analytical processing, OLAP).

OLAP-системы представляют собой программные средства, позволяющие в режиме реального времени анализировать массивы имеющихся ретроспективных данных в разрезе необходимых параметров и с необходимой детализацией. В результате их использования обеспечивается прямой доступ менеджеров и экономистов-аналитиков к необходимым данным без посредничества специальных технических и учетных служб [2].

Такой доступ к данным позволяет проверять выдвигаемые гипотезы об экономической сути и характере процессов на ретроспективных данных по мере их (гипотез) возникновения и, следовательно, оперативно принимать решения исходя из анализа имеющейся фактической информации о прошлых аналогичных или связанных событиях.

В результате применения такого подхода предприятие, скорее всего, не сможет получить полноценные многофакторные экономические модели для принятия решений и осуществления своей деятельности. Однако анализ при помощи OLAP-средств в определенных экстренных ситуациях даст некоторую базу для дальнейших действий и позволит осуществить разностороннюю оценку возможных параметров, тенденций развития, возможных колебаний различных параметров и рисков. Такой результат во многих случаях является единственной альтернативой разработке и использованию полноценных экономических моделей.

Литература

1. Гольдштейн Г.Я., Основы менеджмента: Конспект лекций. Таганрог: ТРТУ, 1997. 150 с.
2. Архипенков С.А., Аналитические системы на базе Oracle Express OLAP. М.: ДИАЛОГ-МИФИ, 2000. 320 с.

Принципы структурного анализа вертикальной интеграции в нефтяной промышленности *Бандилет А.Н.*

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

По широте преобразований, глубине и динамизму изменений правил взаимодействия хозяйствующих субъектов, изменению организационной структуры промышленный сектор России за годы реформ претерпел, пожалуй, наиболее значительные изменения. По мере укрепления либеральных основ хозяйства все большее значение приобретают стимулы интеграции, свойственные рыночной экономике.

Одно из решений существующей проблемы использования и распределения ресурсов в нефтяной промышленности России стало создание вертикально интегрированных структур на основе взаимопроникновения и объединения капиталов различных сфер деятельности. В первую очередь это связано с тем, что гибкость в принятии решений и координации совместных усилий с учетом устойчивого и долговременного характера связей между предприятиями, входящими в вертикально интегрированную компанию, наделяет этот тип организационно-хозяйственной деятельности большими преимуществами. Во вторых, создание общей инфраструктуры (информационной, банковской, страховой, снабженческо-сбытовой, транспортной, аудиторско-консалтинговой, маркетинговой, кадровой) позволяет организовывать и координировать совместную производственно-хозяйственную деятельность на выполнении совместных научно-технических и производственных программ, углублять специализацию и развивать кооперационные связи.

Теоретический подход к решению проблемы структурной перестройки нефтяной отрасли России приводит к необходимости рассмотрения трех основных параметров, которые должны быть зафиксированы на соответствующих уровнях так, чтобы комбинация этих параметров определяли различные варианты проведения структурной перестройки. К таким возможным вариантам относятся следующие: структура нефтяных компаний – данный параметр в нашем докладе является определяющим, поскольку он демонстрирует все виды образования вертикальной интеграции в рамках нефтяных компаний и оказывает очень значительное влияние на другие параметры, имеющие отношение к организации работы нефтяной промышленности; форма собственности – несмотря на то, что в настоящее время наблюдается тенденция к приватизации, государственные компании по-прежнему пользуются некоторыми преимуществами, особенно в странах, осуществляющих экспортные поставки сырой нефти, поэтому одновре-

менное присутствие частных и государственных компаний позволит обеспечить развитие конкуренции для повышения эффективности функционирования всей системы; характер государственного регулирования – включает две составляющие: законодательную систему, с помощью которой устанавливаются и контролируются "общие правила игры" – закон о недрах, налоговое законодательство, и ряд дополнительных законодательных и нормативных актов, призванных обеспечить защиту прав потребителей, защиту честной конкуренции, привлекательность нефтяной промышленности для частных инвесторов.

В отношении нефтяной компании вертикальную интеграцию можно определить как комбинацию нескольких видов деятельности внутри предприятия или группы предприятий (разведка, добыча, переработка, распределение). Более узко вертикальную интеграцию можно определить как комбинацию деятельности верхнего сектора (разведка и добыча) и нижнего сектора (переработка и сбыт).

Основные преимущества вертикальной интеграции для нефтяных структур состоят в разрешении проблемы двойной маргинализации (когда рынок промежуточной и конечной продукции являются рынками несовершенной конкуренции), обусловленной максимизацией прибыли производителем конечной и промежуточной продукции; экономии на транзакционных издержках, связанных с заключением и сопровождением контрактов со сторонними подрядчиками и исполнителями, получением необходимой информации о рынке и проч.

Главными целями, стоящими перед вертикально интегрированными нефтяными компаниями, должны стать конкуренция и демонополизация, которые на примере других стран уже показали, что являются наилучшим способом обеспечения эффективного развития нефтяной промышленности. В условиях смешанной экономики с существующими в ней разными типами предприятий следует подчеркнуть огромную важность роли государства как регулятора, особенно применительно к тем случаям, когда существует реальная угроза, что вертикально интегрированные компании создадут региональные монополии.

Таким образом, характерной особенностью структурных преобразований в нефтяной промышленности России является тенденция предприятий к формированию вертикально интегрированных компаний. Усиление позиций крупных компаний, повышенная экстерриториальность их финансово-экономической и производственной деятельности, увеличение финансово-экономического потенциала отвечает интересам нефтяного бизнеса. На наш взгляд, происходящие изменения в организационной структуре не являются привлекательными с точки зрения интересов сырьевых территорий, поскольку эти изменения способствуют усилению монопольных тенденций в отрасли и ужесточению условий эффективного функционирования мелких и средних неинтегрированных компаний. В этой связи возникает необходимость в формировании нового регулирующего механизма, обеспечивающего развитие и поддержание определенного уровня конкурентной среды в нефтяном секторе.

Формирование конкурентной стратегии фирмы как сети контрактов **Барсукова А.В.**

Ростовский государственный университет, Россия

Фирма в экономической теории рассматривается с позиций различных школ и концепций. К. Менар определяет экономическую организацию как "специфическую процедуру координации". Тамбовцев В.Л. предлагает рассматривать также и формирование стратегии фирмы как своеобразный контрактный процесс, некоторую нестандартную контрактацию.

То есть фирма формирует свою стратегию как:

1) сеть контрактов между организацией и внешними агентами по поводу получения прибыли;

2) сеть контрактов между собственниками ресурсов и управляющими, порождающая проблему "принципал-агент";

3) сеть контрактов внутрифирменных по поводу организации производственного процесса.

Стратегия фирмы будет осуществляться по трем направлениям, причем такая трактовка фирмы предполагает участие в создании стратегии не только инсайдеров: второй и третий тип контрактов, но и аутсайдеров – первый тип контрактов. Фирма вынуждена действовать при данном подходе к ее изучению между двумя ограничениями:

1) Информация о стратегии известна узкому кругу высшего менеджмента, доступ к ее получению конкурентами практически невозможен, но нехватка знаний о целях деятельности организации остальными инсайдерами создает значительные барьеры повышения эффективности их действий.

2) Информация о стратегии известна широкому кругу заинтересованных лиц, конкуренты имеют гораздо больше шансов в ее получении, но осознание работниками фирмы целей деятельности приводит к росту эффективности деятельности всей организации.

Чем сильнее конкурентная позиция фирмы, тем шире круг лиц инсайдеров и аутсайдеров, которым высший менеджмент считает необходимым сообщить содержание своей стратегии, и путях ее реализации.

М.Портер выдвигает идею о том, что "Стратегия – это решение компромиссов в конкуренции". Фирма должна идти на компромисс и при выборе кандидатов на получение информации о своей стратегии и при выборе степени полноты предоставляемых им данных.

По М. Портеру "Стратегия – это создание уникальной и выгодной позиции, предусматривающей определенный набор видов деятельности. Если бы была только одна идеальная позиция, не было бы никакой нужды в стратегии". Создать выгодную позицию помогает формирование стратегии как сети контрактов в трех направлениях. Данный подход является достаточно эффективной для малых фирм, но особенно – для корпораций. В случае корпоративных организаций следует рассматривать формирование стратегии фирмы по четырем направлениям как сеть контрактов:

- между фирмой и внешними агентами;
- между собственниками ресурсов и управляющими;
- между управляющей структурой и подразделениями;
- внутри каждого подразделения.

Контрактный подход к формированию стратегии корпорации позволяет сохранить целостность корпорации как таковой, не разделяя ее на совокупность несвязанных между собой видов деятельности. В связи с этим корпорация получает больше возможностей для эффективного разделения видов деятельности, передачи опыта и знаний подразделениям, что наращивает ее конкурентные преимущества.

Литература

1. Менар К. Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996. С.22.
2. Тамбовцев В.Л. Контрактная модель стратегии фирмы. М.: ТЕИС, 2000. С.39.
3. Портер М. Конкуренция. М.: "Вильямс", 2000. С.69, 65-66.

Классификация запасов и моделей управления ими на предприятиях *Головченко С.С.*

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, Россия

Запасы относятся к числу объектов, требующих больших капитальных вложений, и поэтому представляют собой один из факторов, определяющих политику предприятия. Рассматривая предприятия как логистическую систему можно классифицировать запасы в зависимости от их целевого назначения на: технологические (переходные) запасы, движущиеся из одной части логистической системы в другую; текущие (циклические) запасы, создаваемые в течение среднестатистического производственного периода, или запасы объемом в одну партию товаров; резервные (страховые или "буферные") – к этой категории запасов относятся также спекулятивные запасы, создаваемые на случай ожидаемых изменений спроса или предложения на ту или иную продукцию.

Логистическая система управления запасами проектируется с целью непрерывного обеспечения потребителя какими-либо видом материального ресурса. Реализация этой цели достигается решением следующих задач:

- учет текущего уровня запаса на складах различных уровней;
- определение размера гарантийного (страхового) запаса;
- расчет размера заказа;
- определение интервала времени между заказами.

Для решения этих задач выбирается одна из систем управления запасами, рассматриваемых ниже.

Система с фиксированным размером заказа.

Основополагающий параметр системы – размер заказа. Он строго зафиксирован и не меняется ни при каких условиях работы системы.

Поскольку мы рассматриваем проблему управления запасами в логистической системе отдельной организации, то критерием оптимизации должен быть минимум совокупных затрат на хранение запасов и повторение заказа.

Оптимальный размер заказа по критерию минимизации совокупных затрат на хранение запаса и повторение заказа рассчитывается по формуле (она называется формулой Вильсона):

$$OPЗ = 2 A S / i,$$

где $OPЗ$ – оптимальный размер заказа, шт.; A – затраты на поставку единицы заказываемого продукта, руб.; S – потребность в заказываемом продукте, шт.; i – затраты на хранение единицы заказываемого продукта, руб./шт.

Система с фиксированным интервалом времени между заказами.

В системе с фиксированным интервалом времени между заказами, как ясно из названия, заказы делаются в строго определенные моменты времени, которые отстают друг от друга на равные интервалы, которые установлены предприятием, например один раз в месяц, один раз в неделю.

Оптимальный размер заказа позволяет минимизировать совокупные затраты на хранение запаса и повторение заказа, а также достичь наилучшего сочетания взаимодействующих факторов, таких, как используемая площадь складских помещений, издержки на хранение запасов и стоимость заказа. Расчет интервала времени между заказами можно производить следующим образом:

$$I = N / (S / OPЗ),$$

где N – количество рабочих дней в году, дни; S – потребность в заказываемом продукте, шт.; $OPЗ$ – оптимальный размер заказа, шт.

Система с установленной периодичностью пополнения запасов до постоянного уровня.

В данной системе, как и в системе с фиксированным интервалом времени между заказами, входным параметром является период времени между заказами. В отличие от основной системы она ориентирована на работу при значительных колебаниях потребления. Чтобы предотвратить завышение объема запасов, содержащихся на складе, или их дефицит, заказы производятся не только в установленные моменты времени, но и при достижении запасом порогового уровня. Рассматриваемая система включает в себя элемент системы с фиксированным интервалом времени между заказами (установленную периодичность оформления заказа) и элемент системы с фиксированным размером заказа (отслеживание порогового уровня запасов).

Система "минимум-максимум".

Как и в системе с фиксированным интервалом времени между заказами, здесь используется постоянный интервал между ними. Система "минимум-максимум" ориентирована на ситуацию, когда затраты на учет запасов и издержки на оформление заказа настолько значительны, что становятся соизмеримы с потерями от дефицита запасов. Поэтому в рассматриваемой системе заказы проводятся не через каждый заданный интервал времени, а только при условии, что запасы на складе в этот момент оказались равными или меньше установленного минимального уровня. В случае выдачи заказа его размер рассчитывается так, чтобы поставка пополнила запасы до максимального желательного уровня.

На основе представленных выше моделей осуществляется разработка других различных моделей управления запасами.

Так, одним из наиболее простых методов оптимизации начального запаса с учетом прогноза уровня надежности материального обеспечения является построение математико-статистических имитационных моделей. В этом случае математическая модель основывается на традиционном подходе к оценке удельных затрат на хранение и потерь в связи с иммобилизацией, а также удельных потерь в связи с дефицитом как постоянных величин (не меняющихся с длительностью хранения).

Учет в модели реального изменения удельных затрат, потерь во времени и реальной изменчивости параметров поставки и отпуска, рассматриваемых как переменные случайные величины, обеспечивает обоснованность полученных результатов и расширяет возможности использования модели при планировании запасов, а также для анализа самого процесса снабжения, выявления причин снижения надежности материального обеспечения производства и образования сверхнормативных запасов.

Литература

1. Инютина К.В. Повышение надежности и качества снабжения. Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1983. 237 с.
2. Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управление запасами. СПб.: Питер, 2001. 376 с.
3. Логистика: Учебное пособие / Под ред. Б.А. Аникина. М.: Инфра-М, 2000. 352 с.

Автоматизированные системы управленческого учета корпораций

Гречушкин В.М.

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

Ядром любой системы автоматизации крупных компаний является корпоративная информационная система (КИС). Об этих системах сказано и написано очень много. Но КИС решают только часть задач корпорации, оставляя открытыми немало вопросов управления и, несмотря на активное расширение функционала, никак не мешают на рынке развитию других классов систем, в первую

очередь аналитических. Попробуем определить границы, разделяющие различные классы, немного рассказать о каждом из них и его месте в организации управления компанией.

Итак, в центре находится КИС, главный компонент информационной системы. Ее задачи – связывание операционной деятельности компании с финансовым и материальным учетом и предоставление доступа к этой информации. Для текущей работы это покрывает практически все потребности. Но при стратегическом планировании и контроле за предприятием на макроуровне возникает набор задач, не решаемых в рамках корпоративных информационных систем. Вот этот набор:

- сложный анализ данных (OLAP);
- бюджетирование;
- долгосрочное планирование.

Эти три задачи не могут быть решены с использованием существующих КИС и вряд ли будут решаться в будущем. Происходит это потому, что они имеют принципиально разную сущность. КИС требует организации информационных потоков, а для стратегических систем нужны мощные аналитические модули. Соответственно, даже в тех случаях, когда компания выпускает, например, КИС и OLAP под одной торговой маркой, это всегда разные продукты. Рассмотрим коротко основные функции каждого из этих продуктов.

OLAP. OLAP расшифровывается как Online Analytical Processing, оперативный анализ информации. Такие приложения должны помогать пользователям своевременно обнаруживать и анализировать тенденции, проблемы и возможности, стоящие за данными, которые содержатся в КИС. В число ключевых задач, выполняемых пользователями OLAP, входят:

- Анализ прибыльности
- Анализ направления развития продуктов
- Анализ положения на рынке
- Анализ производительности
- Моделирование сценариев

Для этих целей в системах OLAP обязательно присутствует три элемента:

- Модули сбора информации, ориентированные на разнообразные источники данных. Они отвечают и за интеграцию с КИС, но система не может быть привязана только к ней, т.к. используемые данные обычно имеют разную природу и разный формат.
- Подсистема моделирования, формирующая многомерную структуру данных.
- Подсистема анализа, помогающая извлекать из модели полезную информацию.

Бюджетирование. Бюджетирование имеет свои особенности, главная из которых – распределенная работа над моделью. В бюджетный процесс всегда вовлечено много людей и организация их совместной работы требует соответствующей структуры системы. Бюджетирование как учетная система является многомерной структурой и представляет дополнительные возможности для управления. Так, в трехмерной бюджетной системе каждая доходная или хозяйственная расходная операция при регистрации получает три аналитических признака, по какой статье она проходит, к какому центру ответственности и проекту (продукту) относится. В результате администрация предприятия сможет оценить эффективность работы не только отдельных подразделений, но и прибыльность конкретных проектов (продуктов).

Стандарты автоматизированных систем управления предприятием (АСУП) APICS (American Production and Inventory Control Society) также в значительной

степени основываются на международном стандарте финансовой отчетности №14, кроме этого:

АСУП отвечающие стандарту ERP (Enterprise Resource Planning) позволяют отслеживать не только производственные, но и все другие ресурсы предприятия (финансовые, сбытовые, кадровые)

Стандарт MRP (Manufacturing Resource Planning) является предшественником ERP и отражает концепцию детального планирования производства предприятия, включающую учет заказов, планирование загрузки производственных мощностей, планирование всех производственных подразделений в ресурсах (материалы, оборудование, персонал), планирование производственных затрат, моделирование хода производства, его учет, планирование выпуска готовых изделий, оперативное корректирование плана и производственных заданий.

В компьютерных системах управления бизнесом главными для систем бюджетирования функциями являются:

- Дистрибуция и сбор данных. Можно организовать совместную работу через единую базу данных, но информационные потоки здесь не так значительны и удобнее оказываются подходы, когда фрагменты бюджета распространяются между менеджерами, а потом собираются в единый документ.
- Планирование (составление) бюджетов различных уровней.
- Согласование и утверждение бюджетов.
- Консолидация.
- Формирование фактических показателей бюджета.
- Консолидация.
- Анализ исполнения бюджета и на его основе проведение корректировок бюджета, и, как следствие – эффективный контроль бюджета на любом этапе.

Перспективы. Несмотря на общие тенденции к созданию все более интегрированных систем, разделение продуктов на аналитические и поддерживающие их информационные потоки становится все более распространенным. А их совместная работа облегчается за счет улучшающейся стандартизации принципов представления результатов. Поэтому можно ожидать, что три описанные группы по-прежнему будут развиваться параллельно КИС, активно используя хранимые ею данные. Примером могут служить такие продукты, как Галактика, Парус, Нуregion OLAP, успешно работающие рядом с SAP R/3 или любой другой корпоративной системой.

Интернет – компании как объекты инвестиций *Груздева Е.В.*

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

Предпринимательство в сфере Интернет переживает период бурного роста, происходящего на фоне постоянного увеличения свободных финансовых ресурсов, требующих прибыльного размещения. В настоящее время в экономически развитых странах сложился определенный дефицит привлекательных инвестиционных проектов, и в этих условиях лавинообразный рост спроса на проекты, связанные с Интернет – бизнесом, неудивителен.

Рассмотрим факторы, влияющие на решения инвестора о приобретении того или иного проекта.

В первую очередь – это востребованность идеи, которую предлагают и воплощают авторы в проекте. Критерием оценки может служить наличие готового мини-бренда со сформировавшейся аудиторией, популярностью, и с определенным cash flow. Компания должна представлять собой не только

успешный бизнес с хорошими перспективами и достаточно высоким уровнем прозрачности корпоративной информации.

Следующий фактор, влияющий на решения инвестора о приобретении того или иного проекта, – это присутствие выстроенной управленческой структуры, где понятны механизмы принятия и воплощения решений. У проекта точно так же должна быть структура, четкий план развития, отчетность, как и у "неэлектронного бизнеса". Следует отметить, что не последнюю, а иногда и очень серьезную роль играет команда, а именно – представление людей о бизнесе, о дальнейшем развитии, об адекватности ситуации, а также их готовность существовать в каких-то партнерских отношениях.

В-третьих, существенный фактор, на который обращают внимание инвесторы – это наличие бизнес-плана, то есть наличие у людей готовности и возможности создавать программу своего собственного развития. Это должны быть настоящие планы развития – не на ближайший месяц (из чего платить за аренду подвала или на что купить новый монитор), а, например, как расширить базу пользователей, какие нужны маркетинговые программы, как будет расти проект в условиях конкуренции, которая постепенно становится все более жесткой. Планировать свое развитие нужно как минимум на годы – по крайней мере на два-три. В то же время должна быть готовность и возможность достаточно быстро и четко воплощать новые идеи, потому что вся мировая практика показывает, что лучше быстро запустить достаточно сырой проект, чем долго его готовить, потратить полгода или год и в результате выйти с сайтом, который окажется никому не нужен.

Те, кто заинтересован в стратегическом инвестировании, а не в спекулятивном получении прибыли за несколько месяцев, будут обращать свое внимание на проекты, связанные с торговлей в сети, – на создание онлайн-магазинов. Регулярные обзоры российского рынка электронных магазинов показывают, что оборот этих магазинов в России невелик. Вкладывать в электронную торговлю должны только стратегические инвесторы, которые заинтересованы в развитии проектов – те, кто будет готов через три года, когда будет реальный поток людей, поддержать бизнес готовыми коммуникациями, складами и так далее. Сейчас, например, Amazon.com наращивает свою складскую базу, чтобы догнать в этом отношении сеть Barnes&Noble, у которой нет проблем с возвратом книг.

Недавние колебания NASDAQ хорошо продемонстрировали, что добиться первичного возврата капиталов менее чем за 3-5 лет практически невозможно. Безусловно, в расчетных ожиданиях инвесторов, как правило, всегда заложен рост капитализации финансируемых проектов, но динамика рынка в период 1996-2001 г. показывает, что она не будет напрямую зависеть от роста акций. Будущее есть только у тех проектов, инвесторы которых действительно занимаются их развитием, а не просто контролируют, сколько заработано, а сколько потеряно.

Полноценная подготовка компании к привлечению инвестиций – сложный процесс, требующий серьезного отношения и определенных затрат. Многие связанные с ним проблемы трудно решить силами самой компании, поэтому возникает настоятельная необходимость в использовании профессиональных консультантов. Однако при должной постановке дела приложенные усилия окупятся сторицей, поскольку возрастут объемы средств, вкладываемых в российские Интернет-компании.

Роль и место программных средств в процессе бизнес-реинжиниринга *Джамтырова Н.В.*

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

Проводимые в стране реформы инициировали процесс формирования товарных и финансовых рынков, развитие конкуренции, повлекли за собой массовые преобразования государственных предприятий в акционерные общества, возникновение совершенно новых и ликвидацию неэффективных организаций. Этот процесс получил название реструктуризация, целью которой является превращение предприятий, которые выступали лишь как производственные и социальные ячейки народного хозяйства, в фирмы – основное звено рыночной экономики.

В данном контексте становится актуальным вопрос не только самих преобразований, но и управления этим процессом, его обеспечения, как людьми, так и технологиями.

Концепция реинжиниринга бизнес-процессов является одним из возможных инструментов реформирования системы управления, являющейся возможно самым важным фактором неэффективности предприятий и также подлежит реорганизации. Реинжиниринг бизнес-процессов – это совокупность методов и средств, предназначенных для кардинального улучшения основных показателей деятельности компании (предприятия) путем моделирования, анализа и перепроектирования существующих бизнес-процессов. При этом основным оперируемым понятием становится термин *бизнес-процесс* – целенаправленный поток работы, переходящий от одного отдела предприятия к другому (в целом всю деятельность предприятия можно представить как совокупность большого числа процессов).

Суть реинжиниринга бизнес-процессов заключается в построении системы рационального управления предприятием, отправной точкой которой является не программное обеспечение, а взаимодействие человеческих и материальных ресурсов. Процесс реинжиниринга состоит из следующих этапов: разработка образа будущей компании, создание модели существующей компании (называемое также обратным, или ретроспективным реинжинирингом), разработка нового бизнеса (прямой инжиниринг), внедрение перепроектированных процессов.

Однако использование программных средств в процессе реинжиниринга позволяет во многом упростить и облегчить процесс на различных его этапах (планирование, разработка, реализация). При этом на каждом этапе требуются различные системы поддержки процесса реинжиниринга, отражающие специфику и удовлетворяющие определенные потребности. Например, упрощение процесса подготовки аналитических материалов, автоматизация деятельности по созданию модели бизнес-процессов в части проверки соответствия модели принятым стандартам реинжиниринга, практическое использование перепроектированных процессов предприятия как действующей модели его функционирования с использованием информационных систем управления, и т.д.

Использование информационных технологий обеспечивает три категории изменений: улучшение временных характеристик процессов без модификации их содержания (автоматизация, анализ данных машинными методами); случаи реорганизации последовательности шагов по выполнению заданий в бизнес-процессе (одновременное выполнение работ, распределенные базы данных, повышение скоординированности за счет оперативного доступа к информации, экспертные системы); контролирование каждого конкретного экземпляра процесса и выявление мест, где он наталкивается на те или иные проблемы (измерение параметров функционирования процессов для выявления "узких мест").

Информационная технология является основой реинжиниринга бизнес-процессов. Информационная поддержка решающим образом влияет на функционирование процессов и при правильном использовании приводит к многократному повышению их результативности. При широкомасштабных же преобразованиях необходимо как можно раньше определить, какой будет информационная система поддержки, что позволит уже на ранних этапах учитывать ее влияние на реконструируемые процессы.

Литература

1. Ионов В.И., Морозова Н.Е. Реструктуризация предприятий: проблемы и пути их решений. Ставрополь, 1999.
2. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса. М.: "Финансы и Статистика", 1997.
3. Уткин Э.А. Бизнес-реинжиниринг. Обновление бизнеса. М.: Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ", Издательство "ЭКМОС", 1998.

Механизм корпоративного контроля за менеджерами российских предприятий Дорофеев П.В.

Российская академия государственной службы при Президенте РФ, Россия

Усиление влияния крупного корпоративного капитала на экономические, политические и социальные процессы в России и нарастающая необходимость повышения эффективности работы российских компаний требуют нового подхода к совершенствованию национальной системы корпоративного управления.

Система корпоративного управления представляет собой организационную модель, с помощью которой компания выражает и защищает интересы своих инвесторов и акционеров. Исходной основой формирования этой системы является разделение функций по реализации права собственности, т.е. закрепление функций владения капиталом компании, выполнения управленческих операций и осуществления контроля за разными лицами.

Основные принципы корпоративного управления компаниями можно сформулировать в следующем виде:

- сочетание интересов всех акционеров, предварительное урегулирование и внутреннее разрешение возникающих конфликтных ситуаций;
- равноправное положение всех групп акционеров, включая миноритарных и иностранных акционеров, обеспечение эффективной защиты их интересов;
- неукоснительное соблюдение установленных законодательством норм и опосредованное взаимозаинтересованное сотрудничество всех субъектов корпоративных отношений;
- информационная открытость компаний, своевременное и полное информирование акционеров о финансово-хозяйственной деятельности;
- эффективная управленческая дисциплина, подотчетность органов управления контролирующим корпоративным структурам и акционерам.

Разделение функций порождает необходимость формирования эффективного механизма корпоративного контроля за работой менеджеров в интересах акционеров. Решение указанной проблемы требует проведения комплекса мероприятий.

Принципиальное значение имеют: обеспечение прозрачности аффилированных отношений; снижение доли государства в акционерном капитале предприятий и смягчение остроты проблем, связанных с управлением госсобственностью; исключение региональных властей из числа самостоятельных субъектов корпоративных отношений; совершенствование судебно-процессуальных норм

по защите акционеров; повышение уровня корпоративной культуры руководителей предприятий.

Также необходимо оптимизировать структуру акционерного капитала компаний через повышение концентрации собственности в руках крупных внешних акционеров (аутсайдеров), выступающих в качестве стратегических инвесторов.

Изучение природы возникновения корпоративных конфликтов позволяет сделать вывод о необходимости разработки инструментов по стимулированию консолидации интересов субъектов корпоративных отношений.

Полагаем, что в этой связи требуются средства контроля предупреждающие возможность извлечения акционерами частных выгод от контроля в ущерб общим корпоративным интересам.

Российская система корпоративного управления нуждается в новом инструменте, обеспечивающем повышение роли миноритарных акционеров и защиту их интересов.

Контроль акционеров за деятельностью менеджеров должен сочетать внешние средства контроля, определяемые рынком, и внутренние средства контроля, которые связаны с внутренней организационной структурой компании. В переходных экономиках особое значение имеют прямой контроль за менеджментом компании со стороны мажоритарного собственника и контроль со стороны независимых советов директоров. Прямой контроль должен опираться на экономическую заинтересованность реальных собственников и экономическую ответственность руководителей за качество принимаемых управленческих решений.

Считаем, что достаточно эффективную работу по координации интересов групп, в том числе миноритарных акционеров, не имеющих действенных средств воздействия, защиты своих интересов и контроля за деятельностью менеджеров, могут осуществлять советы директоров, имеющие в своем составе независимых представителей.

В этой связи актуализируется необходимость создания профессионального объединения независимых директоров, например, в форме саморегулируемой общественной организации, по выработке профессиональных стандартов поведения независимых директоров, сертификации своих членов и профессиональному контролю за их деятельностью. Сейчас деловое сообщество нуждается в кодексе профессиональной деятельности независимых членов советов директоров как документа, определяющего четкие стандарты и правила поведения независимых директоров.

Проблемы эффективности бюджетирования корпорации в условиях рыночной экономики *Екатериновская М.А.*

Новороссийская государственная морская академия, Россия

При постановке бюджетирования в корпорации обязательно наличие единого контура бюджетного управления, обеспечивающего непрерывность процесса. Это сводится к необходимости построения единой цепи: цели корпорации должны преобразовываться в финансовые планы, затем должна быть обеспечена реализация самого бизнеса. Система учета должна измерять результат выполнения бюджетов, строить индикаторы для анализа отклонений. Далее должна выполняться процедура регулирования: поддержания положительных отклонений и погашение отрицательных. В современной научной литературе управление по отклонениям бюджетных параметров рассматривается очень поверхностно. В практике, решение данного вопроса в корпорациях сводится лишь к анализу све-

ряемых плановых и фактических данных и, в лучшем случае, к принятию ситуативных мер.

Однако в силу того, что накапливающийся эффект от повторяющегося незначительного неблагоприятного отклонения может оказаться достаточно разрушительным, то возникает объективная необходимость в разработке механизма управления по отклонениям как метода маневренности корпорации в условиях рыночной экономики.

В целях обеспечения наибольшей эффективности бюджетирования целесообразно осуществлять регулярный финансовый мониторинг, в основе которого будет некоторый индикатор оценки финансовой ситуации, согласно которому руководство получит возможность вырабатывать своевременные адекватные меры. Задача интегрированной оценки финансовой ситуации сводится к выбору такого обобщенного показателя, который бы "впитал" в себя количественные значения наиболее значимых частных критериев, обеспечивая достоверность оценки. Кроме того, интегральный показатель должен быть "читаемым" в абсолютном измерении.

Метод определения интегрального показателя финансовой ситуации корпорации позволит автоматизировать расчет коэффициентов и формализовать задачу оценки финансовой ситуации. Формализация понятия финансового состояния позволит значительно сократить продолжительность оценочных процедур, повысить степень надежности оценки и дать возможность принять своевременно адекватные меры по управлению сложившейся ситуацией, отслеживая тенденции ее изменения.

Периодически (например, ежеквартально) используя данный индикатор, корпорация получит возможность определять не только финансовую ситуацию, сложившуюся под воздействием отклонений бюджетных параметров, но и прослеживать устанавливающиеся тенденции потенциального развития. Последнее особенно важно, так как это позволит кроме финансового мониторинга осуществлять и соответствующий прогноз. Данные элементы должны стать основными компонентами механизма управления по отклонениям, в результате чего комплекс вырабатываемых мер будет нейтрализовывать не только возникшие неблагоприятные отклонения, но и предугадывать потенциальные, нося более результативный характер. Полученный результат, являясь частью общей схемы бюджетирования, станет достаточно надежным инструментом оценки и управления деятельностью корпорации.

Эффективный собственник машиностроительных предприятий России *Еремеев Н.А., Микрюкова М.С.*

*Институт экономики Костромской государственной университет
им. Н.А. Некрасова, Россия*

С усложнением экономической жизни и производственных процессов резко возросли требования к качеству управления собственностью, поэтому проблема формирования эффективного собственника актуальна для современной экономики России. Собственник, в конечном итоге, несет ответственность за все положительные и отрицательные результаты деятельности предприятия [3]. Методы оценки эффективности деятельности собственника могут быть различны и зависят от того, какой смысл вкладывается в это понятие. Однако на данный момент времени общепризнанного определения "эффективного собственника" нет.

Таким образом, целью предложенной работы является раскрытие проблемы формирования эффективного собственника на примере предприятий машиностроительного комплекса России. Ее реализация предполагается через последовательную постановку и решение следующих задач: 1) ознакомление с существ-

вующими методами оценки эффективности деятельности владельца предприятия; 2) определение показателей и критериев эффективности; 3) анализ деятельности некоторых машиностроительных предприятий России на основе выделенных критериев.

Изучив теорию вопроса и основываясь на мнениях экспертов, мы сделали вывод о существовании трех основных подходов к определению эффективного собственника: с позиции интересов государства, работника и собственника предприятия. Каждый из подходов характеризуется рядом показателей. Так, для государства это могут быть объем налогов, уплачиваемых в местный, федеральный бюджеты; для работника – уровень заработной платы, объем средств на содержание соцсферы; для собственника же – чистая прибыль, объем продаж и другие. Объединив основные показатели, мы вывели критерии для оценки эффективности деятельности частного владельца и обосновали их с помощью анализа нескольких машиностроительных предприятий: ОАО "Ижорские заводы" (Санкт Петербург) и ОАО "Завод "Маяк" (г. Нерехта, Костромская обл.) и ОАО "Завод "Маяк" (г. Нерехта, Костромская обл.), специализирующееся на производстве электронной техники, продукции производственно-технического назначения.

ОАО "Ижорские заводы" является единственным в России производителем установок для атомных реакторов и занимает 50% внутреннего рынка в производстве шагающих экскаваторов. В 1997-1998 гг. предприятие находилось на грани финансового краха. В феврале 1998 г. 46,5% акций было приобретено холдингом "Уралмаш заводы". С приходом нового собственника были приняты следующие меры по улучшению экономического состояния предприятия: выделены трубное и нефтехимическое производство, основан торговый дом, заключены соглашения с крупнейшими кредиторами завода по рассрочке долговых платежей и другие. В результате объем реализации в период с 1997 по 2000 г. возрос почти в 5 раз; прибыль с 20 млн. руб. за 1997 г. увеличилась до 254,7 млн. (на 01.10.2000); средний уровень зарплаты возрос более чем в 2,8 раза; объем налогов, уплачиваемых в местный и федеральный бюджеты возрос в 2 раза. В итоге на конец 2000 – начало 2001 гг. загруженность производственных мощностей с 20% на момент покупки возросла до 50% [1,63]. Таким образом, на основании вышеприведенных фактов собственника данного предприятия можно считать эффективным как с точки зрения интересов государства и работников, так и самого собственника.

Основной продукцией ОАО "Завод "Маяк" (г. Нерехта, Костромская обл.) являются приборы СВЧ, устройства для зарядки автомобильных аккумуляторов, комплектующие изделия замков сейфовых, врезных и т.п. В 1997 г. 45% акций предприятия были проданы ООО "Аксон" (г. Кострома) на коммерческом конкурсе с инвестиционными условиями. В марте 1999 г. в результате невыполнения инвестиционных условий договор был расторгнут [2]. В период с 1997 по 1999 гг. состояние предприятия значительно ухудшилось, о чем свидетельствуют следующие показатели: прибыль уменьшилась в 4,5 раза; кредиторская задолженность с 1998 по 1999 гг. возросла в 1,3 раза; среднесписочная численность работников на предприятии в период с 1998 по 1999 гг. сократилась с 248 чел. до 204 [4]. Учитывая экономическое состояние предприятия до и после прихода частного владельца, деятельность собственника ОАО "Завод "Маяк" можно считать неэффективной.

Проанализировав деятельность ОАО "Ижорские заводы" и ОАО "Завод "Маяк" на основе выделенных критериев, был сделан вывод о том, что эффективным является собственник первого предприятия. В отличие от собственника ОАО "Завод "Маяк", данный частный владелец не только достигает высокой доходности (прибыльности предприятия) на основе технического и организационного обновления, но и обеспечивает высокую и своевременную заработную плату. Он вовремя платит налоги в федеральный и местный бюджеты, способствуя экономическому росту России.

Литература

1. Борисова Е. Передел возможного // Профиль, 2001, №18, С.56-67.
2. Отчеты по финансово-экономической практике студентов КГУ.
3. Устюжина Е. Перераспределение или предел. В поисках эффективного собственника // Политэкономия. Приложение к Независимой газете, 2000, 6 июня, №9, С.15.
4. Материалы Департамента имущественных отношений г. Костромы.

Влияние интеллектуальных активов на эффективность функционирования фирмы

Жаровская А.А.

Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова, Россия

Конкурентоспособность современной фирмы во все более значительной степени зависит не от контролируемых ею финансовых и материальных ресурсов, а является результатом использования интеллектуально-информационных факторов неосязаемого характера.

Именно эти факторы – интеллектуальные активы – определяют реальную ценность фирмы. О возрастающей роли интеллектуальных активов свидетельствует тот факт, что рыночная стоимость современной фирмы может в сотни раз превосходить стоимость ее балансовых активов. Данная разница является оценкой рынком стоимости неосязаемых интеллектуальных активов фирмы.

Интеллектуальные активы, имея неосязаемую информационную природу, обладают рядом уникальных свойств, требующих особого подхода к их формированию и использованию. Одним из таких свойств является возможность создания их как во внутренней, так и во внешней среде функционирования фирмы. Любой реальный актив фирмы (в позитивном смысле) является фактором, увеличивающим ее возможности, а, следовательно, и рыночную стоимость. Тогда положительное мнение потребителей и других общественных групп, партнерские отношения с поставщиками и подрядчиками, развитые дистрибьютерские каналы, известность торговой марки и т.п., безусловно, могут быть признаны реальными активами фирмы, т.к. существенно влияют на оценку рынком ценности фирмы. Такие активы можно назвать внешними интеллектуальными активами фирмы. Нормативная бухгалтерская модель не позволяет однозначно идентифицировать и оценить эти активы, а существующие правовые механизмы не могут в полной мере формально закрепить традиционные отношения собственности фирмы на них. Тем не менее, внешние интеллектуальные активы фирмы становятся таковыми в результате целенаправленного и эффективного информационного воздействия на целевые аудитории, контролируемого фирмой.

Так, например, репутация фирмы (внешний имидж) является результатом корпоративного потока информации, направляемого фирмой во внешнюю среду посредством прямых коммуникационных каналов. Формирование имиджа должно начинаться задолго до выхода фирмы на рынок уже на этапе предпроизводственного маркетинга. Для предприятия очень важно одновременно с формированием каналов распределения продукции отслеживать возникающий образ фирмы и целенаправленно его корректировать в желательном направлении. Однако обратный информационный поток, позволяющий судить об эффективности действий фирмы по созданию внешних активов, не инициируется целевыми аудиториями. Иначе говоря, фирма заинтересована в обратной связи, но внешние субъекты, как правило, пассивны в информационном плане по отношению к конкретной фирме, что заставляет ее тщательно формировать обратные информационные каналы.

Как и любые другие внешние интеллектуальные активы фирмы нуждаются в адекватной оценке эффективности процесса "ресурсы – активы – результаты". Здесь возникает сразу несколько проблем. Во-первых, это выявление качества и количества ресурсов, требуемых для формирования внешних интеллектуальных активов. В практическом плане это означает определение структуры затрат, связанных с формированием того или иного внешнего интеллектуального актива, что в реалиях отечественной экономики зачастую весьма затруднено. Во-вторых, это идентификация и оценка уже созданных активов, их рациональное использование. Наилучшим оценщиком активов является рынок, однако, если он неразвит и неэффективен, дать реальную денежную оценку, например, репутации фирмы очень сложно. В-третьих, оценка фактических и ожидаемых результатов, получаемых фирмой за счет формирования и использования внешних активов. Связь между использованием конкретного внутреннего или внешнего интеллектуального фактора и изменением общих показателей функционирования фирмы носит опосредованный и неоднозначный характер, период времени между затратами и результатами может быть очень велик, при этом период использования созданного интеллектуального актива может быть сколь угодно долгим и зависит только от степени морального износа.

Интегральная оценка интеллектуального капитала компании должна отражать многогранную деятельность компании в целом. Важно, что для компаний различной специализации набор же показателей строго индивидуален. Автором предлагается использовать графический метод, при котором критерием роста будет служить условие: $S_b > S_s > S_{ns}$, где S_b – площадь многоугольника при высоком уровне интеллектуального капитала компании; S_s – площадь многоугольника при среднем уровне интеллектуальности компании, S_{ns} – площадь многоугольника при низком уровне интеллектуального капитала компании. Такой график не только характеризует текущее состояние компании, но и направленность стратегии ее развития

Таким образом, повышение эффективности функционирования современной фирмы во многом будет определяться решением проблемы формализации управления и оценки внешних интеллектуальных активов.

Литература

1. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения // Менеджмент в России и за рубежом, 2001, №4.
2. Роос И. Интеллектуальный капитал. Вы можете управлять тем, что можете измерить // Маркетинг, 1998, №3.
3. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности. М.: Экспертное бюро-М. 1997. С.23.
4. Макконоши Г. Управление интеллектуальными активами – существенный вклад в бизнес. Опыт корпорации "Доу кэмикал" // Труды Международной конференции "Коммерциализация технологий: российский и мировой опыт", Санкт-Петербург, 7-10 июля 1997 г. СПб., 1997.

Система и функции маркетингового менеджмента

Калиниченко М.П.

Донецкий национальный университет, Украина

Американская маркетинговая ассоциация одобрила следующее определение маркетингового менеджмента: "Маркетинговый менеджмент – это процесс планирования и реализации концепций ценообразования, продвижения и распределения идей, товаров и услуг, направленный на осуществление обменов, удовлетворяющих как индивидуальным, так и организационным целям".

Индивидуумы вступают в организацию и намеренно работают вместе, потому что считают это способом достижения общей и своих личных целей. Одна из основных целей маркетинговой деятельности организации является обеспечение максимального объема прибыли в процессе купли-продажи, при котором удовлетворение спроса является фактором достижения цели. Иными словами, члены организации при ориентации на концепцию маркетинга на свои потребности и нужды смотрят через призму запросов покупателей. Очевидно, что маркетинговое управление является важной деятельностью для организации.

Итак, маркетинговый менеджмент имеет место, когда каждая из сторон потенциального обмена разрабатывает и использует средства достижения желательного отклика другой стороны. Система маркетингового менеджмента должна строиться на основополагающих принципах современного маркетинга и системного подхода: во-первых, комплексного и систематического изучения рынка и перспектив его развития, во-вторых, изучения деятельности конкурирующих организаций, их возможностей, рыночной стратегии, в-третьих, контроля выполнения требований, выдвигаемых противоположной стороной, в-четвертых, активного воздействия на уровень и характер спроса, в-пятых, рассмотрения процессов в развитии и взаимозависимости. Это будет залогом решения основной задачи маркетингового менеджмента – достижение чувства удовлетворения всеми участвующими в обмене сторонами.

Маркетинговое управление есть процесс перевода системы в новое, заранее назначенное состояние на основе законов, присущей этой системе. Управление необходимо рассматривать как систему взаимосвязанных функций и обособившихся направлений управленческой деятельности. Процесс маркетингового управления включает в себя следующие функции:

1. Планирование маркетинга
 - 1.1 планирование товара, цен;
 - 1.2 планирование распределения, продвижения;
 - 1.3 планирование закупки товара.
2. Организация маркетинга
 - 2.1 организация структуры управления маркетингом;
 - 2.2 организация каналов товародвижения и ценовой политики;
 - 2.3 распределение прав, задач и ответственности в системе маркетингового управления;
 - 2.4 организация сбора и обработки маркетинговой информации.
3. Мотивация
 - 3.1 каналов товародвижения и потребителей;
 - 3.2 персонала службы маркетинга.
4. Учет и контроль маркетинговой деятельности
 - 4.1 контроль годовых планов маркетинга и прибыльности;
 - 4.2 стратегический контроль (аудит маркетинга).

Для реализации вышеперечисленных функций необходимо сформировать систему маркетингового управления, которая содержит ряд последовательно выполняемых этапов:

- определение целей: достижение определенного объема прибыли, увеличение объема продаж, устранение ущерба окружающей среде, сохранение рабочих мест и т.п.;
- анализ достижения целей. Цели должны обладать рядом характеристик, а именно конкретность, обозримость, реальность, логичность, эффективность и т.п.;
- разработка структуры системы управления. На этом этапе выбирается один из известных типов организационных структур системы управления, распределяются права, обязанности и ответственность;

- разработка технологии управления. При реализации этого этапа решаются задачи: определение технологии выполнения всего процесса управления, выработка и принятие решений, организация выполнения решений, координация и контроль за ходом выполнения решений разработки, обнаружение объективных угроз от поведения фирмы-конкурента, определение порядка оценки эффективности;
- определение связей, объектов и путей прохождения информации, количества, состава документов, порядка их предоставления;
- подготовка и использование технических средств;
- подбор и обучение руководителей и технического персонала.

Таким образом, маркетинговый менеджмент – это процесс, основывающийся на функциях управления; включая идеи, товары как основные категории; базируется на обмене; указана основная задача – достижение чувства удовлетворенности всеми сторонами.

Использование метода балльной оценки Аргенти для предсказания банкротства предприятия Камалова А.Д., Камалова Г.Д.

Самарская государственная экономическая академия, Россия

На нынешнем этапе развития российской экономики выявление неблагоприятных тенденций развития предприятия, предсказание банкротства приобретают первостепенное значение.

Известны следующие основные подходы к предсказанию банкротства. Первый базируется на финансовых данных и включает оперирование определенными коэффициентами.

Второй исходит из данных по обанкротившимся предприятиям и сравнивает их с соответствующими данными исследуемого предприятия. За последние десятилетия опубликовано множество списков обанкротившихся предприятий. Некоторые из них содержат описание предприятий по десяткам показателей. Однако большинство списков не упорядочивают эти данные по степени важности и не расставляют их последовательно. Попыткой компенсировать эти недостатки является метод балльной оценки Аргенти.

Кроме этих двух "количественных" подходов в качестве самостоятельного выделяют еще и "качественный" подход, основанный на изучении отдельных характеристик, присущих бизнесу, развивающемуся по направлению к банкротству.

Предприятие подвержено различным видам кризисов (экономическим, финансовым, управленческим). Под банкротством принято понимать финансовый кризис, то есть неспособность предприятия выполнять свои текущие обязательства. Экономический кризис – это ситуация, когда материальные ресурсы предприятия используются неэффективно. В случае кризиса управления имеет место неэффективное использование человеческих ресурсов, что часто означает также низкую компетентность руководства и, следовательно, неадекватность управленческих решений требованиям окружающей среды.

Показатель Аргенти (А-счет) характеризует кризис управления.

Согласно данной методике исследование начинается с предположений, что: а) идет процесс, ведущий к банкротству; б) процесс этот требует для своего завершения нескольких лет; в) процесс может быть разделен на три стадии: недостатки, ошибки, симптомы. Каждому фактору каждой стадии присваивается определенное количество баллов и рассчитывается агрегированный показатель – А-счет, который показывает вероятность наступления банкротства.

На исследуемом предприятии – ОАО "Завод бытовой химии" г. Самары – был проведен экономический и организационно-управленческий анализ деятельности. Согласно методике Аргенти было выявлено, что предприятие может обанкротиться в течение ближайших пяти лет.

Для этого предприятия, находящегося в условиях кризиса управления, были разработаны рекомендации по совершенствованию организации деятельности аппарата управления, а также по совершенствованию функций системы управления персоналом (набор и отбор персонала, подготовка и переподготовка кадров, разработка эффективной модели мотивации).

Оценка долей сторон в создании объектов интеллектуальной деятельности Киселева Т.А.

Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова, Россия

В условиях стремительного развития научно-технического прогресса в современном мире интеллектуальная деятельность осуществляется на каждом предприятии, и ее результаты занимают особое место в имуществе предприятия.

Оценка долей сторон, принимающих участие в создании объектов интеллектуальной деятельности, характеризует как текущее финансовое состояние предприятия, так и в значительной мере определяет его перспективу, а также уточняет учет и отчетность имущества предприятия.

Поэтому в настоящее время имеют значение не только оценка и учет объектов интеллектуальной деятельности, но и актуален вопрос о разработке и внедрении методологии по определению стоимости ее долей.

В рассмотренной далее методологии в основе определения доли объекта интеллектуальной деятельности лежат понятия "жизненный цикл изделия" и "жизненный цикл объектов интеллектуальной деятельности". Объясняется это тем, что необходимость в определении долей сторон, принимающих участие в создании объектов интеллектуальной деятельности, может возникнуть на любом этапе жизненного цикла изделия.

Полный жизненный цикл наукоемкой продукции включает следующие этапы:

- Разработка изделий с реализацией в них новых технических и технологических наукоемких принципов, не имеющих аналогов по назначению.
- Освоение нового изделия, подключение его к производству
- Производство и реализация изделий на рынке (жизненный цикл товара на рынке).

Соотношение времени разработки и освоения изделия и времени его производства и реализации отражает способность предприятия перестраиваться на выпуск новых изделий, необходимых рынку, и продержаться на нем необходимое время. Это соотношение называется нормативным коэффициентом обновления:

$$K_o = T_{on} / T_{np}.$$

В случае, когда изделие находится на каком-либо из этапов жизненного цикла товара на рынке, при определении коэффициента обновления следует учитывать время, оставшееся до снятия изделия с производства. Коэффициент обновления, определяемый с учетом времени, оставшегося до снятия изделия с производства, называется фактическим коэффициентом обновления и определяется по формуле:

$$K_f = F_k / T_{np} = 1 - T'_{np} / T_{np},$$

где T'_{np} – срок фактического производства изделия на момент проведения расчета.

При определении долей объектов интеллектуальной деятельности необходимо также учитывать такой важный фактор, как разработка конструкторской и технологической документации на изделие.

Таким образом, оценка доли каждой из сторон, принимающих участие в создании объекта интеллектуальной деятельности, определяется по формуле:

$$Y = Y_{прив} K_p K_3,$$

где $Y_{прив}$ – приведенный удельный вес объема выполненных работ каждой из сторон; K_p – интегральный коэффициент, учитывающий отклонение фактического коэффициента обновления от нормативного; K_3 – коэффициент соотношения длительности этапов работ (разработка конструкторской и технологической документации).

Приведенный удельный вес объема выполненных работ каждой из сторон определяется по формуле:

$$Y_{прив} = (A_i K_3) / (\sum A_i K_3) 100\%,$$

где A_i – объем выполненных работ на i -м этапе; K_3 – коэффициент значимости работы; n – количество этапов.

Интегральный коэффициент, учитывающий отклонение фактического коэффициента обновления от нормативного, определяется по формуле:

$$K_p = K_f / K_o.$$

Коэффициент соотношения длительности этапов работ определяется по формуле:

$$K_3 = D_{кд} / D_{тд},$$

где $D_{кд}$ – длительность разработки конструкторской документации; $D_{тд}$ – длительность разработки технологической документации.

Таким образом, в данном исследовании рассмотрена методологии по определению стоимости долей сторон, принимающих участие в создании объектов интеллектуальной деятельности на основе использования маркетинговой концепции жизненного цикла товара.

Литература

1. Лынный Н. Международные стандарты оценки и сертификации стоимости объектов интеллектуальной собственности // Интеллектуальная собственность, 1996, №9/10, С.2-6.

Формирование стратегических преимуществ медицинского оборудования Климова А.А.

Научно-исследовательский институт систем управления, волновых процессов и технологий, Красноярск, Россия

Одним из основных направлений формирования стратегических конкурентных преимуществ является предоставление медицинского оборудования более высокого качества по сравнению с конкурирующими аналогами.

Маркетинг медицинской техники имеет ряд особенностей, отличающих его от маркетинга других типов или услуг:

Фактическим потребителем медицинской техники являются медицинские учреждения.

Технику эксплуатируют квалифицированные специалисты; необходимость закупки скорее определяется врачами, решение о закупке обычно принимается третьими лицами.

Конечным и главным потребителем являются пациенты, получающие медицинские услуги. Исследование именно их нужд и потребностей – фундаментальная задача маркетинга медицинской техники.

Для коммерческих медицинских структур современная техника важна не только как инструмент повышения качества обслуживания, но и как фактор в конкурентной борьбе.

Медицинская техника обычно весьма сложна, и ее эксплуатация часто связана с риском для пациента.

Приведенные особенности маркетинга медицинской техники определяют ряд специфических особенностей при разработке методологии маркетинговых исследований медицинской техники, и как следствие, специфику реализации отдельных функций маркетинга.

В работе рассматривается применение метода "Servqual" (частного случая статистического анализа диффузионных Баессовских моделей) для оценки потребительского уровня товара, а также предлагается построение модели качества услуг при реализации медицинской техники. Модель была разработана группой профессоров (А.Парасураман, В.Зейтамль, Л.Берри), в которой нашли свое отражение основные требования к ожидаемому качеству услуг [1]. В качестве примера исследования предложен медицинский компьютерный комплекс "Алиса", представленный российской компанией.

Оценка и анализ потребительского уровня товара в процессе маркетинговых исследований с помощью "Servqual" метода позволили достаточно точно определить необходимый показатель качества и полезности предложенного товара. На основе данного показателя предприятие "Меди-Про" реально оценило свои слабые стороны развития. Построение модели качества услуг, сопровождающих реализацию медицинского оборудования, позволило, в свою очередь, определить основные причины неудовлетворенности клиентов предоставляемыми услугами.

"Servqual" метод и построение модели качества услуг просты и эффективны в проведении маркетинговых исследованиях на российском рынке. Результаты, полученные в ходе проведенного мной маркетингового исследования, оказались содержательными и экономически полезными.

Литература

1. Челенков М.А. Управление качеством сервисных продуктов // Маркетинг в России и за рубежом, журнал, 2001, №7, С.40-50.

Метод конкурентного ценообразования в российских круизных компаниях Косых А.Н.

Омский государственный институт сервиса, Россия

В случае использования конкурентного метода ценообразования большое значение для фирмы имеет регулярное отслеживание изменений цен на рынке. В настоящее время рынок отечественных круизных программ очень широк. Представляется целесообразным провести сравнительное исследование уровня цен на круизы различных фирм-операторов. Целью исследования является определение наиболее конкурентоспособных из них.

В исследовании рассматривалось восемь круизных компаний, информация о ценах была получена через сеть Интернет [2,3,4]. Цены значительно варьируют в зависимости от состава затрат, качества предоставляемых услуг и наличия разнообразных дополнительных услуг [1]. Наиболее значимыми показателями являются продолжительность маршрута, класс теплохода, тип размещения, атрактивность и программа маршрута.

Для сведения коэффициента погрешности в исследовании ценовой политики конкурентов к минимуму, необходимо создать модель, при которой прочие условия равны. Таким образом, исследовались маршруты продолжительностью 3 дня, 4 дня, 8 дней, 12 дней, размещение в двухместной одноярусной каюте на средней палубе судна (базовые условия).

Для проведения исследовательской работы была определена средняя стоимость круизов по каждому маршруту базовой продолжительности для сравнительной характеристики различных фирм. Определяется как среднее арифметическое стоимости проживания в каютах всех категорий данного маршрута.

В результате исследования получены следующие данные. Наиболее высокий уровень цен на круизы продолжительностью 12 и 8 дней представлен соответственно фирмой "Дюла-Тур" и Ленским Объединением Речное Пароходство, продолжительностью 4 и 3 ООО "Авиа Лайн 2000". Самый низкий уровень цен на круизы всех видов продолжительности предлагает ООО "Евразия-тур". То есть с точки зрения конкурентного метода ценообразования фирма "Евразия-тур" имеет значительный потенциал для повышения уровня цен.

Литература

1. Азар В. Как сравнить цены на турпродукты // Туризм: практика, проблемы, перспективы, 2000, №2, С.38.
2. www.lorp.ru – сайт Ленского Объединения Речное Пароходство.
3. www.al2000.ru – сайт ООО "Авиа Лайн 2000".
4. <http://scross.stavropol.net> – сайт туристского агентства "Южный Крест".

Брэнд-менеджмент: проблема выявления и оценки каннибализма торговых марок *Кузьмакова Н.В.*

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, Россия

Использование товарной (торговой) марки для определения отличий товара конкретного производителя от аналогичных товаров его конкурентов началось, вероятно, с развитием промышленного производства. Однако детальное исследование темы торговых марок и их влияния на потребительский выбор началось лишь в послевоенный период с развитием концепции маркетинга.

Следует различать два близких понятия – "брэнд" и "товарная (торговая) марка". Торговая марка – понятие юридическое, официальное (оценённая в денежном эквиваленте она относится к нематериальным активам организации). Брэнд существует только в головах потребителей и включает в себя товар или услугу со всеми его характеристиками, набор характеристик, ожиданий и ассоциаций, воспринимаемых пользователем и приписываемых им товару (имидж товара), а также обещания каких-либо преимуществ, данных автором брэнда потребителям.

Существование на рынке большого количества аналогичных товаров заставило предпринимателей концентрировать внимание на проблеме управления брэндами.

Управление брэндами (Brand Management) – это процесс создания индивидуальных черт брэндов, изменения их для достижения максимальной эффективности, проверки того факта, что индивидуальные черты не корректируются в угоду тактической выгоде, а также составление планов антикризисного управления брэндами в случае необходимости с целью стратегического увеличения стоимости брэндов.

Следует отметить, что потребность в маркетинговых исследованиях в нашей стране возникла относительно недавно. В период плановой экономики не было необходимости оценивать стоимость и конкурентоспособность той или иной торговой марки (бренда) товара, так как конкурировать было не с кем.

В настоящее же время отечественные организации столкнулись с проблемой, которая давно волнует западных предпринимателей, – это проблема каннибализма марок.

Каннибализм торговых марок (брендов) – это падение продаж товара одной марки при продвижении аналогичного товара другой марки тем же производителем. Каннибализм можно назвать внутренней конкуренцией марок.

Индикатором каннибализма определённой торговой марки является чётко прослеживаемая зависимость между относительным падением продаж товара одной марки и рекламными мероприятиями внедряемого на рынок товара другой марки.

Эффект каннибализма неизбежен при работе организации на сегментированном рынке. Для обработки покупателей разных сегментов создаются разные марки продукции. Каннибализм связан с выведением на рынок новых брендов или расширением границ бренда при том, что другие бренды компании могут оказаться ориентированными на близкие сегменты, быть сходными по цене и предлагаться через те же каналы сбыта.

Таким образом, основные причины каннибализма марок следующие:

- размытые границы потребительских сегментов; неправильное сегментирование целевого рынка или слишком мелкое деление на сегменты;
- неточное позиционирование бренда в результате, например, неоднозначного восприятия рекламы, названия, некоторых характеристик.

Главная задача производителя – предвидеть и оценить последствия падения объёма продаж товаров других марок. В процессе выполнения этой задачи целесообразно разграничить приемлемый и неприемлемый каннибализм.

Первый возникает в том случае, когда прирост продаж и прибыли за счёт новых покупателей (приобретающих ранее аналогичную продукцию конкурентов или не приобретающих её вовсе) компенсирует сокращение прибыли от продаж товаров других марок.

Неприемлемый каннибализм наблюдается в том случае, когда основной прирост продаж обеспечивают покупатели других марок компании, и прирост прибыли всей компании нулевой или отрицательный.

Первый вид каннибализма, как правило, плановый, то есть компания предпочитает, чтобы покупатели переключались на её новые марки, а не на аналогичные товары конкурентов. Очевидно, что для успешного функционирования компании каннибализм должен быть только плановым, но на практике возможны неточная оценка предполагаемой степени каннибализма и возникновение внепланового каннибализма торговых марок, который влечёт за собой уменьшение прибыли.

Таким образом, работа в направлении создания модели выявления и оценки каннибализма торговых марок компании является чрезвычайно актуальной в настоящее время.

Литература

1. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. СПб., 2001. С.428.
2. Прингл Х., Томпсон М. Энергия торговой марки. СПб., 2001. С.357.
3. Чармэссон Г. Торговая марка: как создать имя, которое принесёт миллионы. СПб., 1999. С.543.
4. Голубков Е.П. О некоторых аспектах концепции маркетинга и его терминологии // Маркетинг и маркетинговые исследования в России, 1999, №6, С.35-41.

5. Иевлев В.Ю. Товарный знак в продвижении товара на российском рынке //Маркетинг и маркетинговые исследования в России, 1997, №3, С.32-39.
6. Муромкин И.И., Портной А.И. Совершенствование марочной политики предприятий на российском потребительском рынке// Маркетинг в России и за рубежом, 2000, №4, С.55-68.
7. Стась А.К. Архитектура брэндов компании // Маркетинг и маркетинговые исследования в России, 2000, №6, С.53-62.

Разработка модели мониторинга предприятий г. Твери для принятия инвестиционных и прогнозных решений
Макаров В.А.

Тверской государственной университет, Россия

В настоящее время научный коллектив Тверского государственного университета, сотрудники научного студенческого общества ТЭНОС, Администрация г. Твери объединили свои усилия для разработки системы мониторинга деятельности предприятий для целей планирования развития промышленности города, формирования и обоснования бюджетных показателей и принятия решения по инвестиционным предложениям.

Цель работы – создание комплексной системы индикаторов, которая позволит выполнить следующие задачи:

- Оценка состояния и опережающее прогнозирование параметров бюджета г. Твери и выявление точек роста в промышленности города;
- Формирование информационной базы для сопоставительного анализа деятельности предприятий Твери для принятия инвестиционных решений и формирования инвестиционного климата региона;
- Отслеживание изменений конъюнктуры и структурных сдвигов в промышленности, составление рейтингов, выявление приоритетных отраслей экономики города;
- Формирования системы нормативных значений финансовых коэффициентов в отраслевом разрезе, для целей финансового анализа.

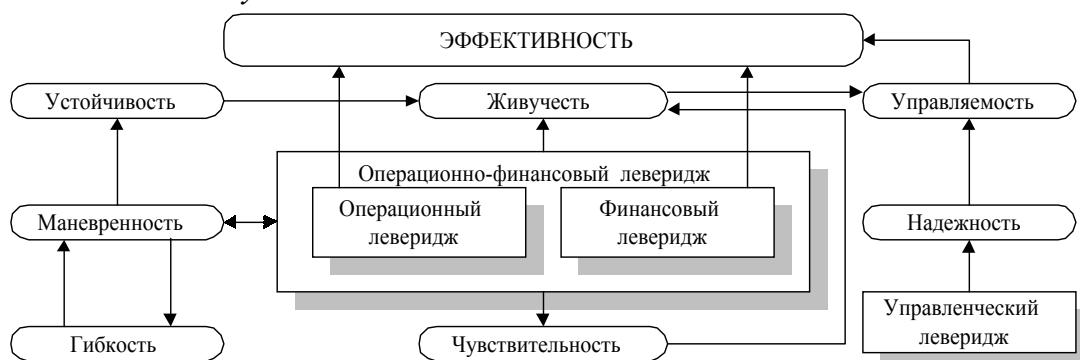
Основные принципы мониторинга предприятий – систематический и репрезентативный опрос предприятий и сбор форм отчетности, сопоставимость и достоверность данных для анализа и научная обоснованность методик анализа. Научная новизна данного направления состоит в разработке методологии финансового и экономического анализа региона (отрасли), сравнительный анализ, что позволяет использовать его для систем принятия инвестиционных решений и развития такого направления как бенчмаркинг. Нами разработана методология сбора информации и в настоящее время формируется система тридцати показателей для комплексного мониторинга. На основе этих показателей, рассчитываемых по данным финансовых отчетов предприятий, формируется пять комплексных интегральных показателей для оценки точек роста в экономике города.

Механизм левериджа в управлении адаптивными качествами предприятия
Макаров К.Г.

Донецкий национальный университет, Украина

В приложении к экономике леверидж трактуется как некоторый фактор, небольшое изменение которого может привести к существенному изменению результативных показателей. Ниже приведена схема взаимосвязи характеристик адаптивности и левериджа предприятия.

Формирование *области маневрирования* предполагает формирование уровня леве́риджа предприятия. Высокий уровень леве́риджа означает, что даже небольшие изменения во входных параметрах могут привести к довольно большим изменениям в результирующих показателях, следовательно, леве́ридж непосредственно связан с *чувствительностью* предприятия. Более того, понятие *предельная чувствительность* тождественно понятию *уровня леве́риджа*. Являясь показателем чувствительности предприятия, леве́ридж не может не оказывать влияния на его *устойчивость*.



Леве́ридж негативно сказывается на *живучести* предприятия т.к. имеет следующий механизм действия – изменение объема реализации продукции Δ переводится оператором операционного леве́риджа в изменение дохода предприятия ΔL_0 , которое в свою очередь переводится оператором финансового леве́риджа в изменение прибыли предприятия – $\Delta L_0 L_F$.

Концепцию леве́риджа также можно использовать и при оценке уровня *надежности* предприятия. На основе результата анализ особенностей явления леве́риджа а экономике был синтезирован такой показатель достоверности используемой информации как *управленческий леве́ридж*. Величина L_M показывает на сколько процентов изменится уровень достоверности используемой информации при изменении всех факторов, влияющих на нее, на величину равную 1% уровня влияния форс-мажорных факторов.

Надежность и живучесть влияют на такое свойство предприятия как *управляемость*, которое в свою очередь определяет *эффективность* конечного результата его деятельности.

База данных – "Телефоны и их обслуживание"

Малютин И.Н., Шамхалов Ш.

Северо-Кавказский социальный институт, Россия

Постановка задачи. Разработка программы для АТС и официальных дилеров операторов сотовой связи. Необходимо чтобы программа улучшала и упрощала работу с абонентами АТС, была простой и понятной для рядового пользователя, содержала в себе все данные о телефонах их модификации, абонентах их счетах, абонентский номер, странах производителей.

Необходимость программного продукта. Начало разработки данного продукта было связано с долгими волокитами при работе с обслуживанием оператором сотовой связи и АТС. Разработчиками были продуманы все мельчайшие детали в данной области, что значительно ускорило их работу. Это привлекло больше клиентов, что позволит им улучшить качество связи и обслуживание.

При работе с данной программой будет практически невозможно подключение одного и того же телефона на разных АТС и/или у операторов сотовой связи (или одного телефона на разные номера), что уменьшит возможность под-

ключения краденных сотовых и проводных телефонов (их перепродажа и использование).

Описание Б.Д. База данных "Сотовая связь и её обслуживание" состоит из пяти таблиц. Первая таблица "Телефон" содержит в себе пункты связанные непосредственно с телефоном: Код телефона, Код Фирмы производителя, Модель телефона, Код Страны производителя, Функции телефона, Цвет корпуса, Серийный номер телефона и Цена телефона (см. таблица №1). Эта таблица предназначена для продажи сотовых телефонов. Благодаря данным, которые содержатся в таблице, клиент может выбрать телефон, устраивающий в цене, цвет телефона, функциональные возможности, в общем, проще говоря, на свой вкус и цвет.

К таблице, приведенной выше, привязываются таблицы страна (см. таблица №2) и фирма производитель (см. таблица №3). С их помощью можно выбрать страну производителя и фирму, выпускающую средства связи.

Следующая таблица "Абонент" (см. таблица №4). Она включает в себя данные о клиенте, код телефона клиента, его номер (номер абонента) подключен телефон или нет, если да то появляются данные о тарифных планах. В общем, эта таблица содержит все необходимые данные абонента. С помощью этой таблицы оператор (сотовой станции) может определить все необходимые данные (о счетах, о тарифах и др.). Она является главной. К ней привязаны дочерние таблицы, одной из них является "Счет абонента" (см. таблица №6). Эта таблица содержит данные, связанные с клиентом и его счетами. Также эта таблица отвечает за отключение/подключение абонента. Система автоматически отключает абонента от связи, если счет абонента не оплачен вовремя (время и сумма задаются оператором). В систему входит сумма счета использования сотовой связи (время разговора и сумма).

Следующая дочерняя таблица "Клиент" (см. таблица №5). Она включает в себя все данные клиента (для всех возможных ситуаций). В случае обнаружения каких-либо ситуаций с телефонами (кража утеря и др.), при заявлении клиента об этом, оператор сотовой станции извещает клиента о попытке подключения его телефона к сети сотовой связи и/или к АТС.

Код телефона	Код производителя	Модель телефона	Код страны	Серийный №	Функции телефона	Цвет корпуса	Цена телефона

Таблица №1.

Код страны	Страна производитель

Таблица №2.

Код фирмы	Фирма производитель

Таблица №3.

Код клиента	Код телефона	Подключение	Номер абонента	Тарифный план

Таблица №4.

Код клиента	ФИО клиента	Паспорт серия	Адрес клиента	Телефон (дом)

Таблица №5.

Код клиента	Счет абонента	Откл/Вкл

Таблица №6.

Разработка управленческого решения по оптимизации ассортимента жаккардовых тканей Милаева Ю.М.

*Институт экономики, Костромской государственный университет
им. Н.А. Некрасова, Россия*

В рыночных условиях залогом выживания и основой стабильного положения предприятий служит его финансовая устойчивость. Одним из основных и наиболее радикальных направлений финансового оздоровления предприятий является поиск внутренних резервов [1]. К таким резервам можно отнести затраты на производство продукции. Знания о поведении затрат являются основой для принятия оптимального управленческого решения [3]. **Цель работы** состоит в определении оптимального ассортимента ткани на предприятии на основе анализа затрат.

Для решения данной цели был выделен ряд **задач**:

- Провести анализ затрат на производстве трёх артикулов ткани.
- Рассчитать безубыточный объём продаж ткани.
- Определить факторы, влияющие на изменение зоны безопасности предприятия.
- Определение наиболее рентабельного вида продукции.

Для того, чтобы показать разнообразие ассортимента выпускаемой продукции в работе были выбраны следующие виды ткани:

- 4с2 – покрывало 2-х спальное;
- 6/97 – ткань декоративная;
- 84 ЛП – ткань портьерная.

В работе была использована методика проведения операционного (маржинального) анализа, включающая в себя расчет безубыточного объема продаж и анализ факторов, влияющих на изменение зоны безопасности, а также коэффициент вклада на покрытие [2]. При решении задач были получены следующие результаты:

- Анализ показал, что рост затрат на производство тканей происходит за счёт увеличения переменных затрат, что вызвано повышением цен на сырьё.
- Безубыточный объём продаж ткани портьерной на 24,2 % выше безубыточного объёма продаж покрывала 2-х спального.
- Анализ факторов, влияющих на изменение зоны безопасности предприятия показал, что наибольшее влияние на увеличение зоны безопасности предприятия при производстве ткани декоративной оказывает увеличение объёма продаж; при производстве покрывал уменьшение удельных переменных и постоянных затрат, а при производстве ткани портьерной увеличение объёма продаж и уменьшение постоянных затрат.

Полученные результаты позволили сделать следующие выводы: производство ткани арт. 4с2 (покрывало 2-х спальное) является наиболее выгодным для предприятия, т.к. безубыточный объём продаж этой ткани является наименьшим, а зона безопасности при производстве ткани арт. 4с2 самая высокая, коэффициент вклада на покрытие выше среднего значения (0,36 против 0,35). В то же время производство декоративной и портьерной тканей следует продолжать, так как производство этих тканей не является убыточным для предприятия (рентабельность при производстве ткани декоративной – 23%, а ткани портьерной – 9%). Однако руководству предприятия необходимо обратить внимание на производство ткани портьерной, так как эта ткань имеет самую низкую рентабельность из всех исследуемых и коэффициент вклада на покрытие ниже среднего (0,33 против 0,35). Это может привести к сбоям в ритмичности производства, к

повышению затрат на производство и как следствие этого к снижению прибыли и снижению зоны безопасности предприятия.

Литература

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М., 1997. С.416.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск, 1999. С.688.
3. Шим Джей К., Сигел Джоэл Г. Методы управления стоимости и анализа затрат. М., 1996. С.344.

Реклама – один из способов повышения конкурентоспособности отечественных товаров на российском потребительском рынке

Мыгылева Ю.М.

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

В сложившихся экономических условиях реклама имеет очень большое значение. Она является инструментом, с помощью которого можно повысить конкурентоспособность отечественных товаров на российском потребительском рынке, который в настоящее время наполнен преимущественно импортной продукцией.

Многим представителям коммерческих структур, выпускающим или реализующим качественные отечественные товары (именно качественные, так как высокое качество – непереносимое условие успеха на рынке), необходимо уделять большое внимание рекламной кампании своей продукции, налаживать совместную работу с рекламными агентствами. Другими словами, предпринимать меры для активного продвижения этих товаров сначала внутри своей страны, а затем и за ее пределами. Перспективных товаров становится все больше – в первую очередь среди пищевой продукции, косметических средств, нужных населению высокотехнологичных, наукоемких изделий, являющихся первым результатом конверсии огромного потенциала оборонной промышленности нашей страны.

На потребительском рынке реклама является основным элементом информационного обеспечения со стороны производителя. Как форма коммуникации она приобретает особое значение в период формирования новых связей производителя с потребителем. Как источник информации реклама оказывает влияние на развитие не только потребительского, но и других рынков. Прежде всего тех, которые особенно интенсивно развиваются в силу структурных преобразований.

Главный фактор выхода любой экономической системы из кризиса – это вливание в нее новых средств инвестиций. Задачи рекламы изменяются в зависимости от стадии жизненного цикла товара. Денежно-кредитное ограничение со стороны государства и приход на рынок зарубежных производителей, имеющих эффективное производство, привели к сворачиванию технически отсталых предприятий, прежде всего в отрасли пищевой и лесной промышленности. Большинство товаров российской промышленности в результате технического и организационного совершенствования производства, открытия новых предприятий, основанных на новых технологиях, находятся в начале своего жизненного цикла, среди них совершенно новые и те, которые уже существовали на рынке, но в результате производственных доработок в соответствии с новыми требованиями со стороны потребителей оказались в разряде новых. Таким образом, основная масса отечественных товаров находится на стадии внедрения на рынок. Для того, чтобы быть конкурентоспособной на рынке, ей необходима информационная поддержка. Поэтому использование рекламы на данном этапе чрезвычайно важно.

Прежде всего, реклама должна информировать о появлении такого товара, затем побуждать к его покупке. Неудача на данной стадии означает окончание жизни товара. Привлечение рекламы как средства создания имиджа фирмы, укрепления ее доброго имени в период установления новых и переустановления старых контактов также имеет большое значение в формировании конкурентоспособности российской фирмы.

Поэтому средства, выделенные на рекламу, следует рассматривать как инвестиции предприятия в свое дальнейшее развитие и укрепление позиций на рынке, а на макроэкономическом уровне – как средства, затрачиваемые на реструктуризацию экономики.

Литература

1. Аукуционек С. Рыночная реформа и переходный кризис // МэиМО, 1995, №1.
2. Иванов Г. Первый год рыночных реформ: баланс приобретений и потерь // Маркетинг, 1993, №1.
3. Малахов С. Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие // Вопросы экономики, 1998, №11.
4. Рожков И.Я. Реклама: планка для "профи". М.: Издательский дом "Страница", 1999.

Достоинства и недостатки акционерной формы предпринимательства Мякина С.Б.

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

Одним из проявлений процесса глобализации экономики стала глобализация инвестиционных процессов. Результатом этого явилось не только появление свободных инвестиционных ресурсов, но и резкое увеличение спроса и конкуренции за их получение различными компаниями. В нашей стране появились разнообразные организационно-правовые формы коммерческих юридических лиц, таких как хозяйственные товарищества (полное, коммандитное) и хозяйственные общества (ООО, ЗАО, ОАО). Среди хозяйственных обществ самой надежной формой привлечения финансовых ресурсов явилась акционерная. Так как она представляет собой не только форму вложения свободных ресурсов, но и возможность реального контроля за их использованием. Из вновь создаваемых юридических лиц, по данным МРП за первое полугодие 2001 г. каждое второе является акционерным обществом.⁴

В ряде европейских стран акционерный капитал в настоящее время играет более значительную (по сравнению с банковским) роль в финансировании деятельности компаний (например, Франция, Германия, Италия), так как был предпринят комплекс мер по расширению возможностей для доступа внешних инвесторов, повышению степени прозрачности деятельности компаний и усилению позиции акционеров, не владеющих контрольным пакетом акций. В России акционерное общество также является наиболее распространенной организационно-правовой формой коллективного предпринимательства. Но ежегодный отток капитала из страны на протяжении 1990-х гг. оценивался в 18-22 млрд. долл. [3].

Однако в 1999-2000 гг. отмечен определенный рост реинвестирования капиталов. В основе этого процесса – рост рентабельности и эффективность вложений в российские предприятия после девальвации рубля, когда в некоторых

⁴ В соответствии со справкой МРП по состоянию на 13.06.2000 г.

отраслях норма прибыли имела значения, недостижимые в настоящее время за рубежом. Но проблема "бегства капиталов", связанная с сохранившимся недоверием к внутреннему рынку сохраняет свою актуальность [13].

Широкое признание получила идея о том, что компании имеют определенные обязательства не только перед акционерами, но и перед более широким кругом заинтересованных групп. К ним относятся кредиторы компании, поставщики и потребители ее продукции, трудовой коллектив, местные власти и государство. Все они заинтересованы в стабильности компании, ее платежеспособности, информационной открытости с целью взаимодействия с ней. Поэтому система корпоративных отношений определяет не только размер текущих дивидендов выплачиваемых акционерам, и текущий уровень котировки акций компании, но и перспективы ее долгосрочного развития, возможности привлечения дополнительных инвестиций как из внутренних, так и внешних источников, степень позитивного воздействия деятельности каждой конкретной компании для экономики страны в целом, общую эффективность использования привлеченных финансовых ресурсов. Таким образом, состояние корпоративного управления является очень важным интегральным показателем, характеризующим состояние инвестиционного процесса в стране в целом.

Современное российское законодательство рассматривает акционерное общество как наиболее надежную организационно-правовую форму юридического лица. За период август-октябрь 1997 г. общая сумма вкладов населения в банках сократилась на 5,6 трлн. руб., в то время как сумма вложений в ценные бумаги возросла на 4,6 трлн. руб. [8, С.110]. Всего за 1992-1997 гг. изменили форму собственности 129,5 тыс. предприятий, а за период с 1992 г. по 1999 г. было создано 30,8 тыс. акционерных обществ [21, С.186].

Вот некоторые из достоинств и недостатков акционерных обществ.

Достоинства	Недостатки
<p>АО – это объединение капиталов. Концентрация определенного капитала позволяет решить экономические, хозяйственные и финансовые задачи.</p> <p>Акционерами может стать широкий круг лиц. Граждане не только вносят вклады в АО, но и имеют контроль за их использованием. Чем больше участников тем больше концентрация капитала. Но из этого вытекает обязанность публичного ведения дел, связанная с публикацией отчетности и других документов общества.</p> <p>В статье анализируются четыре модели управления АО. Выбрав оптимальную модель органов управления можно эффективно решить не только управленческие задачи, но и повысить влияние на само акционерное общество даже не имея большого пакета акций.</p> <p>Ответственность акционеров по обязательствам самого общества является ограниченной, в пределах вклада,</p>	<p>Акции приобретает достаточно широкий круг лиц, что делает невозможным повседневное участие этих лиц в ведении дел корпорации. Реальная власть в акционерном обществе сосредоточена в руках учредителей, управляющих, а не акционеров.</p> <p>В свою очередь обладающие контрольным пакетом акций далеко не всегда действуют в интересах акционерного общества и остальных акционеров.</p> <p>Значит, деятельность акционерного общества должна быть прозрачной. Но требование о кристальной отчетности акционерного общества несостоятельно – оно может привести к гибели компании в конкурентной среде. В статье дан анализ проблемы налогообложения дивидендов АО.</p> <p>На российском рынке нет прямой связи между положением акционерного общества и котировками его цен-</p>

что отличает АО от хозяйственных товариществ. Выход из акционерного общества не влечет ущерба для него, что отличает АО от ООО. Принцип ограниченной ответственности сделал возможным распределение рисков между акционерами, заемщиками и другими кредиторами и управляющими. Без этой техники распределения рисков публичные рынки ценных бумаг были бы невозможны.

Государство в современном мире участвует в экономике через акционерные общества в качестве их учредителя или в качестве акционера, так как акционерная форма наиболее пригодна для того, чтобы успешно функционировать на рынке.

Акционерные общества также создаются в сфере банковской, инвестиционной и страховой деятельности.

ных бумаг [1].

Специфика создания акционерных обществ в нашей стране через приватизацию также внесла свой негативный вклад. Там, где акционерное общество возникает естественным путем, то есть в результате создания общества, его учреждения, эмиссии и приобретения акций, акционеры являются реальными собственниками, а значит, заинтересованы в управлении обществом, а также будут защищать свои интересы.

В форме открытых акционерных обществ зарегистрированы такие крупные предприятия как "ЕЭС России", "Газпром", "Сбербанк России" "Русский алюминий", "Норильский никель", "Сургутнефтегаз", "АвтоВАЗ", "Сибнефть", "Кристалл", "Ростелеком" и другие.

Рассмотренные достоинства и недостатки акционерной формы предпринимательства не являются исчерпывающими, но учет вышеописанных позволил бы нашим корпорациям улучшить свое положение на мировом рынке.

Литература

1. Арсеньев В. Крупные неприятности мелких акционеров // Деньги. №32 от 18.08.99.
2. Башкинская В.Ю., Дедов Д.И., Карелина С.А. Правовое регулирование деятельности акционерных обществ. Глава Карелиной С.А.
3. Беликов И.В. Кодекс корпоративного управления: зарубежный опыт // Журнал для акционеров, №9, 2000, www.rid.ru.
4. Беликов И.В. Кодекс корпоративного управления: содержание, статус и механизмы реализации // Рынок ценных бумаг.
5. Гайдучкий П.И. Организация акционерных и паевых отношений. Киев. 1992.
6. Ионцев М.Г. Акционерные общества. Часть 1. М., 2000.
7. Кашанина Т.В. Корпоративное право. М., 1999.
8. Кафиев Ю., Сидоров В. Время частных инвесторов пришло // Рынок ценных бумаг. 1998. №6.
9. Крейчман Ф.С. Эффективная организация управления акционерными предприятиями в условиях рынка. М., 2000.
10. Леонов С. К возрождению акционерного дела // Экономические науки, 1991, №2, С.16-17.
11. Метелева Ю.А. Правовое положение акционера в акционерном обществе. М., 1999.
12. Могилевский С.Д. Органы управления хозяйственными обществами: правовой аспект. М., 2001.

13. Радыгин А. Концентрация собственности и интеграция в корпоративном секторе: особенности 2000 г., www.iet.ru.
14. Радыгин А. Государственное регулирование в корпоративном секторе // Журнал для акционеров, №7, 1999.
15. Радыгин А.Д. Этнов Р.М. Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ. М., 2001.
16. Тарасов И.Т. Учение об акционерных компаниях. М. Статут. 2000.
17. Хабарова И.А. Корпоративное управление: вопросы интеграции. М., 2000.
18. Яковлев В. Акционерные общества – достоинства и опасности // Журнал для акционеров. №8. 2000.
19. Акционерные общества в СССР: опыт и перспективы. Пермь. 1991;
20. Акции и акционерные отношения в новом хозяйственном механизме // Экономические науки, 1990, №5; 1991, №6.
21. Россия в цифрах: Крат. стат. сб. / Госкомстат России. М., 2000.

**Изменение парадигмы управления в коммерческих организациях
на современном этапе**
Погуляев В.Ю.

Государственный социальный университет, Россия

На рубеже тысячелетий быстрые перемены во внешней бизнес–среде предложили новый подход к формированию структуры управления в коммерческих организациях: "Если в 1980-е гг. все решало качество, а в 1990-е – реинжиниринг бизнеса, то ключевая концепция сегодняшнего дня – "скорость".

Еще в недалеком прошлом коммерческую деятельность можно было планировать на основе прогнозных моделей, экстраполирующих прошлое на будущее. На современном же этапе эти модели уже не работают – внешняя среда изменяется слишком быстро. Чтобы удержаться на быстро меняющемся рынке, компании стали ориентироваться на стратегическое планирование, гибкие структуры и венчурные схемы (проект-ориентированные предприятия), на которых действует эффективная управленческая команда, способная должным образом отреагировать как на неожиданные, так и на ординарные события.

Постоянный переход к новому происходит не только на уровне продуктов, но и на уровне управленческой структуры. На первый план выходит рефлексивное стратегическое управление. Цель такого управления – построение модели предполагаемого будущего коммерческой организации и программы перехода из текущего состояния к этой модели.

Одна из основных целей нового подхода к оптимизации стратегического управления компанией – постоянное повышение ее рыночной стоимости. Основные способы повышения стоимости компании приводятся ниже:

- целенаправленное информирование реальных и потенциальных инвесторов о перспективах и целях компании;
- проведение стратегических и операционных диктуемых рынком нововведений;
- покупка или слияние с другими компаниями;
- финансовый реинжиниринг.
- выделение центров прибыльности и центров затрат, организованных не по технологическому принципу, а согласно требованиям рынка. Это позволяет своевременно избавляться от неэффективного капитала, от разорительной поддержки слабых звеньев.

При формировании новой структуры управления особое внимание обращается на нематериальные активы компании. Одним из таких активов является имя компании.

Однако главным нематериальным активом любой коммерческой организации являются ее человеческие активы, а именно совокупность коллективных знаний сотрудников, их творческих способностей, умения решать проблемы, лидерские качества, предпринимательские и управленческие навыки.

"На глобальном рынке выигрывает не тот, у кого больше в данный момент ресурсов, у кого лучшая формальная модель управления, а тот, кто быстрее ориентируется, придумывает новые продукты, новые технологии их производства и методы их продажи, кто быстрее находит деньги для их реализации, кто сумеет быстро приспособить хорошую, но стандартную модель бизнеса к новым условиям бизнес-среды" – приблизительно так звучит основной принцип управления структурой.

Типичным примером применения этого принципа можно считать компанию General Electric, которая, нарушая все каноны стратегического управления, сумела обеспечить непрерывный рост доходов корпорации в течение 20 лет и 25%-ную годовую рентабельность. От других компаний General Electric отличалась только одним – в этот период ее возглавлял Джек Уэлш, названный самым великим менеджером XX в. Для Уэлша было характерно своеобразное, непохожее на других видение бизнеса ("каждое подразделение компании должно быть первым или вторым на своем рынке, или оно будет ликвидировано") и умение воплотить это видение в жизнь.

В России, несмотря на различие масштабов коммерческой деятельности по сравнению с западным сообществом, тенденции аналогичны: повышение производительности труда требует не только инвестиций в новое оборудование, новые технологии и т.п., но и новых способов организации бизнеса. Одно из таких направлений – аутсорсинг, или вывод за рамки компании вспомогательных функций ее бизнеса – бухгалтерии, технического обслуживания, транспорта и т.д.

Российские промышленные компании постепенно начинают отказываться от практики полного цикла производства. Итогом этого процесса станет формирование значительного рынка промышленного сервиса.

Российский менеджмент находится на переходном этапе от общепризнанных норм управления к качественно новому этапу принятия управленческих решений и претворения их на практике. Это, априори, поможет российской экономике наименее болезненно интегрироваться в мировую экономику.

Особенности становления и этапы развития гранильной отрасли в Якутии **Рожина М.П.**

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

Вот уже более полувека Россия занимает одно из ведущих мест среди участников мирового алмазного рынка являясь производителем 25 % необработанных природных алмазов в мире. Традиционно Россия поставляет сырые алмазы для обработки в страны, которые сами по себе не являясь производителями бриллиантов, тем не менее, специализируются на огранке алмазов (Израиль, Бельгия).

Наряду с этим начиная с 60-х гг. 20-го века в нашей стране начало свое развитие собственное алмазообрабатывающее производство. В советское время вся промышленность страны была подвержена так называемой "гигантомании". В гранильной промышленности была создана целая система заводов "Кристалл", основу которой составляли Смоленский, Московский и Алтайский заводы.

После распада СССР и перехода к рыночной экономике в России стали создаваться негосударственные гранильные предприятия, причем их количество постоянно менялось, значительно увеличилось число мелких частных предприятий.

В 1991 г. Республика Саха (Якутия) начала свое собственное производство бриллиантов. Для организации гранильного производства в Якутии основной предпосылкой явилось то, что на территории республики находится устоявшаяся структура по добыче алмазов (ЗАО "АПРОСА"), что обуславливает непосредственную близость к источнику сырья, поддержку на начальном этапе со стороны алмазодобывающей компании и местных властей.

В 2000 г. гранильная отрасль Якутии была представлена 29 работающими предприятиями, имеющими собственные производственные мощности. За 10 лет в Якутии создана и развивается новая отрасль. Сегодня мы можем подвести итоги десятилетней работы, происходит осмысление накопившегося опыта и выработка дальнейшей стратегии развития, ориентированной на международные стандарты.

Что касается стратегического значения отрасли в экономике республики, то можно говорить о том, что к 2005 г. планируется увеличить производство бриллиантов до 500 млн. долл., при этом в Республике Саха (Якутия) должно сосредоточиться около одной трети всей российской огранки и иной переработки алмазов. Отмечается что при создании алмазогранильной отрасли преследовались прежде всего социальные задачи (например, создание новых рабочих мест), политические (повышение роли Республики Саха (Якутия) в развитии алмазно-бриллиантового комплекса РФ, выход на мировой рынок с конкурентоспособной продукцией, создание нового источника получения доходов для республики, ее улусов и городов).

Становление и развитие гранильной отрасли в республике происходило в условиях:

- переходного периода к рыночным отношениям в экономике всей страны и обусловленного им тяжелейшего социально-экономического кризиса;
- отсутствие функциональной нормативно-правовой базы для регулирования деятельности алмазогранильных предприятий;
- отсутствие отлаженной схемы предоставления сырья;
- острой нехватки квалифицированных кадров разного уровня;
- отсутствие всесторонне продуманной маркетинговой стратегии бизнеса;
- отсутствие эффективной рыночной инфраструктуры.

На сегодняшний день можно считать, что этап становления отрасли в республике завершился, многие трудности начального периода преодолены, вместе с тем существуют факторы, сдерживающие развитие гранильной промышленности, характерные не только для республиканского, но и для российского уровня. В связи с этим можно очертить круг вопросов своевременное решение которых позволит говорить о стабилизации и динамичном развитии на перспективу.

Прежде всего необходимо совершенствовать нормативно-правовую базу, которая сможет эффективно обеспечивать регулирование отношений в АБК в целом, и для алмазобрабатывающей промышленности РС(Я), в частности. В этом отношении можно подчеркнуть необходимость сближения и сотрудничества бизнеса и государства для выработки эффективных решений.

Необходимо решать проблему сбыта, связанную с длительными сроками оформления лицензий и другой разрешительной документации при экспортно-импортных операциях.

Нужно еще четче отрабатывать схемы поступления, распределения сырья и сбыта продукции, с тем, чтобы обеспечить равные условия покупателям алмазного сырья.

Станочный парк, приобретенный предприятиями в основном в начале 1990-х гг., устаревает не только физически, но и морально. Поэтому серьезное внимание следует уделить техническому перевооружению производства, НИР по усовершенствованию и разработке технологий гранильного дела. В свою оче-

редь техническая политика и ориентация на новые технологии в области обработки алмазов и дизайна требуют решения проблем финансирования, привлечения инвестиций, предоставления льготного кредитования.

В России к гранильным предприятиям существует жесткий налоговый пресс по тем налогам, в базу для исчисления которых включается стоимость сырья, составляющая более 85% стоимости бриллиантов, в связи с чем, увеличивается конечная стоимость продукции, что делает ее малоконкурентоспособной на мировом рынке при прочих равных условиях.

Продукция гранильной отрасли экспортно-ориентирована, так как спрос на внутреннем рынке остается не столь значительным. Поэтому для эффективной работы необходимо выходить на мировой уровень ведения бизнеса. Это касается, прежде всего, серьезного подхода к проблеме сбыта. Налаживание каналов и поддержка сбыта, стимуляция спроса именно на бриллианты якутской огранки определяют необходимость разработки конкретной маркетинговой стратегии, что соответственно требует серьезных финансовых вложений. В мире существует определенная специализация производителей бриллиантов, в зависимости от категорий обрабатываемого ими алмазного сырья, а также по тем рынкам, куда они поставляют готовую продукцию. Необходимо искать свою ассортиментную нишу, которая по цене и по качеству позволит конкурировать на мировом рынке.

Необходим постоянный мониторинг мировых тенденций в экономике, алмазном бизнесе. В этой связи возрастает роль информационного обеспечения предприятий отрасли.

Необходимо развивать инфраструктуру для успешного функционирования вторичного рынка необработанных алмазов, для того чтобы предприятия могли обменивать нерентабельное на данный момент для огранки сырье.

Важной остается проблемы подготовки квалифицированных кадров, необходимо заинтересовать местное население, прежде всего молодежь в перспективности ограночного дела.

И конечно одним из основных факторов для успешного развития данного бизнеса является наличие высокопрофессиональных топ-менеджеров, способных действовать при внутренних нестабильных условиях и одновременно вызывать доверие зарубежных партнеров.

В целом производство бриллиантов и алмазосодержащей продукции в Республике Саха (Якутия) должно иметь постоянную государственную поддержку, так как это позволяет осуществлять глубокую переработку добываемого минерального сырья, создавать добавленную стоимость к алмазам, иметь дополнительные источники налоговых поступлений в бюджет территории, обеспечивать трудовую занятость местного населения. При рациональном развитии гранильная промышленность может стать одной из ведущих отраслей перерабатывающей промышленности республики.

Основные моменты бизнес-планирования предприятия туристской отрасли **Романова Н.В.**

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

Сущность и функции бизнес-плана. Планирование является ключевым элементом успеха нового бизнеса. Хорошо составленный бизнес-план – гарантия успеха в туристском бизнесе. Бизнес-план позволяет очертить круг проблем, с которыми столкнется предприниматель при реализации своих целей, сформировать и обеспечить пути их решения. Бизнес-план также может служить планом действий и направлять владельцев и менеджеров компании на первоначальном этапе.

Составляющие бизнес-плана предприятия туристской отрасли. Для составления бизнес-плана необходимо провести предплановые маркетинговые исследования. Непосредственно сам бизнес-план включает в себя анализ туристской отрасли за последние 3-5 лет, мониторинг потенциальных клиентов и конкурентов туристической фирмы, юридическое обеспечение проекта, расчет бюджета рекламы, вопросы налогообложения, финансовый план туристической фирмы.

Маркетинговые исследования, предшествующие составлению бизнес-плана.

Ареал обслуживания предприятия туристской отрасли. Ареал обслуживания – та территория, на которой находятся потенциальные потребители туристских услуг.

Сегментация потенциальных клиентов туристической фирмы – разбивка потребителей на группы с различными потребностями и активностью пользования услугами.

Определение потребительских предпочтений туристских услуг, предлагаемых турфирмой. Это помогут выявить долю потребителей, предпочитающих пользоваться той или иной услугой, предлагаемой туристической фирмой, определить частоту пользования услугами в течение года, исследовать сезонность потребляемых услуг.

Методы проведения маркетинговых исследований:

Методы сбора первичной информации. Для этого используется наблюдение – метод сбора данных путем наблюдения за поведением людей, деятельностью предприятий в конкретной ситуации. Также для сбора первичной информации может использоваться опрос, позволяющий понять предпочтение потребителей в пользовании услугами, периодичность пользования.

Методы сбора вторичной информации. Для сбора вторичной информации используются данные самого предприятия, данные Центрального статистического управления, материалы местных периодических изданий.

Основные вопросы, отражаемые в бизнес-плане. Необходимо отразить в бизнес-плане, какие услуги предполагается производить; информацию о том, где будет располагаться фирма (арендованное или собственное помещение, нуждается ли оно в ремонте, какое оборудование потребуется для офиса); предполагаемы штат сотрудников, оценить опыт руководящей работы и предпринимательской деятельности учредителей предприятия, дать информацию о том, на какого потребителя рассчитаны услуги, которые планируется производить.

Анализ положения дел в отрасли: мониторинг потенциальных клиентов и конкурентов туристической фирмы. Это позволяет отследить текущие тенденции развития отрасли, какова была динамика продаж отрасли за последние время, кто является потенциальным конкурентом.

Юридическое обеспечение проекта. Здесь освещаются следующие моменты: дата создания, регистрации фирмы, учредительные документы, форма собственности, принадлежность капитала, лицензии на виды деятельности.

Выбор форм и систем вознаграждения труда персонала. Вознаграждение за труд может включать заработную плату, выплачиваемую работникам независимо от финансовой ситуации на предприятии.

Расчет бюджета рекламы. Разрабатывается план рекламной компании (выбираются средства рекламы, временной период проведения рекламной компании).

Оценка риска и страхование. Главной задачей здесь является оценить возможные риски и спланировать основные методы защиты от их влияния.

Составление финансового плана туристической фирмы с учетом особенностей налогообложения. Финансовый план должен дать предпринимателю

полную картину того, откуда и когда фирма должна получать деньги и на что эти деньги будут потрачены; как соотносится потребность в деньгах с денежной наличностью.

Влияние налогов на финансовую устойчивость предприятия *Рябцев А.В.*

Донецкий национальный университет, Украина

Реформирование налоговой системы на сегодняшний день является одной из наиболее актуальных задач, стоящих перед государством. Существует множество мнений различных специалистов относительно того, какими должны быть налоговые ставки, однако до сих пор нет четкой математической модели, которая позволит дать ответ на этот вопрос. В ходе научных споров предложено немало подходов и экономико-математических моделей, реализация которых показывает те или иные оптимальные значения налоговых ставок. На наш взгляд, оптимальность налоговых ставок должна определяться в направлении снизу вверх, т. е. таким образом, чтобы налоги не подрывали, а стимулировали финансово-хозяйственную деятельность предприятий. В связи с этим предлагается рассматривать влияние налогов на один из наиболее важных показателей (а лучше всего на комплекс показателей), характеризующих финансовую устойчивость предприятия, от которых, в свою очередь, зависит и стабильность налоговых платежей в бюджет, что само по себе уже важно.

Показатели финансовой устойчивости предприятия характеризуют стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. В общем смысле они показывают соотношение собственных и заемных средств предприятия, а в частности распадаются на ряд показателей, среди которых коэффициент финансовой (рыночной) устойчивости, который характеризует удельный вес тех источников финансирования, которые предприятие может использовать длительное время. Данный показатель рассчитывается как отношение стоимости собственного капитала и долгосрочных пассивов к общей сумме финансовых ресурсов. Оптимальное же его значение по нормативам составляет 85% и более. Данный показатель широко используется в практике экономического анализа. Однако его оценка производится только в статике, в лучшем случае анализируются изменения этого показателя в определенном временном интервале.

Для оценки влияния налогов на финансовую устойчивость предприятия строится динамическая модель в виде системы дифференциальных уравнений, в которой ставки основных и наиболее весомых налогов принимаются как экзогенные параметры. В качестве переменных используются такие показатели хозяйственной деятельности предприятия как себестоимость, выручка от реализации, прибыль, а также наиболее значимые статьи долгосрочных пассивов. Решение уравнения дает точки равновесия, т. е. такие значения переменных, при которых будет достигнуто наилучшее значение результирующего показателя. Реализация модели производится методами дифференциального исчисления.

Для определения оптимальных налоговых ставок применяются методы аналитического и параметрического исследования модели. Оптимальными в данном случае являются такие значения налоговых параметров, при которых полученная точка равновесия будет стабильной в долгосрочной перспективе с точки зрения экономической динамики, т. е. если при возникновении возмущения, слегка выводящего ее из состояния равновесия (оптимального значения), все последующие точки ее траектории будут находиться в сравнительно небольшой окрестности точки равновесия. Таким образом, данная модель позволяет определить такие значения налоговых ставок, при которых предприятие будет финансово устойчиво на продолжительном временном интервале, т. е. будет иметь достаточно

средств для расширенного воспроизводства, при этом полностью выплачивая государству налоги.

Недостатком данной модели является наличие эндогенных параметров, значение которых может сильно отличаться для различных предприятий. Поэтому говорить о конкретных значениях налоговых ставок, одинаково удовлетворяющих всех субъектов хозяйственной деятельности, пока еще рано, однако можно выделить группы предприятий, объединенных одной отраслью или прочими признаками, для которых условия функционирования будут относительно одинаковыми. Поэтому целесообразно рассчитывать оптимальные налоговые ставки для выделенных групп предприятий.

Эффективность лизинга

Сараев В.В.

Петербургский государственный университет путей сообщения, Россия

Одной из проблем современной России продолжает оставаться недостаточное инвестирование реального сектора, которое решает задачу обновления и расширения производства и развития средств производства. Коммерческий кредит по целому ряду причин не в состоянии решить эту проблему.

Альтернативной формой инвестиций является лизинг, представляющий собой процесс покупки средств производства с целью их последующей передачи в долгосрочную аренду.

По сравнению с коммерческим кредитом лизинг имеет ряд преимуществ. Вот основные из них.

Во-первых, при лизинговых сделках залогом является сам объект лизинга, который остается собственностью лизингодателя, что является дополнительной гарантией надежности сделки.

Во-вторых, лизингополучатель имеет возможность расширить свое производство без изъятия оборотных средств.

В-третьих, нашим законодательством предусмотрен метод ускоренной амортизации, применяемой только для лизинговых сделок и списание лизинговых платежей на себестоимость лизингополучателя, что позволяет снизить налог на прибыль и налог на имущество.

В-четвертых, развитие лизинга способствует росту прямых инвестиций в реальный сектор экономики.

Основными недостатками лизинга остаются высокая сложность лизинговых сделок, высокий процент по лизинговым сделкам, а также несовершенство законодательства.

Несмотря на отдельные недостатки, лизинг является перспективной формой инвестиций и имеет все шансы получить достойную популярность в России.

Влияние сертификации системы менеджмента качества на стоимость предприятия

Скворцова Т.Н.

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

Система менеджмента качества, разработанная в соответствии со стандартом ISO 9001 – это *управленческая подсистема*, в основе которой лежит структурированный набор документов, регламентирующих основные аспекты деятельности предприятия. Концепция стандартов серии ISO 9000 версии 2000 г. основана на процессном подходе, согласно которому деятельность предприятия описывается в виде ряда *взаимосвязанных процессов*, управляя которыми, предприятие совершенствует собственную деятельность. В соответствии с данным

подходом каждый процесс в организации должен иметь своего владельца, который несет ответственность за процесс, отслеживает и анализирует его эффективность, отвечает за его корректировку. Периодическая деятельность по мониторингу и корректировке обеспечивает непрерывное совершенствование деятельности предприятия. СМК содержит еще несколько встроенных механизмов самосовершенствования (внутренние аудиты, анализ со стороны руководства, др.), которые в совокупности обеспечивают своевременное изменение системы в ответ на изменения внешней и внутренней среды, а также непрерывное улучшение деятельности предприятия.

Внедрение СМК позволяет снизить затраты предприятия на обнаружение и исправление дефектов, а также внешние и внутренние потери, вызванные дефектами и несоответствиями. Эффективная система менеджмента качества позволяет также снизить затраты на управление: предприятие становится более прозрачным для ее руководителей, повышается точность, качество и оперативность принятия управленческих решений.

Выстраивание деятельности предприятия в соответствии с процессным подходом подразумевает наличие сформулированных результатов деятельности процессов, а также инструментов определения эффективности каждого процесса, что делает возможным оценку выгоды покупки результатов некоторых подпроцессов на стороне, т. е. применение *аутсорсинга*. Услуги сторонних организаций могут использоваться с целью *снижения затрат при условии сохранения текущего качества продукции* либо для *максимизации качества продукции при заданном уровне расходов*. В итоге предприятие получает возможность либо снижать цены, и за счет этого увеличивать объем продаж, либо повышать финансовую устойчивость бизнеса, либо улучшать качество продукции. Улучшение качества с точки зрения определения международного стандарта означает, что продукция производится в большем соответствии с требованиями потребителей, что ведет к росту их удовлетворенности от продукции, и, как следствие, к росту лояльности клиентов и увеличению объемов продаж.

Для более наглядной иллюстрации экономических выгод, которые предприятие получает при внедрении СМК, рассмотрим влияние сертификации по стандарту ISO 9001 на стоимость предприятия. Можно выделить две группы предприятий, заинтересованных в оценке / повышении собственной стоимости: те, которые стремятся привлечь иностранные или российские инвестиции, а также те, которые готовятся к частичной или полной продаже.

Предприятия, стремящиеся привлечь иностранные или российские инвестиции. Само наличие международного сертификата СМК может иметь решающее значение при привлечении инвестиций, так как повышает уровень надежности и доверия к предприятию со стороны потенциальных инвесторов, значительно снижает риски при оказании инвестиционной поддержки предприятию и является своего рода гарантом для инвестиционных компаний. Работа с предприятием, имеющим международный сертификат по стандарту ISO 9001, считается менее рискованной за счет 2-х ключевых факторов: 1) внутренней структурированности и упорядоченности деятельности предприятия, большей прозрачности системы управления; 2) наличия периодического внешнего контроля со стороны независимого регистратора.

Для инвесторов стоимость предприятия чаще всего определяется доходным методом, основанным на определении дисконтированного денежного дохода, который принесет бизнес в будущем; с помощью данного метода проверяется целесообразность инвестиционных вложений в предприятие. При оценке стоимости предприятия доходным методом наличие международного сертификата увеличивает стоимость двояким образом: за счет снижения рисков будущих доходов, а также вследствие роста объема будущих денежных потоков.

Предприятия, готовящиеся к частичной или полной продаже. Обоснованная рыночная стоимость предприятия складывается из стоимости системы его элементов (активов) плюс системный эффект, goodwill (неосязаемые активы предприятия, имидж, деловая репутация, взаимоотношения с клиентурой, торговые марки, местонахождение, номенклатура продукции и др.). Построение СМК позволяет в значительной степени улучшить такие составляющие гудвилла как имидж и репутацию предприятия. В то же время сама сертифицированная система является одной из составляющих гудвилла, соответственно, получение сертификата напрямую влияет на повышение рыночной стоимости предприятия.

По оценкам международного регистратора "Det Norske Veritas", сертификация СМК на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001 повышает рыночную стоимость предприятия в среднем на 10%.

Внешняя среда организации как объект управления *Смирнов А.Н.*

Российская академия государственной службы при Президенте РФ, Россия

Как правило, под внешней средой в управлении понимается часть окружающего организацию мира, "с которой она взаимодействует как открытая система и адаптируется к её требованиям" [1]. То есть организация рассматривается как пассивный участник экономической жизни. Однако на практике организация не только адаптируется к требованиям внешней среды, но и сама активно на неё влияет. В связи с этим особое значение необходимо придать выявлению тех элементов внешней среды, на которые организация может активно влиять.

"Толковый словарь русского языка" под редакцией проф. Д.Н. Ушакова определяет слово "внешний" как "наружный, находящийся на виду, снаружи" [2] и слово "среда" как "совокупность людей, связанных общностью условий, обстановки" [3].

Таким образом, внешнюю среду организации можно определить как совокупность людей, находящихся вне организации. Исходя из этого определения, в качестве элементов внешней среды можно рассматривать только конкретных людей или их группы.

В.А. Журавлевым была предложена классификация элементов внешней среды как составляющих двух систем: системы "экономика" и системы "общество" [4].

Элементы системы "экономика" можно сгруппировать следующим образом:

- *поставщики*: поставщики материальных ресурсов, поставщики услуг, поставщики капитала, поставщики рабочей силы;
- *потребители*;
- *конкуренты*: конкуренты на рынке производимых товаров и услуг, конкуренты на рынке материальных ресурсов, конкуренты на рынке используемых услуг, конкуренты на рынке капитала, конкуренты на рынке рабочей силы.

К основным методам влияния на эти группы относятся формирование привлекательного имиджа компании и формирование спроса на её товары и услуги с использованием традиционных приемов маркетинга.

К элементам подсистемы "общество" можно отнести органы государственной и муниципальной власти, общественные организации, средства массовой информации, учебные заведения. К основным инструментам влияния, с помощью которых эти группы влияют на организацию, относятся политическая среда, законы и нормативные акты, общественное мнение и социокультурная среда. Оказывая на них воздействие различного рода (например, используя лоб-

бирование), организация может добиваться принятия выгодных для себя законов и нормативных актов, склонять общественное мнение к поддержке своей деятельности.

Однако определение внешней среды организации не может ограничиваться только "совокупностью людей". Любая организация, так же как и человек, живет в определенной экологической среде, которая играет значительную роль в деятельности организации, а в некоторых отраслях (например, в добывающей промышленности, в сельском хозяйстве) является определяющей для создания и жизнедеятельности самой организации.

Простейшая классификация элементов системы "экология" может быть такой [5]:

- физико-химические (абиотические) элементы: климатические, или атмосферные, почвенно-грунтовые, или эдафические, орографические, или геоморфологические, гидрологические;
- биотические элементы: микроорганизмы, грибы, растения и растительные группировки, животные.

Влияние многих организаций на эти элементы достаточно очевидно. Выбросы промышленных отходов и сточных вод, уничтожение лесов, отстрел животных и уничтожение мест их обитания, добыча полезных ископаемых – наиболее яркие примеры.

Литература

1. Гительман Л.Д. Преобразующий менеджмент: Лидерам реорганизации и консультантам по управлению. М., 1999. С.33.
2. Толковый словарь русского языка: В 3-х тт. / Под ред. проф. Д.Н. Ушакова. М., 2001, Т.1, С.147.
3. Там же, Т.3, С.296.
4. Журавлев В.А. Формирование организационных структур управления предприятием в условиях перехода к рыночной экономике: автореф. дисс. на соискание уч. степени канд. эконом. наук: 08.00.05. Новосибирск, 1997. С.8.
5. Ердаков Л.Н., Чубыкина Н.Л. Экология: Учебное пособие для 10-11 классов. Новосибирск, 1996. С.21-22.

Бизнес-планирование и его типичные ошибки

Смирнов О.В.

Финансовая академия, Россия

Инвестирование невозможно без должного обоснования. Эти задачи решает бизнес – планирование, цель которого – предоставить инвестору наиболее полную картину вложений его средств. Практика работы в Управлениях оценки проектов (проектного финансирования и т.п.) свидетельствует о многочисленных ошибках, допускаемых при составлении бизнес – плана (ТЭО) проекта.

Подобные ошибки можно разделить на три группы:

- ошибки, связанные с оценкой рыночных рисков реализации проекта;
- ошибки при выборе методики расчетов по проекту;
- ошибки, допускаемые при проведении финансово-экономических расчетов.

Ошибки, связанные с оценкой рыночных рисков реализации проекта.

В данном блоке наиболее распространенным недостатком является непроработанность маркетинговой стратегии предприятия. Недостаточно полное исследование рынка и конкуренции приводит к тому, что объемы реализации продукции во многих проектах существенно завышаются по сравнению с реально возможными. Часто для обеспечения плановых объемов реализации предприятие должно занять монопольное положение на рынке запланированного продукта (обеспечить рыночную долю в 50-80%). Однако в плане маркетинга не разработа-

тываются мероприятия по завоеванию и удержанию подобной рыночной позиции. Кроме того, риск 2-3-х кратного сокращения объемов реализации продукции не учитывается при проведении расчетов по проекту: он не закладывается в норму дисконтирования, не проводятся сценарные расчеты, не оценивается чувствительность проекта к изменению исходных данных его реализации и др.

Ошибки, допускаемые при выборе методики проведения расчетов по проекту. Ошибки данной группы допускаются, как правило, в проектах, посвященных реструктуризации или реорганизации предприятия (группы предприятий), а также в проектах организации производства нового продукта в многопродуктовых организациях. Главной ошибкой для таких проектов представляется использование метода чистых оценок эффективности деятельности предприятия вместо приростного или сопоставительного методов.

В таких проектах происходит подмена результата реализации проекта планируемым совокупным результатом деятельности предприятия:

- в проектах реструктуризации и реорганизации результат реализации проекта (прирост дохода или экономию на затратах в результате внедрения проектных мероприятий) оценить достаточно сложно, поэтому разработчики в составе поступлений по проекту указывают запланированную выручку предприятия, а не реальный экономический эффект;
- в проектах организации производства нового продукта наиболее распространенной ошибкой является рассмотрение в качестве доходов по проекту не выручки от реализации данного конкретного продукта, а валовой выручки предприятия. При этом в качестве инвестиционных затрат в расчетах учитываются лишь затраты на освоение производства продукта в рамках проекта. Такое несоответствие приводит к завышению показателей эффективности реализации проекта.

Ошибки, допускаемые при проведении финансово-экономических расчетов по проекту. При проведении финансово-экономических расчетов по проекту ошибки в большей части связаны не с расчетом показателей эффективности, а с определением начальных условий его реализации.

1. Наиболее распространенной ошибкой расчетного характера является неправильное определение состава инвестиционных (единовременных) затрат по проекту. Разработчики проектов отождествляют инвестиционные затраты с капитальными вложениями (капитальным строительством, приобретением технологического оборудования) и, как правило, не включают в их состав прирост потребности в оборотном капитале, затраты, связанные с организацией сбытовой сети, подбором и подготовкой персонала, расходы на проведение НИОКР и другие составляющие, традиционно относимые к инвестициям (хотя финансируемые по перечисленным статьям мероприятия и предусмотрены другими разделами бизнес-плана проекта). Исключение данных статей инвестиционных затрат из расчетов можно объяснить условиями проводимых инвестиционных конкурсов, согласно которым размер государственной поддержки определяется в процентах от капитальных вложений, в связи с чем разработчики не акцентируют внимания на прочих затратах. Однако инвестиционные затраты, не носящие капитального характера, также требуют финансирования и не учитывая их авторы существенно занижают потребность проекта в источниках финансирования.

2. Ошибки, связанные с оценкой источников финансирования и управлением задолженностью по проекту. К числу ошибок данной группы относятся:

- превышение инвестиционными затратами суммарного размера привлекаемых источников финансирования проекта (включая реинвестируемую прибыль) – недостаток источников финансирования проекта;
- несоответствие графика привлечения источников финансирования графику инвестиций, приводящее к возникновению дефицита источников финансирования в некоторые интервалы планирования;

- невыплата процентов по привлекаемым на платной основе заемным средствам (отсутствие расчетов процентных платежей);
- погашение привлекаемых заемных источников финансирования не в полном объеме или с нарушением запланированных кредитными соглашениями сроков;

3. Ошибки при расчете амортизационных отчислений по проекту (данные ошибки допускаются в 90% проектов):

- реализация инвестиционного проекта, как правило, не связана с вводом в действие полностью новых предприятий. Практически каждый проект предполагает использование ранее введенных зданий и сооружений, частично – ранее введенного оборудования. Несмотря на это при разработке инвестиционного проекта в составе затрат не учитывается амортизация ранее введенных основных фондов, что ведет к завышению прибыли, получаемой от реализации проекта;
- амортизацию вновь приобретаемых (вводимых) основных фондов рассчитывается исходя из цены приобретения, а не исходя из балансовой (первоначальной) стоимости. Данная методическая ошибка приводит к тому, что в первоначальную стоимость основных фондов включается налог на добавленную стоимость, уплаченный при приобретении объекта основных средств, и не включается стоимость доставки, установки и пуско-наладки оборудования.

Не в полном объеме определяется налоговая нагрузка проекта. В частности:

- не производятся расчеты налога на имущество;
- не учитывается НДС, принимаемый к зачету;
- не правильно определяется размер льгот по налогу на прибыль при формировании финансовых результатов: в то время как согласно действующему законодательству РФ в качестве льготы по налогу засчитывается сумма прибыли, направленная на погашение кредитов, привлеченных на инвестиционные цели, и выплату процентов по ним, после полного расходования амортизационного фонда на указанные цели, авторы инвестиционных проектов пренебрегают последним обстоятельством и независимо от наличия амортизационного фонда уменьшают налогооблагаемую прибыль на размер погашения кредитов и выплаты процентов по ним.

Перечисленные недостатки существенно искажают результаты реализации проекта. При проведении экспертизы пересчет проекта с устранением перечисленных ошибок приводит к получению негативных результатов, на основе которых проект, первоначально оцененный как высокоэффективный, может быть признан непривлекательным для вложения средств.

Модель процесса оперативного планирования платежей предприятия Смоктий К.В.

Донецкий национальный университет, Украина

Оперативное планирование платежей (ОПП) рассматривается как задача оптимального использования денежных средств, находящихся на расчетном счете предприятия, с целью повышения эффективности его производственно – хозяйственной деятельности [1].

На рис. 1 представлена концептуальная схема модели процесса ОПП. Цифрами на рисунке обозначены: 1 – множество заявок на оплату; 2 – множество классифицированных заявок на оплату, в котором каждой заявке поставлен в соответствие приоритет; 3 – множество сформированных платежных поручений; 4 – множество неоплаченных заявок; 5,6 – возмущающие воздействия (факторы, влияющие на платежную политику предприятия: количество ресурсов на скла-

дах, объем дебиторской и кредиторской задолженности, свободных денежных средств, стратегические цели и прочие).

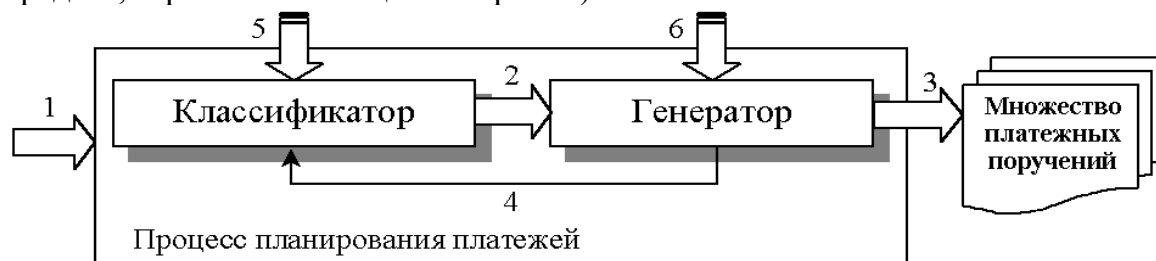


Рис. 1. Концептуальная схема модели процесса оперативного планирования платежей.

Классификатор – блок определения приоритетов заявок на оплату на основании типа заявки, надежности контрагента, целевого назначения, наличия средств на бюджете центра ответственности, срока возможной задержки оплаты и времени, проведенного в очереди на оплату и других [2].

Генератор – блок, определяющий вариант множества платежей, с учетом наличия денежных средств на расчетном счете предприятия и максимальной эффективности оплаты платежей. Эффективность оплаты платежей определяется задачами, стоящими перед предприятием на период планирования, с учетом приоритетности заявок.

Разработана экономико-математическая модель оценки эффективности множества платежей.

Модель ОПП реализована в виртуальном интегрированном информационном пространстве предприятия, позволяющем оперативно производить автоматическую обработку необходимых данных, и внедрена в Донецком национальном университете.

Литература

1. Андриенко В.Н., Лев Т.А., Смоктий К.В. Моделирование системы управления платежами предприятия // Вестник Донецкого университета, Серия А, 1998, №2, С.192-199.
2. Смоктий К.В., Стасюк В.П., Филипов А.В. Моделирование факторов, влияющих на платежную политику предприятия // Новое в экономической кибернетике: Модели контроллинга, Донецк, ДонГУ, 1999, №4, С.18-29.

Уровень концентрации промышленного производства в Украине Трегубов А.С.

Донецкий национальный университет, Украина

Экономическая ситуация в странах, которые переживают переход от преимущественно административных методов управления экономикой к рыночным, показывает, что промышленное производство не только не стало эффективнее, но и потребовались очень серьезные усилия для остановки спада его объемов. Экономистам еще предстоит проанализировать все причины происходящих экономических явлений в странах бывшего СССР. Одной из них многие ученые называют высокий уровень концентрации в промышленности.

Экономика Советского Союза, по сути, представляла собой огромную корпорацию, внутри которой всякая конкуренция в том виде, в котором она понимается в рыночной экономике, отсутствовала. Ориентация на принципы концентрации производства привела к тому, что советская экономика оказалась самой монополизированной в мире. По данным Госкомстата СССР, в 1988 г. в машиностроении насчитывалось 166 абсолютных монополистов и 180 монопольных производств. Эта особенность советской экономики, которую унаследовали экономики практически всех государств бывшего СССР, в некоторой степени за-

трудняет движение к рынку. Однако и разукрупнение предприятий не всегда целесообразно по технологическим, техническим или экономическим причинам.

В современной России на долю 2% промышленных предприятий приходится 19% промышленной продукции. Наибольший уровень концентрации наблюдается в черной металлургии (на 11,8% предприятий приходится 63,8% объема производства), химической и нефтехимической промышленности (9,4 и 34,6% соответственно), цветной металлургии (7,6 и 30,8%), машиностроении и металлообработке (4,7 и 31,1%).

Высок уровень концентрации и в экономике Украины. Например, стоимость основных производственных фондов ОАО "Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича" составляла в 2000 г. 9,374% от стоимости ОПФ промышленности Донецкой области. Стоимость ОПФ 10 крупнейших предприятий Донецкой области составляет 36,16%. Только 3 таких предприятия, как ОАО "Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича", ОАО "Металлургический комбинат "Азовсталь", ОАО "Концерн "Стирол", имеющих 20,3% основных средств промышленности Донецкой области, обеспечили 54,4% полученной промышленностью области прибыли.

Концентрация производства в экономике Украины достигла такой стадии, когда тот или иной продукт с заданными свойствами выпускался практически одним, в крайнем случае, двумя-тремя производителями. Годы реформирования значительно усугубили этот процесс. Например, на долю предприятий металлургической отрасли Донецкой области в 2000 г. приходилось 30,9% стоимости ОПФ промышленности области, однако ими было произведено 52,3% промышленной продукции и получено около 66% прибыли промышленности области.

Для черной металлургии Украины характерен высокий уровень концентрации производства: 98% чугуна и 97% стали в начале реформ выплавлялись на предприятиях с годовым объемом производства более 1 млн. т. По уровню концентрации производства черных металлов Украина занимает одно из первых мест в мире. Большинство металлургических предприятий Украины имеют полный цикл производства и рассчитаны на выплавку от 1 млн. до 10 млн. т стали в год.

Расчеты индекса Херфиндаля-Хиршмана, показывают, что при общем снижении объемов производства металлургической отрасли в Донецкой области, уровень концентрации в данной отрасли постоянно возрастал до 1997 г., несколько уменьшился в 1998-1999 гг. за счет появления на рынке трех предприятий с небольшими объемами производства, но в 2000 г. вновь наблюдается его увеличение.

С учетом вышесказанного, можно сделать следующие выводы:

- техническая и технологическая структуры промышленного производства в Украине говорят о высокой концентрации в базовых отраслях экономики, что влечет за собой необходимость решения проблемы монополизма;
- в основе структурной организации промышленности в условиях рыночной экономики должно лежать сосуществование, с одной стороны, крупных хозяйственных структур, в рамках которых формируются такие образования как финансово-промышленные группы, и организационно-хозяйственных структур среднего и малого бизнеса – с другой;
- в высококонцентрированных отраслях должна всемерно поощряться политика развития малого и среднего бизнеса, берущего на себя специализированное выполнение работ вспомогательного характера, исключив из структуры крупных предприятий непрофильные и вспомогательные производства.

Реформа налоговой системы РФ и ее влияние на деятельность предприятий

Тютюнникова Е.С.

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

Опыт большинства стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что налоговая система является одним из важнейших факторов, определяющих функционирование как отдельного предприятия, так и всей экономической системы в целом.

Таким образом, построение налоговой системы в наилучшей степени соответствующей условиям развития экономики может рассматриваться в числе наиболее приоритетных задач, стоящих перед государством. При этом реформирование действующей налоговой системы должно производиться с учетом ряда базовых принципов, характеризующих эффективную налоговую систему.

К числу таких принципов принято относить:

- обоснованность установления налогов;
- справедливость по отношению к налогоплательщикам;
- эффективность налогообложения;
- нейтральность к экономическим решениям налогоплательщиков;
- простота процедуры расчета и уплаты налогов;
- исключение двойного налогообложения;

При этом, однако, базовые принципы построения налоговой системы должны рассматриваться через призму конкретной экономической ситуации и текущего состояния системы налогообложения, что должно выражаться разработке адекватных мер государственной налоговой политики. При этом на каждом этапе развития экономики предъявляются свои требования к содержанию этой политики.

В Программе Правительства России, разработанной на ближайшие 10 лет, реформирование налоговой системы является одним из основных приоритетов государственной политики. При этом в качестве основных целей налоговой реформы сформулированы:

- снижение уровня налоговых изъятий по мере уменьшения обязательств государства в области бюджетных расходов;
- формирование справедливой налоговой системы, предполагающей единый подход к налогоплательщикам, находящимся в разных экономических условиях;
- повышение нейтральности налоговой системы по отношению к экономическим решениям фирм и потребителей;
- снижение издержек исполнения налогового законодательства, как для государства, так и для налогоплательщиков.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рассматриваемый комплекс мер по реформированию налоговой системы во многом соответствует тем принципам, которые характеризуют эффективную систему установления и взимания налогов.

Вместе с тем, практическая реализация указанных мер не только не приблизила российскую налоговую систему к ее "идеальной модели", но по ряду аспектов отбросила нас далеко назад.

Для того, чтобы подтвердить этот вывод, рассмотрим основные цели, поставленные в ходе реформы системы налогообложения и степень их достижения с учетом интересов предприятий.

Практически все аспекты налоговой реформы нашли свое отражение в Налоговом Кодексе: первая часть этого документа определила базовые принципы построения налоговой системы, вторая – которой в настоящее время регулиру-

ется уплата большинства наиболее значимых для бюджета и налогоплательщиков налогов, установила новые подходы к их взиманию.

На наш взгляд, большинство позитивных моментов связано с введением в действие первой части НК РФ. Именно в ней сформулированы исходные предпосылки для формирования налоговой политики предприятия, а именно: состав налогового законодательства и порядок его изменения, права и обязанности налогоплательщиков и налоговых органов, порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов, налоговый контроль, налоговые правонарушения и ответственность за их совершение, обжалование действий налоговых органов и др. Кроме того, в Кодексе появился ряд положений, упрочивших позиции предприятий в "диалоге" с налоговыми органами. К ним в частности относятся:

- необходимость определения всех элементов налогообложения для того, чтобы налог считался установленным;
- трактовка всех неустраимых сомнений, противоречий и неясностей актов законодательства о налогах и сборах в пользу налогоплательщика;
- невозможность взыскания налога в бесспорном порядке, если обязанность по уплате налога основана на изменении налоговым органом юридической квалификации сделок, заключенных налогоплательщиком с третьими лицами либо юридической квалификации статуса и характера деятельности налогоплательщика;
- невозможность привлечения налогоплательщика к ответственности за совершение налогового правонарушения в случае, если он руководствовался письменными разъяснениями по вопросам применения законодательства о налогах и сборах, данным налоговым органом и др.;

Указанные положения действительно повлияли на формирование налоговой политики предприятий: предприятия стали активно обращаться к налоговым органам за разъяснениями, снизились суммы недоимок и пеней, взыскиваемых налоговыми органами в бесспорном порядке, резко возросло число судебных решений, принятых в пользу предприятий.

Вместе с тем, многие из задач, стоявших перед реформаторами, с принятием первой части Налогового Кодекса решены не были.

Упрощение налоговой системы и сокращение числа налогов, уплачиваемых предприятиями, произошло только на бумаге. Несмотря на то, что ст. 13-15 НК РФ определен закрытый перечень федеральных, региональных и местных налогов, на практике продолжает действовать перечень налогов, установленный Законом РФ от 27 декабря 1991 г. N 2118-1 "Об основах налоговой системы в РФ".

О стабильности налоговой системы также говорить преждевременно. Так, с момента принятия части первой Налогового Кодекса в нее было внесено уже 6 поправок и предполагается внесение изменений и в дальнейшем.

Что же касается введения второй части НК РФ – ее влияние на деятельность предприятий представляется еще менее позитивным. Будучи, как это и предполагалось, документом прямого действия, часть вторая НК РФ породила значительное количество спорных вопросов между налогоплательщиками и налоговыми органами.

К сожалению, положения многих статей части второй НК противоречат не только ранее принятым законодательным актам, но и друг другу. Вопрос о том, какие статьи имеют приоритет, не может быть решен иначе как путем внесения поправок в текст Кодекса. Таким образом, попытка упростить налоговое законодательство за счет принятия единого документа также потерпела поражение.

Новая система налогового учета, необходимая для расчета налоговой базы по налогу на прибыль предприятий в соответствии с требованиями гл. 25 НК РФ, настолько запутана и идет в разрез с большинством положений законодательства

о налоге на прибыль, что говорить о снижении издержек по исчислению и уплате налога не приходится. Представляется, что затраты предприятий, связанные с организацией системы налогового учета в соответствии с требованиями Налогового Кодекса, даже не будут перекрыты снижением налоговой ставки с 35 % до 24%. Помимо этого резко возрастут расходы налоговых органов на осуществление контроля за правильностью формирования налоговой базы.

Кроме того, в ближайшее время налогоплательщиков ожидает внесение многочисленных поправок в гл. 25 Налогового Кодекса, которые коренным образом будут отличаться от действующей редакции документа.

Таким образом, налоговая реформа не только не привела к упрощению налоговой системы, но и значительно усложнила порядок расчета отдельных налогов. Отмена многих льгот по НДС и практически всех льгот по налогу на прибыль привела к увеличению налоговой нагрузки на экономику и утрате государством некоторых рычагов воздействия на экономические решения предприятий.

Все это означает, что для осуществления полноценной реформы налоговой системы недостаточно только сформулировать основные задачи и задать вектор движения, необходимо, чтобы принятие любого решения в области налогообложения, издание любого документа осуществлялось в русле выбранной государством политики и основывалось на тщательном анализе предполагаемых результатов.

Стратегия развития проектов в сети Интернет Федоров М.Ф.

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

Появление сети Интернет привело к кардинальным изменениям в системе бизнеса. Революционное влияние интернета выразилось, как в появлении принципиально новых сфер предпринимательства, основанных на технологии сети (онлайн проекты), так и в видоизменении устоявшихся схем ведения бизнеса в структурах традиционной (оффлайновой) экономики, путем частичного перенесения их бизнеса в сеть Интернет (создания корпоративных сайтов).

Естественно возникает вопрос о том, каким образом можно получить наибольший эффект от инвестиций в Интернет. Зарубежный, да уже и отечественный опыт, показывает, что наиболее жизнеспособными оказываются варианты ведения бизнеса, когда онлайн проекты начинают развиваться с включением оффлайновых элементов – стандартных бизнес-схем, и наоборот.

Бурный рост числа Интернет-компаний в мировой практике шел на фоне большого потока инвестиций. Этот фактор внешней среды оказал мощное стимулирующее воздействие на развитие нового сектора экономики. Как только этот поток иссяк многие Интернет-проекты рухнули. Обанкротились прежде всего компании, которые к этому времени не внедрили в свой бизнес элементы традиционных бизнес-схем и продолжали ориентироваться на получение большей части своих доходов от продажи Интернет рекламы. Формы трансформации ведения бизнеса в интернете и методы их реализации могут быть различны. Это зависит от многих факторов, в частности:

- изначальных целей создания Интернет-проектов;
- сферы деятельности;
- профессионализма команды, стоящей у истоков Интернет-проекта и т.д.

В тоже время незначительные шансы на успех имеют те предприятия традиционной экономики, которые опаздывают с внедрением Интернета, как не только дополнительного канала продвижения своих товаров (работ, услуг), но и принципиально новой сетевой формы организации бизнеса.

Рассмотренные выше тенденции характерны для всех видов и сфер деятельности. Покажем это на примере Интернет-проектов, реализуемых спортивными организациями в сфере тенниса.

Как известно, многие общественно-спортивные организации в России, в том числе и теннисные, в переходный период столкнулись с проблемами финансирования своей деятельности. Хотя эти организации, строго говоря, не могут быть отнесены к коммерческим структурам, но они имеют право осуществлять предпринимательскую деятельность, направляя прибыль на реализацию своей уставной деятельности и зарабатывание средств собственными силами для таких организаций стало единственным способом выживания в рыночной экономике. Для такого рода структур выход в онлайн является наиболее эффективным с точки зрения реализации поставленной задачи.

Например, Всероссийская теннисная ассоциация (ВТА) в силу специфики своего положения обладает монопольным правом на информацию в области российского тенниса (календари турниров, рейтинг спортсменов, статистика их выступления и т.д.). Распространение этой информации среди теннисных структур и игроков является одной из ее обязательных функций. Вместе с тем, часть информации может носить коммерческий характер. Создание онлайн-представительства ВТА позволяет с одной стороны минимизировать издержки на распространение обязательной информации и ускорить этот процесс, а с другой – максимизировать доход от продажи коммерческой информации. В дальнейшем возможно развитие бизнеса на основе создания интернет-магазина и других форм продвижения теннисных товаров и услуг.

С другой стороны мы являемся свидетелями появления сайтов о теннисе, созданных любителями этой игры. У этих сайтов тоже есть определенная логика развития. Часть из них, в результате удачно сформированного контента, могут представлять интерес для потенциальных инвесторов и быть проданы на этапе собственно Интернет-проекта. Однако рассчитывать на это в большинстве случаев не приходится. Другая часть развивается в направлении наращивания клиентской базы, что может позволить в будущем зарабатывать на продаже рекламного пространства. Но практика показывает, что потенциал таких Интернет-проектов не велик и их реализация как бизнес проектов не представляется перспективной. Более реальным способом использования созданного Интернет-ресурса для получения денег является развитие смежного по тематике оффлайн бизнеса (например, организация услуг стрингерства и спарринг партнерства) и осуществление бесплатной рекламы этих услуг на этом Интернет-проекте. То есть речь в данном случае идет о постепенной трансформации Интернет-проектов в бизнес на основе взаимодействия онлайн- и оффлайн-деятельности.

В реальной жизни процессы эволюции онлайн бизнеса в оффлайн и наоборот имеют множество модификаций. Часто развитие может идти по спирали. Оффлайн-организации развиваются, создавая Интернет-проекты, как часть своего бизнеса, и эти новые корпоративные сайты начинают развиваться уже по законам Интернет-проектов.

Например, рассмотренный сайт ВТА, как уже отмечалось выше, может участвовать в партнерских программах по продвижению теннисной экипировки и других сопутствующих товаров, что позволит ВТА получать дополнительные средства от осуществления нового для теннисной федерации направления деятельности.

**Разработка комплекса направлений реорганизации маркетинговой
деятельности ОАО "Костромамебель"**
Черепенина Е. А., Бороздина О. Ю.

*Институт экономики, Костромской государственный университет
им. Н.А. Некрасова, Россия*

При существовании СССР мебельный рынок был не заполнен, мебель была в дефиците, и вопросов по ее реализации практически не было. Продавалось все то, что производилось. Переход к рыночной экономике привел к кризису в мебельной промышленности. Этому способствовала низкая конкурентоспособность изделий по таким показателям как качество, дизайн, высокие издержки производства; следует отметить тяжелое финансовое состояние большинства предприятий; нарушение с годами складывающихся кооперационных связей по поставке сырья, комплектующих изделий, фурнитуры и др.; устаревшее оборудование, слабое знание рынка [1].

Цель настоящей исследовательской *работы разработать комплекс направлений реорганизации маркетинговой деятельности ОАО "Костромамебель" в стратегическом аспекте*, посредством решения следующих **задач**: определить общефирменную стратегическую цель; определить товарно-рыночную стратегическую цель в рамках общей стратегической цели; провести SWOT-анализ; определить комплекс стратегических задач в рамках товарно-рыночной стратегической цели.

Для того, чтобы решить главную цель этой работы, т. е. разработать комплекс предложений и рекомендаций для управленческого звена, мы провели SWOT- анализ деятельности предприятия [3].

С целью изучения портрета покупателя и его предпочтений в выборе мебели нами проведено маркетинговое исследование. Для оценки конкурентоспособности ОАО "Костромамебель" по видам выпускаемых изделий мы провели кабинетные исследования 3 близлежащих мебельных предприятий центрального региона РФ, имеющих схожий ассортимент продукции: ОАО "Буймебель"; ОАО "Иваново-мебель"; ОАО "ПМО Шатура". *Стратегическая цель ОАО "Костромамебель"* – производить доступную по цене, современную по дизайну и качественную корпусную мебель. *Товарно-рыночная стратегия предприятия "Костромамебель"* – расширить рынки сбыта и производить такую мебель, которая удовлетворяет потребности покупателя. *Проведя SWOT-анализ, мы выделили следующее: Слабые стороны:* 1) устаревшее оборудование, 2) отсутствие глубокого финансового анализа, 3) устаревший подход к управлению. *Сильные стороны:* предприятие "Костромамебель" существует на рынке мебели около 100 лет – определили свою нишу, выпускают мебель для среднего класса; проводят постоянно анализ конкурентов; достигают в мебели сочетания: доступная цена + качество + дизайн.

Возможности: 1) переход на современное сырье и материалы, 2) покупка специального оборудования для улучшения дизайна продукции.

Угрозы: 1) налоговая политика государства; 2) недостаток инвестиций; 3) оборудование может в дальнейшем не справляться с объемами производства; 4) население теряет свою платежеспособность.

В ходе решения задач предлагаются следующие рекомендации: прежде всего надо начать с управленческих преобразований, которые предполагают проведение следующих внутрифирменных мероприятий:

- постараться путем систематической учебы главного руководящего состава "КМ" изменения устаревших стереотипов мышления и формирования управления предприятием [2];
- модернизировать 56% оборудования и заменить линию МФК-3 (взять на лизинговых условиях современное оборудование, рассчитываясь при этом мебелью);

- создать экономическую группу, которая бы прогнозировала и анализировала ситуацию на рынке РФ, помогала бы фирме успешно конкурировать на нем;
- активизировать сбытовую политику фирмы путем открытия представительств и фирменных магазинов в крупных городах России;
- внедрить модульный принцип сборки мебели;
- при разработке новых изделий необходимо ориентироваться на людей, месячный доход которых на одного человека составляет 1000-3000 руб.

Для успешного развития стратегии фирмы "КМ", необходимо, изучать, учитывать и применять основные тенденции развития мировой и отечественной мебельной промышленности. Результаты работы и разработанные рекомендации представлены руководству ОАО "Костромамебель". Имеется подтверждение практического значения работы.

Литература

1. Соболев Г.В. Структура и перспективы развития рынка мебельных компонентов в России // Мир мебели, 1999, №1, С.8-10.
2. Общественно-государственный фонд "Российский центр приватизации" серия "Искусство управления приватизированным предприятием" Организация маркетинга. М.: Изд-во "Дело", 1996, 500 с. (32-38).
3. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг. М.: Высш. шк., 1995, 255с.

Бренд-менеджмент, как фактор повышения конкурентоспособности товара *Черныш М.Н.*

Киевский национальный экономический университет, Украина

Современные тенденции, в условиях динамично развивающегося рынка, требуют от компании уже не только традиционных мер конкурентной борьбы (в сочетании цена/качество), а ряда специальных инструментов, которые в значительной степени помогут ей достичь максимальных конкурентных преимуществ. Одним из таких инструментов современного корпоративного управления является бренд-менеджмент.

Сегодня современный бренд-менеджмент выделяют, как одну из форм психогенного воздействия на потребителя, он играет важную роль в формировании определенных психологических и поведенческих стереотипов. С его помощью компания не только создает свой стиль, но и может влиять на формирование куда более сложных психических образований, таких как мировоззрение, эстетические вкусы, социальные ценности, стиль жизни, нравственные ценности и приоритеты.

Так, при создании собственного бренда компания получает ряд следующих конкурентных преимуществ:

- Дополнительную прибыль, обусловленную привлечением новых покупателей;
- Защищает производителя в процессе работы с партнерами. Производители, выпускающие безликие товары, зависят от продавца, поскольку последнему все равно, у кого брать на реализацию товар;
- Упрощает процедуру выбора товара потребителем. В условиях разнообразия товаров в магазине конкретный бренд мгновенно указывает на себя, а также гарантирует покупателю качество;
- Облегчает выход производителя с новыми товарами на смежные рынки. Тут реализуется эффект качества бренда, которое автоматически переносится на другие товары данной компании;
- Обеспечивает эмоциональную связь с покупателем. Компании-владельцы великих брендов знают, что единственным способом, связывающим их товары с потребителем, являются эмоции;

- Является инвестицией в будущее. В конечном итоге при грамотном управлении брендом, торговая марка в денежном эквиваленте оценивается значительно дороже, чем все ее материальные активы.

Рассмотрим характерные этапы бренд-менеджмента и их особенности.

Этап планирования. В процессе планирования следует уделить особое внимание:

Стилю бренда – его графическое воплощение является первейшим продавцом товара и выступает своего рода навигатором, позволяющим распознать товар среди других.

Цвет бренда должен ассоциироваться у потребителя с этим брендом.

Символ и цвет бренда должен быть максимально оригинальным и узнаваемым.

Ценности бренда. Функциональные – указывающие на уникальность товара посредством удовлетворения каких либо потребностей.

Социальные – указывают на определенную социальную категорию людей, которые будут использовать данный товар.

Эмоциональные – создание ряда эмоций при приобретении или потреблении товара.

Также важнейшим компонентом брендинга является его грамотное позиционирование, посредством которого и достигается конкурентное преимущество. На стадии разработки фирме имеет смысл обратить внимание на следующие факторы: специфика товара, стратегия развития компании, наличие финансовых возможностей, существование других марок в бизнес-портфеле компании, поведение конкурентов, общая тенденция развития отраслевого рынка.

На стадии реализации бренд-стратегии следует соблюдать постоянство, которое ассоциируется у потребителя со стабильностью и надежностью качества продукта.

Для успешной реализации бренда необходимо вкладывать инвестиции, делать это нужно последовательно, не прекращая поддержку начатого проекта в случае возникновения проблем.

Таким образом, реализуя все вышеуказанные положения бренд-менеджмента, компания может существенно укрепить свои позиции на рынке и достичь доминирующего положения в долгосрочном периоде.

Управление предприятием: как создать эффективную структуру менеджеров среднего звена *Шумянцева Е.А.*

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

Перед руководителем любого ранга в любом бизнесе рано или поздно встает задача – создать инструменты для претворения в жизнь его целей и замыслов. Среди основных инструментов можно назвать финансовые, информационные, технологические, сырьевые, но самым главным богатством фирмы, ее "основным капиталом", являются, конечно, люди. Многие начинают создавать организационную структуру слишком рано – в самом начале дизайна бизнеса. На самом деле это чуть ли не последняя задача при планировании и создании нового дела, т.к. в начале надо четко определить, что и как делать. Основные этапы создания бизнеса: определение миссии, целей и задач стоящих перед бизнесом; определение путей и способов решения поставленных задач и достижения целей; определение ресурсных ограничений; создание функциональной структуры компании; создание операционной и организационной структуры.

В традиционной структуре организации, представленной в виде классической пирамиды вершиной вверх, менеджеры среднего звена занимают промежуточное положение между немногочисленным руководством и основной массой

исполнителей, основное делегирование функций и полномочий осуществляется сверху вниз. Недавно в управленческой литературе появилось новое видение оптимальной организационной структуры компании. Это та же пирамида, но перевернутая на 180°. Теперь основная роль отводится исполнителям, а на руководство ложится функция поддержки бизнес-процесса. Менеджеры среднего звена в обоих случаях занимают среднее, стратегически важное положение в структуре. Отсюда вытекают основные функции среднего звена, которые можно обобщить как: планирование, делегирование, организация, контроль (plan, delegate, organise, control). Определим основные этапы создания эффективной структуры менеджеров среднего звена:

- На основе функциональной и организационных структур составить должностные инструкции определенных менеджеров.
- Определить их персональные качества и специфические требования.
- Определить масштабы управления (для поддержания 100% управляемой и контролируемой структуры).
- Создать команды для проведения назревших изменений, преодоления кризиса, выработки и достижения новых целей, разработки нового продукта, достижения нового уровня развития и т.п.
- Определить мотивационные параметры и критерии оценки работы менеджеров.

По мнению западных экспертов, сегодня на рынке конкурируют не компании, а команды. Даже самый талантливый руководитель не может вывести компанию на конкурентоспособный уровень в одиночку. Умение формировать команду сегодня стало одним из важнейших качеств руководителя и залогом успеха в бизнесе. Это подтверждает большой опыт работы российских и иностранных компаний. Люди, работающие в команде, достигают поистине впечатляющих успехов. Работа в команде – это очень сильный инструмент мотивации, который напрямую влияет на производительность труда. "Эффективная команда"- это сформированная особым образом группа специально подобранных как по профессиональным, так и по личностным особенностям людей. Она обладает следующими характеристиками: решает задачи развития; имеет четкую цель; открыта нововведениям; показывает высокое качество своих результатов; имеет высокую степень автономности, четкое распределение ролей и обязанностей; члены команды хорошо мотивированы; активное участие каждого члена команды в обсуждениях, дискуссиях и принятии решений; разделенное лидерство; поддержание отношений с внешней средой. В первую очередь навыкам team-building следует обучить топ-менеджеров. Кроме развития команды в целом очень важно индивидуальное развитие членов команды. Рекомендации по построению эффективной структуры менеджеров среднего звена:

- 1) Структура создается под задачи/функции (человек под место, а не наоборот);
- 2) Использовать управление по целям;
- 3) Нельзя выходить за пределы отведенных ресурсов (Total Cost Of Ownership);
- 4) Постоянно снижать коммуникационные издержки, связанные с разными менеджерскими стилями;
- 5) Развивать эффект синергии;
- 6) Соблюдать однородность структуры;
- 7) Четкое деление функций и ответственности, специализация;
- 8) Развитие характеристик команды (организация корпоративных праздников, досуга, традиционных для данной компании мероприятий; социально-психологические тренинги; тренинги по формированию команды вне офиса, на природе).

Налоговая нагрузка на экономических агентов *Юркова Г.В.*

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

Налоговая нагрузка – совокупность отношений между хозяйственными субъектами и государством по поводу изъятия части вновь созданной стоимости в пользу последнего посредством действующей налоговой системы в целях формирования доходной базы бюджетной системы.

Налоговая нагрузка создает дополнительные ограничения на ведение экономическими субъектами хозяйственной деятельности. Например, при чрезмерно высокой налоговой нагрузке на предприятия реального сектора сужаются их возможности по расширению и модернизации производства. В то же время сокращение налоговых ставок приводит к снижению тяжести обложения, дает дополнительные средства в распоряжении предпринимателя, что в свою очередь оказывает стимулирующее влияние и способствует развитию производства.

Налоговая нагрузка вынуждает хозяйствующего субъекта приспособляться к новому ограничению и изменять свое поведение.

Особый интерес представляет анализ переложения налогового бремени. Этот вопрос тщательно исследовался как на базе современной методологии экономикс, так и на основе марксистской теории. Переложение тяжести налогов происходит в сфере обращения, где экономический субъект при определенных обстоятельствах имеет возможность компенсировать уплаченное государству за счет своих контрагентов, – путем включения налогов в цену сделки. Но налоговая нагрузка становится фактором ценообразования лишь в той мере, в какой это возможно при существующих условиях обмена, диктуемых рынком.

Поскольку рыночная система хозяйствования – это экономика обмена, любой хозяйствующий субъект становится рыночным агентом, выступая то продавцом, то покупателем. Независимо от того, кто является формальным плательщиком налогов и удалось ли ему переложить какую-нибудь долю нагрузки на своего контрагента через цену, обе стороны (и продавец, и покупатель) оказываются в ущемленном положении в результате фискального изъятия, поскольку изменяются параметры сделки (объем, цена, качество).

Потери тех, кто несет налоговую нагрузку, превышают доходы государства на величину избыточного налогового бремени.

Концепция оптимального налогового бремени основывается на поиске приемлемого в данных условиях соотношения между уровнем доходов бюджетной системы и возможностью экономического субъекта осуществлять собственное воспроизводство, не прибегая к нелегальной деятельности.

В абсолютном выражении налоговую нагрузку можно определить как сумму налогов, уплаченных одним или группой экономических агентов за конкретный период времени.

Налоговая нагрузка в относительном выражении имеет большее прикладное значение, поскольку возможно как межстрановое сопоставление в случае расчета этого показателя для экономики в целом (чаще в этом случае он называется налоговым бременем), так и выявление тех групп населения или секторов экономики, на которые в основном ложится тяжесть налогов (распределение национального дохода). Для ее определения используют различные прямые и косвенные методы. В ряде работ под "налоговой нагрузкой на экономических агентов" понимается процентное отношение суммы уплаченных налогов к полученным доходам или добавленной стоимости. Другие исследователи полагают, что налоговая нагрузка на субъекты реальной экономики представляет собой размер уплаченных налогов на единицу или на рубль выпущенной продукции.

Разработка направлений налоговой политики и мер реформирования налоговой системы должна основываться на детальном статистическом изучении тяжести налогообложения для дифференцированных групп экономических субъектов по секторам и отраслям экономики.

Измерение налоговой нагрузки на экономических субъектов и соотнесение полученных результатов с параметрами экономического развития позволяет оценить степень эффективности существующей налоговой системой, то, как она выполняет свои функции.

Реклама как эффективный инструмент маркетинговой политики **Яблоков А.В.**

Ростовский государственный университет, Россия

В докладе рассматриваются актуальные (особенно для российских организаций и предприятий) проблемы достижения конкурентного преимущества в условиях рыночной экономики с помощью такого развивающегося сейчас в нашей стране маркетингового инструмента как рекламные технологии. Целью работы является исследование рекламы как эффективного средства повышения рыночной устойчивости и конкурентоспособности предприятия, а также проведение сравнительной оценки этих технологий. Рекламу можно рассматривать как форму коммуникации, которая пытается перевести качества товаров и услуг на язык нужд и запросов потребителя. В докладе кроме сущности, видов, целей рекламы также освещается и взаимосвязь различных видов рекламы и задач, которые она преследует, ее целевой аудитории, рассматриваются различные способы воздействия рекламы, проводится их сравнение.

В качестве примера рассматривается компания "НИКойл" и некоторые используемые в ней методы рекламных и PR технологий. Соответствующей рекламной продукцией компании является отчеты о деятельности компании, распространяемые в очень узком кругу клиентов и партнеров компании. В силу специфики компании предлагается применение рекламной политики, направленной на поддержание имиджа компании как профессионала высокого класса, имеющего устойчивое финансовое положение. Для этого необходимо использование механизма public relations. Одним из способов является проведение/участие в различных, в том числе благотворительных акциях.

Таким образом исследуется целесообразное использование различных рекламных технологий соответственно роду деятельности предприятия, номенклатуре производимой продукции или услуг, путем анализа и оценки стилей рекламы, вариантов их применения и методов распространения.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Численность и размещение населения мира *Алешковский И.А.*

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

На 1 июля 2000 г. население мира насчитывало 6,056 млрд. чел.⁵, из которых 1,191 млрд. чел. (19,7% от всего мирового населения) проживали в более развитых регионах и 4,865 млрд. (80,3%) – в менее развитых. По сравнению с 1950 г. численность населения мира увеличилась на 3,537 млрд. чел., или на 140,4%. При этом почти 89,3% совокупного прироста пришлось на менее развитые регионы (3,159 млрд.). В результате доля последних возросла в мировом населении на 12,6%. Согласно расчетам ООН (средний вариант), к 2050 г. численность мирового населения увеличится еще на 53,9%, достигнув 9,322 млрд. чел., из которых 87,3% будут проживать в менее развитых регионах. Отметим, что, несмотря на еще большую абсолютную величину прироста населения, темпы роста постепенно сокращаются по мере прохождения все большим числом стран демографического перехода (так, в 1950-1955 гг. средний коэффициент прироста населения был равен 17,9‰, в 1999-2000 гг. – 13,5‰, а к 2030 гг. он сократится до 0,47‰).

Об увеличении роли менее развитых регионов свидетельствуют структурные сдвиги в размещении населения. За последние 50 лет доля Африки в мировом населении увеличилась с 8,8% до 13,1%, а в 2050 г. в этой части света будут проживать уже 21,5% мирового населения. Доля Европы, напротив, сократится с 12% в 2000 г. до 6,5% к 2050 г. В 1950 г. на этом континенте проживало 21,8% мирового населения. Удельный вес других регионов в мировом населении изменится не столь значительно образом. В 2050 г. доля Азии будет равна 58,2%, Латинской Америки – 8,6%, Северной Америки – 4,7%, Океании – 0,5%.

С 1950 г. численность городского населения мира выросла с 0,784 до 2,846 млрд. чел. Отметим, что наибольший вклад (78%) в это увеличение внесли менее развитые регионы. А к 2025 г. в мире будет насчитываться уже 4,603 млрд. городских жителей (79,5% из которых будут проживать в менее развитых регионах), что составит 58% от всей численности земного шара. Уровень урбанизации в более развитых регионах увеличится с 54,9% до 82,3% в 2025 г., тогда как в менее развитых – с 17,8% до 53,5%, соответственно. Вместе с тем в менее развитых регионах процесс роста численности городского населения часто сопровождается ложной урбанизацией (увеличением числа малых городков, в которых не развита городская инфраструктура, а большая часть жителей занята в первичном секторе экономики) и фавелизацией (ростом населения в лачужных и сквотерских поселениях вокруг крупных городов).

Характерной тенденцией является также увеличение числа агломераций, а также образование конурбаций в более развитых регионах. Так, в 1950 г. в мире существовал лишь один город с населением свыше 10 млн. чел. (Нью-Йорк), в 1975 г. насчитывалось уже 5 "мегасити" (городов с населением свы-

⁵ Согласно расчетам Бюро переписей США, на 11 марта 2002 г. численность населения мира составила уже 6210,640 млн. чел.

ше 10 млн. чел.), в которых проживало 68,38 млн. чел., тогда как в 2000 г. их число достигло 19, а население – 2,62 млн. К 2015 г., согласно расчетам ООН, в мире будет насчитываться уже 23 города с населением свыше 10 млн. чел. с совокупным населением 374,73 млн. чел., а в городах–миллионерах будет проживать около 1,6 млрд. чел. (41,5% всего городского населения мира).

Учитывая кардинальные изменения в структуре населения мира за последние полвека, а также последующие пятьдесят лет, уже невозможно не обращать внимания на диспропорцию в мировом распределении населения и богатства. Международные институты и национальные правительства при принятии экономических и политических решений должны учитывать заметно повышающуюся роль менее развитых регионов в мировом населении. В связи с этим особое значение приобретают идеи концепции Нового международного экономического порядка.

DHS как источник социально-демографической информации

Белоусов С.С.

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

Уже более 15 лет признанным лидером в области выборочных обследований здоровья, образа жизни и социально-демографических характеристик населения в развивающихся странах является программа DHS (Demographic and Health Survey).

Потребность в сравнительных демографических данных в мировом масштабе привела к появлению в 1970-х гг. программы WFS (World Fertility Survey), в рамках которой исследовались процессы рождаемости, планирования семьи, младенческой и детской смертности более чем в 60 странах мира. В начале 1980-х гг. появляется программа CPS (Contraceptive Prevalence Survey) – более узкая по сравнению с WFS, направленная на быстрое обеспечение основной информацией в области планирования семьи и рождаемости. Развитие CPS и WFS привело к тому, что в середине 1980-х гг. была разработана программа DHS, которая обладала как качествами CPS и WFS, так и содержала такие новые аспекты, как материнское и детское здоровье, характеристики питания населения.

DHS-обследования проводились почти в 60 странах мира. Объем выборки этих репрезентативных в национальном масштабе обследований зависит от численности населения страны и в таких странах, как Индия или Индонезия, достигал нескольких десятков тысяч респондентов. Стандартное DHS обследование проводится среди женского населения. В ходе опроса помимо индивидуальных данных также собирается информация о детях и домохозяйствах респондентов. Со временем DHS обследования стали проводить среди мужского населения и специально среди супружеских пар. Стандартная анкета обследования состоит примерно из 1000 вопросов, которые позволяют получить информацию о возрасте, семейном положении, образовании, занятости, условиях быта и повседневной жизни женщины и членах ее домохозяйства, особенностях репродуктивного поведения, способах и качестве ухода за детьми, характеристиках питания, здоровья и самосохранительного поведения респондента и детей, об уровне знаний в области личной гигиены и, прежде всего, профилактики СПИДа, и др.

До настоящего времени программа DHS была реализована в 5 республиках бывшего СССР: Армении (2000 г.), Казахстане (1999 и 1995 гг.), Киргизии (1997 г.), Туркмении (2000 г.), Узбекистане (1996 г.). DHS позволяет получить объективные данные, необходимые для осуществления адекватной политики в области здоровья и питания населения. Несмотря на высокую эффективность программы, ее возможности пока не реализованы в России. Проводимое обследование RLMS (Russian longitudinal monitoring Survey) только частично охватывает

сферу DHS. С учетом крайне неблагоприятной ситуации в области охраны здоровья, продолжительности жизни и планирования семьи, предоставляется целесообразной на основе анализа проведенных в ряде стран DHS-обследований разработка для России и ее отдельных регионов адаптированной версии DHS-программы.

Формирование доверия персонала на основе руководства организации

Билан О.А.

Челябинский филиал института экономики Уральского отделения, Россия

Конкурентоспособными организациями в XXI веке будут те организации в которых руководство будет способно достичь доверия персонала внутри организации и за ее пределами у потребителей, акционеров, государственных учреждений.

В российских организациях в настоящее время существует большой дефицит доверия между руководителями и подчиненными. Недоверие работников к руководителям возникает по ряду причин:

1. Стратегические ошибки руководства и появление в организациях двойного стандарта. Неэффективные действия руководителей приводят к ошибкам и просчетам в работе, за которые не все руководители несут полную ответственность, таково мнение работников некоторых предприятий.

2. Нарушение руководителями этических ценностей, своих обязательств, использование власти в личных целях в ущерб подчиненным коллективам и работникам.

3. Силовое управление. Некоторые руководители мало проявляют заботы о подчиненных или вообще не заботятся о них. Когда стремление достичь результата подавляет потребность в заботе о людях, служащие начинают думать, что они являются всего лишь средством для достижения цели, что для фирмы важно лишь "выжать" из них как можно больше. В таких организациях никто не чувствует себя в безопасности [1]. Ошибки считаются не допустимыми, существует большая угроза увольнения работников, которые раздражают наиболее влиятельных руководителей.

4. Сокращение работников. В большинстве случаев причиной сокращения штатов в значительной степени является следствие стратегических и тактических неудач в управлении организацией. Сокращение работников часто связано с непоследовательностью со стороны руководства организации. Многие будущие руководители организаций, стремясь к власти, дают обещания и гарантии работникам от сокращения. После таких обещаний сокращение для многих работников подобно нарушенному слову. К тому же некоторые действия организации во время сокращения могут оказаться несовместимыми с провозглашенными ею ценностями.

5. Воплощение в организациях программ по реструктуризации несет с собой изменения не только структуры, но и изменения в функциональных обязанностях людей. Изменения носят как кратковременный характер, так и растягиваются на длительный период времени. Во всех случаях происходит подрыв в стабильности, а в итоге может быть утрата доверия.

Первому руководителю и его команде для приобретения доверия у персонала необходимо:

- действовать результативно. Прежде всего обеспечить конкурентоспособность организации. Достижение ожидаемых результатов – основа обеспечения доверия в организационной среде;

- действовать порядочно. В основе порядочности при ведении дел лежит абсолютная честность по отношению к сотрудникам организации. Поступать порядочно – это значит быть своим словом и делом;
- проявлять заботу о подчиненных. Руководителям необходимо всегда поддерживать контакты со своими работниками, знать их потребности и желания. Это три главных элемента способствующих поддержанию высокого доверия в организации.

Литература

1. Шо Роберт Б. Ключи к доверию в организации: Результативность, порядочность, проявление заботы. М.: Дело, 2000. 272 с.

Проблемы социально-экономического статуса больного раком *Гинсбург М.В.*

Казанский государственный медицинский университет, Россия

Люди, переболевшие раком, сталкиваются с существенными проблемами: финансами, страхованием, занятостью и дискриминацией при трудоустройстве.

Рак – дорогостоящая болезнь. Ее цена включает стоимость диагностики и лечения, моральный ущерб, связанный с потерей рабочего места и заработка. Эта потеря для общества огромна, а для пациентов и их семей просто катастрофична

Медицинская страховка может покрыть большую часть расходов на госпитализацию, но не включает в себя расходы на амбулаторное лечение. Так как рак лечится, в основном, амбулаторно, то расходы на лечение и текущий уход могут стать невозможными для многих пациентов и их семей. Большинство заболеваний истощают финансовые сбережения, ставя семейный бюджет и будущее детей под угрозу. В то время как пациент выбирает необходимые методы лечения, члены семьи изыскивают финансовые средства для их оплаты.

Дополнительные расходы включают в себя затраты на до и после операционные затраты. Основная часть онкологических центров располагается далеко от мест жительства пациентов, требует дополнительных затрат на дорогу и возможно на проживание там. Бензин, питание, наем жилья, ремонт и техобслуживания транспортного средства – составляют основу дополнительных расходов. Пациенты обычно нуждаются в специальных медицинских препаратах, одежде, протезах, париках, обслуживании медсестры, ежедневных расходах на жизнь, соблюдении специального меню или диеты. Применение новых методов лечения может толкать семьи на финансовый риск в надежде спасти жизнь близких людей.

Человек, болеющий раком, может быть не способен работать долгий период времени или может вообще потерять трудоспособность. Член семьи, заботящийся о больном, проводит с ним много времени, ездит с ним на лечения, не может работать. Часто мать ребенка, больного раком, вынуждена уволиться, так как она должна заботиться о нем. Подростки вынуждены начинать трудовую жизнь, чтобы помочь своей семье материально, что не позволяет им продолжить свое образование. Отдых и развлечения потеряны для такой семьи.

Занятость стала наиболее серьезной проблемой рака. Исторически, внимание было сфокусировано на клинических вопросах, это подразумевало, что больной раком никогда не будет снова работать. В настоящее время распространено мнение о том, что больной раком должен продолжать работать в течение лечения, если это возможно, или должен вернуться к работе сразу же после выздоровления. Но, человеку, пережившему лечение очень трудно возвращаться к прежней работе, а, особенно, начинать осваивать новую.

Наиболее уязвимыми группами людей во время экономических кризисов и безработицы в вопросе трудоустройства являются больные раком. К этим группам также относятся молодые люди без трудового стажа; люди с видимыми физическими недостатками и следами эффекта лечения; люди без постоянного места жительства; люди пожилого возраста.

Дискриминация в работе – это отказ в предоставлении работы из-за диагноза рак, увольнение с работы, трудности в достижении продвижения по службе, уменьшение осуществляемых ключевых функций, отказ от возможности перемены графика работы в связи с началом лечения. Процентное соотношение людей, переболевших раком и подвергнувшихся дискриминации на работе, составляет от 13% до 45%.

Дискриминация часто осуществляется скрытым образом. Претендентам, переболевшим раком, часто говорят, что уже взяли на работу более квалифицированного специалиста или находят другое более правдоподобное объяснение. То есть, диагноз, поставленный ранее, служит помехой в поиске работы. Переболевшие раком люди иногда сталкиваются с дилеммой: если они расскажут правду, то их могут не нанять на работу, а можно скрыть это и надеяться, что никто не узнает об их диагнозе. После того, как было введено обязательное медицинское обследование перед приемом на работу, у многих бывших пациентов возникали большие проблемы с поиском работы. Люди, переболевшие раком, должны знать свои права, законы, защищающие их от дискриминации на работе.

Существование страхования жизни и здоровья на случай болезни имеет большое значение для лечения больного раком. Но получить его составляет серьезную проблему. Страховка помогает сгладить финансовые последствия рака, но она недоступна для людей с низкими финансовыми доходами. Без страховки люди обречены на банкротство в случае страшной болезни или опускаются за черту бедности.

Например, в США около 30% калифорнийцев, переболевших раком, столкнулись с проблемами страхования в разные периоды своей жизни. Опрос, проводимый среди 149 пациентов, показал, что за время лечения 11,5% заметили существенное изменение в размере страховки; 4,5% аннулировали ее; у 2,8% страховка осталась минимальной; у 20% страховка покрыла меньше 75% финансовых расходов на лечение (1).

Таким образом, больные раком имеют различные социально-экономические трудности, многие из которых до сих пор не разрешены.

Литература

1. Наоми М. Стерне, Мари М. Лаурия. Социальная работа в онкологии. Атланта, 1993. С.346.

Влияние международной миграции рабочей силы на экономику государства на примере России

Горшенёва В.А.

Ростовский государственный университет, Россия

Человек является важнейшим элементом, который обеспечивает функционирование такой сложной системы как государство. Но, по ряду причин, человек хочет или вынужден искать либо другую работу, либо лучших условий жизни. И он становится мигрантом. Последствия его миграции необходимо исследовать со всех сторон, как со стороны страны-экспортера, так и со стороны страны-импортера.

Каково же влияние иммиграции на страну? Можно рассмотреть его на примере России.

Россия в настоящее время испытывает необходимость в притоке мигрантов. Это связано с рядом фактов, среди которых наиболее важными являются: старение

населения, ведь более половины населения страны – старше 50 лет; активный отток наших специалистов за рубеж (особенно опасна "утечка умов") – ежегодно из России на работу за рубеж выезжает свыше 40 тыс. чел., что связано с неудовлетворенностью в заработной плате и неспособностью реализовать себя здесь (свыше 50% всех случаев), и, если учитывать, что более 7 000 не возвращаются обратно – то проблема обстоит очень остро; также причиной для стимулирования иммиграции является то, что на 1 занятого согласно статистке приходится 5 незанятых – это очень высокий показатель, который сказывается и на заработной плате, и на налогах, и на уровне жизни в целом; помимо этого в пользу притока иммигрантов говорит возможность значительно более полно использовать производственные мощности. Также приток иммигрантов может помочь быть более защищенными в плане границ, ведь к примеру, Япония и Китай имеют территориальные претензии по отношению в России, а численность русского населения на границах с данными государствами неуклонно сокращается, что грозит потерей контроля над территорией с ее богатыми природными ресурсами; помимо этого мигранты, приезжая в Россию, особенно из развитых стран, привозят с собой опыт и навыки, обогащают генофонд, официальные мигранты так же платят налоги, способствуют развитию межгосударственных контактов, культурных обменов, сотрудничества в сфере бизнеса и т.д. За счет мигрантов расширяется емкость внутреннего рынка страны. Но, несмотря на все положительные моменты миграции, ее все-таки необходимо ограничивать, так как отрицательные моменты тоже очень значительны: снижение средней заработной платы местным работникам, конкуренция, безработица, криминализация, сильная нагрузка на налогоплательщиков и др.

Что касается влияния эмиграции, то оно так же не является однозначным. К негативным сторонам относится: как уже было упомянуто, "утечка умов"; потеря трудового населения в наиболее активном возрасте; подсчитано, что при отъезде 1 специалиста страна теряет как минимум 300 тыс. долл., к примеру США экономит на образовании за счет мигрантов порядка 14 млрд. долл., при этом каждый мигрант может принести ей доход в 250 тыс. долл.; усложнение демографической ситуации и ряд других. К положительному влиянию можно отнести: переводы мигрантов семьям из-за рубежа, а это дополнительный источник денежных доходов, кроме того, подсчитано, что в среднем каждый мигрант, возвращаясь на родину привозит с собой денежных средств и имущества на сумму, равную переводам за весь период его пребывания за границей. Кроме того, после пребывания в других странах, работники возвращаются с новыми навыками, опытом. Сюда же можно отнести: нормализацию рынка труда, и, соответственно, увеличение средней заработной платы.

Миграция населения – многосторонний процесс, который требует постоянного контроля, выработки регулирующих норм, создания условий для реэмиграции. Миграция рабочей силы является важнейшей формой международных экономических отношений (хотя на нее приходится всего 2%), значение которой, в связи с углублением связей между государствами и появлением множества экономических интеграционных группировок, постоянно возрастает. К примеру, на 1960 г. насчитывалось 3,2 млн. мигрантов, а на 1998 г. – уже свыше 40 млн. У этой формы есть свои особенности: сформировались основные центры притяжения рабочей силы; постоянно увеличивается нелегальная миграция; если в начале века преобладала межконтинентальная миграция, то теперь приоритет за внутриконтинентальной; увеличивается роль транснациональных компаний и усиливается миграция внутри их самих; среди причин, вызывающих миграцию, теперь преобладают экономические.

Миграция рабочей силы тесно связана с другими формами мировых экономических отношений, она постоянно развивается, все большее значение придается развитию кооперации и специализации государств, и именно миграция способствует ускорению этих процессов. Она способствует развитию государства, а значит, и мировой экономики в целом.

Литература

1. Иностранец, 2002, №4 (409).
2. Образование за рубежом, 2001, №12.
3. Экономист, 1994, №7, С.65-68, 134-144.
4. Экономист, 1994, №8-9, С.136-146.
5. Экономист, 1994, №12, С.69-75.
6. Экономист, 1996, №10, С.79-83.
7. Труд за рубежом, 1997, №3, С.42-53.
8. Труд за рубежом, 1995, №2, С.73-85.
9. Вестник РАН, 1994, том 64, №10, С.872-880.
10. Вестник финансовой академии наук, 1999, №1, С.81-85.
11. Эко, 1995, №2, С.122-128.
12. США: экономика, политика, идеология, 1995, №2, С.10-19.
13. США: экономика, политика, идеология, 1995, №9, С.83-89.
14. Киреев А., Международная экономика (в 2-х ч.), Ч. 1. М., 2000. С.321-338.

Проблемы социально-профессиональной адаптации выпускников учебных заведений Григорян Е.С.

Пензенская государственная архитектурно-строительная академия, Россия

Социально-экономические преобразования, осуществляемые в России по своей глубине и силе воздействия не имеют аналогов в ее истории. Проводимые "сверху" реформы привели к обострению узловых социальных проблем в обществе. Особенно это затронуло сферу профессионального образования, которая адаптируется к новым условиям с большим трудом и значительными издержками. Хорошее образование и профессиональная подготовка не гарантируют быстрого трудоустройства. Подавляющая часть выпускников различных учебных заведений сталкивается с проблемой поиска работы.

Молодые специалисты сегодня являются самой уязвимой группой, вступающей на рынок труда, т.к. не имеют достаточного профессионального опыта, и в силу этого менее конкурентоспособны. С одной стороны, они не имеют практического опыта работы по специальности, а с другой – предъявляют высокие требования к оплате труда. В итоге поиск работы становится проблематичным. Как следствие, значительная часть выпускников уходит в "теневую" экономику – менее стабильную, но зато высокодоходную.

По данным Министерства Образования РФ, всего лишь 15% выпускников трудоустраиваются по специальности; примерно половина молодых специалистов, закончивших обучение, меняют свою профессию.

Несмотря на некоторое уменьшение общего уровня безработицы с 1999 по 2001 гг., проблема занятости молодежи не теряет своей остроты. По данным многочисленных социологических исследований уровень безработицы среди молодежи в большинстве регионов составляет более 40%. Так, на сегодняшний день в Пензенской области зарегистрировано 3741 чел. безработных среди молодежи, что составляет примерно 41% от общей численности безработных (9119 чел.).

Кроме того, данные статистики свидетельствуют о том, увеличение безработицы на 1% приводит к росту преступности на 8%. Следовательно, между безработицей и криминальной активностью прослеживается прямая связь.

Таким образом, проблемы социально-профессиональной адаптации выпускников вызывает особый интерес. Обуславливается она развитием ряда негативных тенденций на национальном и региональном рынках труда, а именно: рост безработицы среди выпускников учебных заведений при сокращении об-

щей численности безработных; незаинтересованность работодателей в приеме на работу выпускников учебных заведений без опыта профессиональной деятельности; уход в "теневую" экономику и вторичная занятость; низкий уровень оплаты труда.

Структурная эволюция безработицы в современной России

Гулевская Е.В.

Новороссийская государственная морская академия, Россия

Состояние рынка труда в нестабильных переходных условиях характеризуется постоянными динамическими изменениями, непрекращающимися перепадами рабочей силы из одного состояния занятости в другое. Безработица является результатом взаимодействия множества факторов конъюнктуры рынка труда.

Возможны различные подходы к классификации факторов, определяющих динамику и структуру безработицы.

Каждая группа, выделяемая в составе безработных по какому-либо признаку, формируется под действием объективных и субъективных факторов. Объективные факторы определяют общие пропорции спроса и предложения на рынке труда и обуславливают общий уровень безработицы, который перераспределяется "в пользу" дискриминируемых групп. Субъективные же факторы связаны с особенностями трудового поведения представителей той или иной группы и влияют на перемещение между состояниями занятого, безработного и экономически неактивного населения.

Факторы спроса и предложения рабочей силы в условиях трансформации экономики России можно сгруппировать следующим образом. Факторы спроса.

- Факторы, связанные с сокращением объема производства, инфляцией, снижением государственных инвестиций.
- Факторы, связанные с формированием конкурентной среды (приватизация, развитие новых форм хозяйствования).
- Факторы, связанные с интеграцией страны в мировой рынок (насыщение рынка импортными товарами, вложение иностранного капитала в отрасли народного хозяйства).
- Факторы, связанные с распадом народнохозяйственных связей (с отделением стран Балтики и образованием СНГ)
- Факторы отраслевого характера и др.

Среди факторов, формирующих предложение рабочей силы в переходных российских условиях, выделяются такие, как миграционный (трудова и вынужденная миграция), низкий уровень жизни населения (способствующий поискам дополнительной занятости), высвобождение рабочей силы (вследствие банкротства нерентабельных предприятий, конверсии), демографический фактор и т.д.

Кроме того, всю совокупность факторов, определяющих пропорции в структуре безработных, можно условно разделить на внешние и внутренние факторы. Внешние по отношению к рынку труда факторы включают в себя экономические (влияющие опосредованно, через механизм изменения количественного и качественного состава рабочих мест, в основном вышеописанные факторы спроса на рабочую силу), социально-трудова, образовательные, демографические.

Внутренние факторы определяются характером отношений по поводу занятости и безработицы и сами на них влияют. Эти факторы связаны с самим механизмом функционирования рынка труда и напрямую влияют на эффективность этого функционирования. К ним относятся: полнота и доступность информации о вакансиях и ищущих работу, гибкость работника в отношении рабочего места и работодателя в отношении работника, конкурентоспособность безработного, наличие и эффективность целевых программ на рынке труда.

Анализ данных Госкомстата России за 1992-2000 гг. позволяет сделать ряд выводов о результатах воздействия вышеуказанных факторов на структуру безработицы. В течение указанного периода безработица почти в равной степени затрагивала как мужчин, так и женщин. Существующая дискриминация по половому признаку проявилась не в отказе трудоустройства, а в концентрации женщин в отраслях с более низкой оплатой труда.

Средний возраст безработных увеличился с 32,7 лет в 1992 г. до 35,6 лет в 2000 г. Но при этом самой многочисленной группой безработных на протяжении всего исследуемого периода оставалась группа молодежи в возрасте от 20 до 24 лет, несмотря на колебания, как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения. Это объясняется тем, что большую часть возрастной группы составляют выпускники учебных заведений, не обладающие опытом работы, нередко имеющие завышенные требования к условиям и оплате труда и специальности, не соответствующую спросу. Устойчивым является увеличение количества безработных в возрасте от 35 до 49 лет. Средние и старшие возрастные группы меньше способны адаптироваться к меняющимся экономическим условиям; ставшее практически стандартным ограничение по возрасту со стороны работодателей – до 35 лет.

Доля лиц с высшим и неполным высшим образованием снизилась с 13,5% в 1992 г. до 12,6% в 1997 г., но в дальнейшем возросла и составила 15,2%.

Количество безработных, имеющих профессиональное образование, оставалось на протяжении всего периода меньше числа неимевших профессии, что свидетельствует о том, что наличие образования облегчало поиск рабочего места, трудоустройство и сохранение работы. Но разница эта невелика, и это может рассматриваться как проблема недоиспользования интеллектуального потенциала страны. По всем группам, имеющим профессиональное образование, у женщин уровень безработицы выше.

Количество безработных, оставивших прежнее место работы в связи с высвобождением, сокращением штатов, ликвидацией предприятия, собственного дела, увеличивалось до 1998 г., затем начало снижаться; число уволенных по собственному желанию уменьшалось с 1993 г. по 1999 г.

Анализ структурных изменений безработицы позволяет выявить результаты влияния трансформации экономики на сферу занятости и определить пути оптимизации использования трудовых ресурсов.

Допрофессиональная подготовка старшеклассников как один из способов управления качеством специалиста в вузе *Денисова О.В.*

*Институт экономики, Костромской государственный университет
им. Н.А. Некрасова, Россия*

В последнее десятилетие социально-экономическая ситуация в России изменилась. Неопределенность общественно-политической ситуации, кризисные явления в экономике, снижение темпов промышленного производства требует от молодежи, старшеклассников, вступающих в жизнь, во-первых, – способности профессионально самоопределиваться, во-вторых, – способности проводить объективный анализ динамично меняющейся социокультурной и экономической ситуации в стране, осуществлять проектирование собственной профессиональной образовательной деятельности с целью будущего трудоустройства.

Цель работы: определить степень влияния допрофессионального образования на качество подготовки специалистов.

Для достижения поставленной цели решались следующие **задачи:** проанализировать причины выбора старшеклассниками будущей профессии и их последствия; определить роль и значение одной из форм допрофессиональной подготовки – Шко-

лы менеджмента; проанализировать квалиметрический подход к подготовке специалистов; оценить формально-динамические качества учащихся Школы Менеджмента, используя методику В.М. Русалова.

В результате анализа современной профориентации выпускников получили, что дополнительное образование совершенствует, улучшает качество профессиональной ориентации старшеклассников в выборе будущей профессии.

Для оценки социально-психологических качеств менеджера мы придерживаемся подхода ученого В.М. Русалова. По результатам корреляционного анализа было выявлено, что учащиеся Школы менеджмента обладают высокой работоспособностью, развитыми коммуникативной и интеллектуальной сферами, уровень их адаптивности повышается по мере их активности, а студенты 1 курса, выпускники Школы менеджмента, активно используют и развивают знания, полученные в данной форме допрофессионального образования.

Школа менеджмента индивидуализирует образовательный путь каждого учащегося, обеспечивает реализацию и развитие его способностей, формирует качества конкурентоспособной личности.

Анализ литературы, результаты проведенного исследования и опрос специалистов показал, что значимыми показателями подготовки менеджеров является уровень общей адаптивности, коммуникативные способности и уровень интеллектуальной сферы.

Практическая значимость данной работы заключается в том, что, имея информацию о структуре формально-динамических свойств старшеклассников, обучающихся в школе менеджмента, и степени влияния допрофессионального образования на качество подготовки специалистов, можно управлять процессом качественной подготовки учащихся Школы менеджмента.

Полученная в результате исследования информация поможет определить новые направления образовательной подготовки старшеклассников для их социальной адаптации в трудовой среде, ориентации на активную созидательную деятельность и профессионального самоопределения. Результаты проведенного исследования позволяют управлять процессом качественной подготовки учащихся Школы менеджмента, которая в дальнейшем обеспечит хорошую профессиональную подготовку в вузе. А это является важной предпосылкой трудоустройства нынешних студентов.

Литература

1. Бороздина О.Ю., Денисова О.В. Социально-психологический портрет менеджера-нового руководителя. Социальная психология: практика. Теория. Эксперимент. Практика. / Под ред. В.В. Козлова. Ярославль, 2000. С.84-86.
2. Брагина З.В., Бороздина О.Ю. К вопросу об оценке способностей студентов к обучению. Совершенствование методики преподавания в высшей школе в условиях реформирования системы образования. Кострома, 1998., С.137.
3. Бороздина О.Ю., Брагина З.В., Тимонин А.И., Караваева И.Г. Учебно-методическая программа "Школа менеджмента" (для школьников 10-11 классов). Кострома, КГУ им. Н.А. Некрасова, 2001. 36 с.
4. Волков Ю.А., Субетто А.И., Чекмарев В.В., Волков А.Ю., Сидно А.А. Статистико-социографический квалиметрический мониторинг воспроизводства интеллектуального потенциала и образования в России. Москв-Кострома, 1997.
5. Русалов В.М. Опросник структуры темперамента. Методическое пособие. Институт психологии РАН. М., 1990.
6. Шереги Ф.Э. Социология образования: Прикладные исследования. М.: Academia, 2001.

Население Монголии *Дроздик С.М.*

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

В 2000 г. в Монголии прошла очередная перепись населения, организация которой была проведена при сотрудничестве с такими международными организациями, как UNFPA, UNSD, а также правительством Австралии. Предыдущая перепись проводилась в 1989 г., в дореформенный период. Перепись 2000 г. служит неким итогом десятилетнего переходного периода, является индикатором экономической ситуации страны и определяет, таким образом, инвестиционную привлекательность для иностранных партнеров, помогает выбрать направление социальной и экономической политики Монголии. Перепись показала, что ситуация в стране значительно изменилась.

Если говорить об экономическом развитии государства, то можно отметить, что уже с 1994 г. ВВП на душу населения устойчиво растет, в структуре экономики преобладает сельское хозяйство и торговля. К 2000 г. Монголия имела положительный внешнеторговый баланс, а инфляция составила 8,1%, хотя был запланирован 15-процентный рост цен. Более того, темпы инфляции устойчиво падают, начиная с 1995 г., когда она составляла 53,1%. В настоящее время продолжается процесс приватизации, особенно активно он проходит в энергетическом секторе.

Заметные изменения наметились демографической ситуации. За 1990-е гг. прошедшего века младенческая смертность сократилась почти в 2 раза: с 64,9 ‰ в 1989 г. до 32,8 ‰ в 2000 г. Детская смертность (до 5 лет) снизилась с 93,2 ‰ в 1991 г. до 47,8 ‰ в 1998 г. По нашим оценкам к 2000 г. детская смертность могла сократиться до 39,6 ‰. Средняя продолжительность жизни в Монголии с 1985 г. увеличилась в среднем на 1,2 года (1985 г. – 63,3 г., 2000 г. – 64,5 г.). Причем у женщин величина средней продолжительности жизни возросла с 60,3 до 61,3 лет, а у мужчин – соответственно с 66,1 до 67,9.

Уровень рождаемости сократился с 5,5 в 1989 г. до 0,2 рождений на женщину. Важную роль в этом сыграло распространение современных средств контроля рождаемости. Доля женщин, использующих контрацепцию как средство планирования семьи, достигает 66%, что является довольно большим показателем. Доля женщин, не имеющих детей и использующих контрацепцию, составляет лишь 15% (в России – 43%). Большинство монгольских женщин не отвергает планирование семьи, поэтому в будущем следует ожидать дальнейшее снижение уровня рождаемости. Уровень знаний о средствах контрацепции высок: почти все женщины знакомы, по крайней мере, с одним современным методом планирования семьи. Эта картина свидетельствует о высоком уровне полового воспитания, что, в свою очередь, говорит о верной социальной политике правительства в этой области.

За 10-летний пореформенный период в Монголии произошло множество радикальных изменений, улучшивших положение экономики страны. К стране проявляют повышенный интерес такие международные организации, как МБ, ООН, МВФ, UNDP. С помощью этих организаций реализуются многомиллионные проекты различных социальных программ. Россия должна не просто восстанавливать связи со своим соседом, но и развивать их, поскольку Монголия – один из потенциальных стратегически важных экономических партнеров нашей страны.

Социально-трудовые отношения в профессиональном спорте *Ефанов А.В.*

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

Испокон веков в людях проявлялась тяга к зрелищам, зачастую несмотря на вероятную жестокость последних. Спорт по сути является одним из самых популяр-

ных (если не самым популярным) зрелищ в мире. Новейшая история обусловила появление профессионального спорта, который в свою очередь породил появление и становление социально-трудовых отношений между спортсменами, профессиональными лигами, профсоюзами и другими организациями, оказывающими прямое и косвенное влияние на спортсменов.

За последние десятилетия индустрия профессионального спорта претерпела кардинальные изменения: то, что раньше было большим бизнесом стало "очень большим" бизнесом. Профессиональный спорт превратился в мероприятие, приносящее супердоходы, а заработные платы спортсменов достигают 8-значных цифр (в USD!). Причём такие доходы сейчас не редкость: обладателями таких контрактов являются авто гонщик в классе "Формула 1" Михаэль Шумахер, баскетболист Шакил О'Нил, футболист Алессандро Дель Пьеро и др. Такие баснословные гонорары стали причиной появления так называемой "экономики звёзд", так как положение последних сложно описать с помощью стандартных методов экономического анализа. В целом, можно смело утверждать, что оборот индустрии спорта в одних только США составляет миллиарды USD (заметим, что наиболее, в рыночном смысле, спорт развит именно в США, также довольно чётко многие рыночные механизмы можно проследить в Европе). Ярким примером этого является последняя XIX-я зимняя Олимпиада 2002 г. в Солт Лейк Сити. Всё это подчёркивает актуальность данной темы в настоящее время. К сожалению, экономика спорта и, в частности, экономика труда в индустрии спорта не получила широкого распространения в научно-теоретическом плане. Что же касается России, то автор не столкнулся ни с одной русскоязычной публикацией на данную тему.

Привлекательность профессионального спорта для экономического анализа обуславливается и тем фактом, что многие элементы теории могут быть чётко отслежены и подвержены верификации (в том числе, можно измерить предельный продукт спортсмена). Представляется возможным рассмотреть основные теоретические элементы экономики труда в профессиональном спорте. Ими являются спрос и предложение труда, факторы-заменители и -дополнители, "экономика звёзд", заработная плата и предельный денежный продукт, качество труда и инвестиции в человеческий капитал и вопросы юнионизации профессионального спорта. Автором был проведен сравнительный анализ американской и европейской моделей институционального устройства профессиональных лиг, особое внимание было уделено вопросам различного рода искажений рыночного характера отношений, в том числе дискриминация и резервная статья в контрактах.

Анализ динамической модели взаимодействия профессиональной лиги, организующей турнир, команд и телевизионных компаний (данная модель предложена Ф. Паломино и Л. Риготи) привёл к следующим выводам. Спрос на услуги лиги, а значит и на услуги спортсменов положительно зависит от конкурентного баланса среди команд (степень соответствия команд критерию конкурентоспособности) и стимулов к победе. Распределённость доходов (степень "похожести" команд по критерию дохода) увеличивает конкурентный баланс, но уменьшает стимулы к победе. Стремление к победе команды определяется уровнем вознаграждения, выплачиваемого командой игрокам. Сравнительно высокий уровень распределённости доходов увеличивает спрос в следующем периоде путём лучшего конкурентного баланса, но уменьшает спрос в данном периоде за счёт уменьшения усилий, прикладываемых спортсменами для выигрыша. Модель предусматривает модификации, отражающие американские и европейские модели институционального устройства лиг.

Таким образом, продемонстрированы возможности использования стандартного инструментария исследований в области экономики труда и социально-трудовых отношений в профессиональном спорте. В работе приводятся некоторые эмпирические подтверждения ряда теоретических положений, хорошо наблюдаемых и поддающихся измерению в профессиональном спорте, в том числе показывается возможность вычисления предельного денежного продукта спортсмена, что является весьма трудной задачей для других отраслей экономики.

**Разработка адаптационного механизма в целях эффективности
образовательной системы**
Жаров Е.В.

*Институт экономики, Костромской государственный университет
им. Н.А. Некрасова, Россия*

Количество рабочей силы в пределах той или иной территориальной единицы имеет свою определенность и представляет, по существу, единый ресурс для всех предприятий, находящихся на этой территории

Хозяйственное мышление широкого круга руководителей отразило тот факт, что управление человеческими ресурсами является фактом эффективности организации, важность которого постоянно возрастает, что в первую очередь отражается на положительной деятельности, и социально-экономическом росте региона. Управление человеческими ресурсами должно строиться в условиях изменяющегося научно-производственного цикла [1,4]. Рынок трудовых ресурсов предъявляет спрос на все более подготовленных и эрудированных кадров, способных удержаться на конкурентном рынке, формирование и подготовка таких специалистов, требует определенных условий. Важно определить, каким образом становление специалиста соотносится с элементами образовательных технологий. С каждым годом меняются требования к специалистам экономических специальностей, что обусловлено развитием цивилизации, поэтому главной задачей, стоящей перед образовательными учреждениями, является удовлетворение спроса на человеческие ресурсы, а этого добиться, согласиться, очень не просто.

Первым шагом на пути становления специалиста является адаптация его к профессиональной среде, которой на наш взгляд необходимо заниматься изначально, в то время, как только человек попадает в среду образовательного учреждения. Поэтому целью работы является: Разработка адаптационного механизма и его организация, в целях повышения эффективности образовательной системы.

В самом общем виде адаптация (лат. *Adapto* – приспособляю) – процесс приспособления работника к условиям внешней и внутренней среды. Перемена или поступление на новое место обучения предполагает не только изменение условий труда, смены коллектива, но и часто связана с выбором будущей профессиональной деятельности, что придает адаптации новый более сложный характер [3].

Предложен механизм, так называемого погружения в специальность, осваиваемую профессию, разработанного на основании морфологического анализа и организационной деятельности каждого, состоящей из осмысления идеи, замысла, проекта деятельности и опыта проведения подобных мероприятий [2,5]. При этом каждый учащийся может достичь своих личных целей только при наиболее успешной работе данного механизма. Создается управленческая ситуация, при которой реализация интересов личного успеха каждого учащегося сопряжена с необходимостью и достаточностью полного применения своих сил и творческих способностей ради достижения целей учебного заведения. Хотя несмотря на затраты, специалисты убеждены в том, что в долгосрочной перспективе выгоды превысят краткосрочные затраты, что подтверждается результатами реализации данного механизма.

Одними из первоочередных задач положенных в основу попытки решения данной проблемы являются: анализ и структура значения адаптации человека к профессиональной среде; разработка адаптационного механизма; реализация метода, его практическое применение; выводы рекомендации, полученные в результате апробации механизма.

В качестве объекта исследования выступили студенты первокурсники института экономики КГУ им. Н.А. Некрасова. Важная задача адаптации состояла в координации деятельности всех звеньев учебного заведения, имеющих отношение к адаптации, к осуществлению конкретных мероприятий среды и т.п.

Слагаемые эффекта от деятельности адаптационного процесса: снижение уровня формирования взглядов на будущую профессию; снижение уровня формирования некачественной: учебной, научной, досуговой, предпринимательской деятельности; формирование трудовой и учебной дисциплины; взаимосвязь с преподавателями, и т.д.

Разработка адаптационного механизма основывается на этапах развития личности каждого участника адаптационного периода с последующим включением в профессиональную деятельность [5]. Таким образом, нами была разработана и внедрена целевая проективная матрица лежащая в основе адаптационного механизма, в основе разработки которой лежит морфологический анализ, а также непосредственно и сам алгоритм адаптации.

Литература

1. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. Учебник для вузов. 3-е изд., доп. М.: Издательство НОРМА, 2001. 448 с.
2. Жаров Е.В. Процесс проектирования деятельности: Практикум. Кострома: издательство КГУ им. Н.А. Некрасова, 2001. 12 с.
3. Журавлев П.В., Кулапов М.Н., Сухарев С.А. Мировой опыт в управлении персоналом. Обзор зарубежных источников / Монография. М.: Издательство Рос. Экон. Акад., Екатеринбург: Деловая книга, 1998. 232 с.
4. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие/Под ред. П.В. Шеметова. М.: ИНФРА-М, НГАЭиУ, Новосибирск, 1998. 312 с.
5. Потапов А.С., Быков В.В., Ощепков П.В. Методологические основы развития предпринимательской инициативы в молодежной среде. Пособие слушателям курсов повышения квалификации организаторов предпринимательской подготовки молодежи. М.: МЦТЗМ "Перспектива", 2001.

Трудовое поведение несовершеннолетней молодежи в рыночной экономике *Жерздевой Е.Н.*

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

В современных условиях развития рыночных отношений в России возникает проблема трудоустройства несовершеннолетней молодежи. Она обусловлена склонностью молодежи быть самостоятельными и обеспечивать свои повседневные расходы за счет лично заработанных средств. Предполагая то, что несовершеннолетняя молодежь – это, как правило, учащиеся школ и средних специальных учебных заведений, государство должно учитывать их специфику при формировании политики регулирования молодежного рынка труда. При этом важно принимать во внимание жизненные планы подростков и их трудовую ориентацию. Однако мотивация трудоустройства подростков не всегда совпадает с интересами государства, поэтому государство должно принимать во внимание не только мотивацию их трудоустройства, но и полезность использования их труда для общества. Вышесказанное принимает все большую актуальность в условиях переходной экономики, так как несовершеннолетняя молодежь – это будущие трудовые ресурсы страны и от их воспитания зависит то, какие трудовые ресурсы мы получим в перспективе.

Главной задачей государства является, в первую очередь, разработка законодательной базы, регламентирующей трудовое поведение несовершеннолетней молодежи на рынке труда. Анализ существующего нормативно-правового законодательства, касающегося подросткового трудоустройства (Трудовой Кодекс РФ, Конвенции и рекомендации МОТ, "Закон о занятости РФ", "Закон об образовании") свидетельствует о его несовершенстве и выявляет целый ряд противоречий, препятствующих вступлению молодежи на легальный регулируемый рынок труда.

К сожалению, существующая нормативная база не позволяет четко разделить понятия "несовершеннолетний", "молодежь", "подростки", "дети". В нашем понимании представляется возможным идентифицировать эти понятия, разбив их на две возрастные категории – 14-16 и 17-18 лет. Как правило, мотивация трудоустройства молодежи в этом возрасте несколько отличается в связи с их потребностями.

Отличие несовершеннолетней молодежи в последнее десятилетие от более раннего поколения заключается в том, что она предъявляет более высокие требования к предлагаемым вакансиям на рынке труда. Всеобщая компьютеризация привела к тому, что интеллектуальный труд стал более привлекателен для современной молодежи, чем физический труд.

Для решения проблемы трудоустройства несовершеннолетней молодежи очень важным является создание статистической базы, адекватной реальным процессам, происходящим на молодежном рынке труда. Данная проблема может быть решена с помощью выборочных опросов и анкетирования. Анализ молодежного рынка труда в странах ближнего и дальнего зарубежья свидетельствует о разнообразии методов и форм привлечения молодежи к труду, а также о региональной дифференциации молодежной безработицы.

Совершенствование государственной политики в области привлечения несовершеннолетней молодежи к труду ставит много вопросов, которые могут быть решены только при активном участии государственных институтов. В первую очередь, их деятельность должна быть направлена на предотвращение эксплуатации детей и ликвидацию использования нелегального детского труда. Учитывая социальный статус несовершеннолетней молодежи, связанный с процессом обучения, важно предоставить ей возможность заработка, не мешающих учебному процессу. При этом необходимо иметь ввиду возрастной ценз несовершеннолетней молодежи при разработке программ трудоустройства разных возрастных категорий молодежи (8-9 класс, 10-11 класс).

В основу разработки направлений совершенствования системы трудоустройства несовершеннолетней молодежи должна быть заложена мотивация трудоустройства подростков и эффективность использования их труда в экономике страны. Для этого необходимо:

- создание в службах занятости отдела, отвечающего за трудоустройство молодежи;
- проведение анкетирования учащихся в учебных заведениях с целью выяснения мотиваций их трудоустройства;
- отработка взаимосвязи учебных заведений с агентствами по трудоустройству несовершеннолетней молодежи с целью оптимального использования их труда;
- обеспечение материальной базы создания рабочих мест для подростков.

Таким образом, участие государства и общественных организаций в социально-трудовой адаптации несовершеннолетней молодежи, позволит позитивно влиять на профессиональную структуру трудовых ресурсов, а в целом на повышение эффективности их использования в будущем.

Гендерный анализ экономического поведения

Золотарева И.Ю.

Ростовский государственный университет, Россия

Гендерная проблематика впервые была рассмотрена в рамках марксистской экономической теории в XIX веке. Ф. Энгельс трактует женский производительный труд, участие в производстве как исходный пункт и первое условие освобождения женщины. Ответ на вопрос о причинах и формах угнетения женщины в классовом обществе марксизм ищет в экономическом фундаменте подчиненного положения женщины и связывает ее освобождение с ликвидацией классового и,

в частности, капиталистического общества. В рамках марксистской парадигмы гендерный аспект занимает подчиненное положение.

Представители феминизма, например, К. Дельфи отмечает, что основной источник эксплуатации женщин коренится в семье, а капитализм лишь дополняет привычную эксплуатацию. Х. Хартман подчеркивает, что капиталистическое общество ценит только труд, создающий благо, стоимость которого может быть установлена рыночным путем. В итоге труд женщин в условиях капиталистического общества считается второстепенным и социально незначимым.

До середины 1960-х гг. неоклассическая теория фактически игнорировала гендерные аспекты экономики. В работах Г. Беккера важнейшие понятия гендерной экономики были впервые поставлены на научную основу неолиберальной теории. Речь шла о таких концептуальных разработках, как разделение ролей в семье и принятия решения о выходе на рынок труда, причины дискриминации на рынке труда, производительная функция домашнего хозяйства, распределение дохода в семье, брачное и репродуктивное поведение и др. В рамках неоклассического подхода гендерное распределение ролей внутри семьи получает новую интерпретацию благодаря использованию понятия "человеческий капитал". Неоклассическая школа интерпретирует заключение брака по аналогии с созданием фирмы. По Г. Беккеру, брак – это процесс сортировки мужчин и женщин для создания малых партнерств с помощью брачного рынка.

В рамках либеральной экономической школы феномен дискриминации находит различные объяснения. Основными из них являются: 1) дискриминация на уровне предпочтений (дискриминация женщин со стороны работодателя, потребителя, либо коллег); 2) статистическая дискриминация, основанная на "статистическом предубеждении" работодателей, распространяющих на отдельных женщин свойства и характеристики, которые они считают присущими всем представительницам данного пола; 3) дискриминация, обусловленная монополистической структурой рынка труда.

В переходной экономике России расширяется дискриминация женщин в отношении занятости. Государство не только не принимает мер по выравниванию прав и возможностей женщин на рынке труда, а, напротив, замалчивает проблемы женской занятости и безработицы. В настоящее время только около 7% российских женщин получают доход от собственности или предпринимательской деятельности. Большинство россиянок входят в группу наемных работников, для которых зарплата является основным и, зачастую, единственным источником дохода. К концу 2001 г. среди безработных, официально зарегистрированных в органах службы занятости, преобладали женщины – 70% (в 1995 г. – 62,2%).

В последние годы продолжительность периода женской безработицы растет. Если в конце 1994 г. она составляла в среднем 5,7 месяца, то в конце 2000 г. – 7,7 месяца. Среди безработных более одного года на долю женщины приходится 72%.

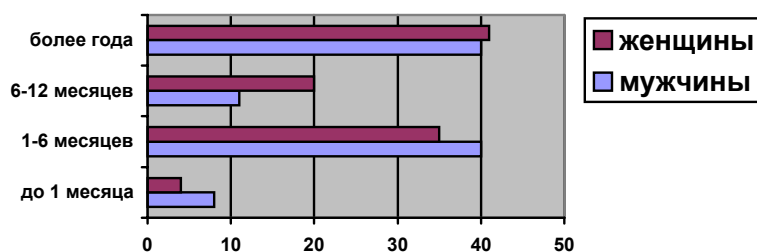


Рисунок 1. Безработные по продолжительности поиска работы на 01.01.2001 г. в Ростовской области, доля в общей численности безработных (%)

Средняя продолжительность поиска работы составила в 2000 г.: у женщин 9,2 месяца, у мужчин – 8,5 месяцев.

Сокращается доля женщин среди проходящих профессиональное обучение и повышающих свою квалификацию. В результате они оказываются менее конкурентоспособными на рынке труда.

Сохраняется разрыв в уровне квалификации выполняемых женщинами и мужчинами работ.

Профессионально-квалификационный состав работников сельскохозяйственных предприятий Чувашской Республики Иванова Т.В.

Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова, Россия

Рыночные условия хозяйствования предъявляют принципиально новые требования к уровню квалификации работников сельскохозяйственных предприятий. Поэтому необходимо внести значительные изменения в систему подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, особенно руководящих, формировать нового работника, универсальность подготовки которого сочеталась бы с умением творчески решать производственные задачи и воспринимать технологические новации, адекватные рыночным изменениям.

По сравнению с 1996 г. число занятых в сельском хозяйстве Чувашской Республики сократилось на 9248 чел., в том числе механизаторов I и II классов – на 298, животноводов – на 130 чел. Число специалистов в сельскохозяйственном производстве уменьшилось за 1996-2000 гг. на 7%, или на 694 чел. [2].

Доля руководителей сельхозпредприятий, имеющих высшее образование, снизилась за аналогичный период с 31,8% до 29,4%; имеющих среднее специальное образование – с 50,2% до 49,8%, а 40,8% руководителей среднего звена являются практиками, то есть не имеют специального образования. Более высокий уровень образования у агрономов – 66,3% их имеют высшее образование, у экономистов – 45,8% и зоотехников – 52,8%. Уровень образования бухгалтеров следует признать очень низким. Только 11,7% бухгалтеров имеют высшее образование, 1856 чел. не имеют специального образования вообще [2].

В условиях экономической перестройки всей системы хозяйствования особая роль отводится профессиональной переподготовке и повышению квалификации работников сельскохозяйственных предприятий. Так, в 1999 г. в учебно-курсовом комбинате "Нива" прошли обучение рабочим специальностям 1220 чел., а повысили свою квалификацию 450. В 2000 г. в Чувашском институте кадров АПК прошли переподготовку 667 руководителей и специалистов, или 7,5% численности работающих руководителей и специалистов, что не соответствует установленным требованиям (20%).

Итоги аттестации, проведенной Чувашским институтом кадров АПК, показали, что по уровню профессиональной подготовки лишь 10,5% работников сельхозпредприятий республики отвечают требованиям 1-й категории, 10,6% их присвоена 2-я категория, 3,7% имеют низкий уровень профессиональной подготовки, а 415 чел. не соответствуют занимаемой ими должности [3].

Необходимо обратить внимание на возрастной состав работников. Анализ показывает, что увеличивается доля работников в пенсионном возрасте. Если в 1996 г. их доля составляла 2,5 %, то в 2000 г. она понизилась до 2,8%. Средний возраст работников – более 40 лет [1].

В настоящее время только 10,7% работников сельскохозяйственных предприятий Чувашской Республики имеют возраст до 30 лет, хотя среди главных специалистов их только 1,9%. Ставка на молодых руководителей не является самоцелью, но объективно надо признать, что молодые руководители оказываются

более восприимчивыми к рыночной экономике. Но существует проблема закрепления молодежи на селе. Что нового намечается сделать в этом направлении?

- необходимо перенести систему целевой подготовки специалистов из высших учебных заведений в средние специальные сельскохозяйственные учебные заведения;
- необходимо производить ежегодно доплату из бюджета республики к зарплате молодым специалистам, изъявившим желание работать на селе;
- освободить молодых специалистов, изъявивших желание работать на селе от службы в армии на период работы.

Практический опыт показывает, что многие специалисты, имеющие высшее и среднее специальное образование, работают на должностях, не требующих такого уровня образования, а некоторые из них даже на рабочих должностях. Следует повысить ответственность руководителей на всех уровнях за правильное использование труда специалистов.

В настоящее время уровень квалификации работников сельского хозяйства значительно ниже, чем в других отраслях народного хозяйства. В целях его улучшения в Чувашской Республике создан резерв специалистов из состава руководителей.

Рост квалификации трудящихся, уровня обеспеченности сельскохозяйственных предприятий квалифицированной рабочей силой является одной из важнейших задач общества, государства. Для ее решения необходимо принятие программы развития регионального АПК и заказ на подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров.

Литература

1. Статистические сборники: агропромышленный комплекс Чувашской Республики в 2000 г., Чувашия-2000.
2. Отчеты Минсельхозпрода Чувашской Республики формы №1-К, №2-К за 1996-2000 гг.
3. Итоги обучения и аттестаций Чувашского института кадров АПК, учебно-курсового комбината "Нива" за 1991-2000 гг.

Тенденции изменения продолжительности рабочего времени

Кобзарь Е.Н.

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

Продолжительность рабочего времени – один из "измерителей" отношений занятости. Так, использование этого показателя позволяет давать количественную оценку тем значительным изменениям в организации труда, которые произошли за последние десятилетия. В долгосрочной перспективе на динамику этого показателя оказывают влияние различные социальные и экономические факторы.

На протяжении XX столетия продолжительность рабочего времени в промышленно-развитых странах неуклонно снижалась. За последние 100 лет в среднем число часов, отработанных за год, уменьшилось примерно в 2 раза (как за счет уменьшения времени еженедельной работы, так и увеличения оплачиваемых отпусков). Особенно существенно – в США, затем в западноевропейских странах, в несколько меньшей степени – в Японии.

Основным достижением экономик, позволившим понижать продолжительность рабочего времени являлось увеличение производительности труда. Соответственно, падение темпов снижения продолжительности рабочего времени обусловлено, в первую очередь, замедлением темпов роста производительности труда. Сходным образом на продолжительность рабочего времени влияли: ак-

тивность рабочего движения, одним из главных требований которого было снижение времени работы; изменение структуры экономики. Так, увеличение удельного веса сферы услуг, для которой характерен более короткий рабочий день, способствовало снижению общей продолжительности рабочего времени. Однако влияние результатов экономического роста на продолжительность времени работы было неоднозначным. Увеличение доли самозанятых, высококвалифицированных групп работников, в общем объеме занятых (у которых ненормированный рабочий день, и он, как правило, больше стандартного), приводит к росту общего показателя.

Наряду со снижением общей продолжительности рабочего времени необходимо отметить тенденцию к диверсификации показателя времени работы. Доли работников, продолжительность времени работы которых ниже и выше средней растут, начиная с 1970-х гг. Одновременно, сокращается доля занятых, чья рабочая неделя равна среднему показателю. Все это последствия усиления гибкости рынка труда. Происходившие с 60-х гг. XX в. существенные изменения в формах хозяйствования, "материализующие" достижения НТП, увеличивали гибкость функционирования капитала. Это, в свою очередь, потребовало поиска адекватных форм организации труда. Следствием этого, в частности, стало снижение степени вмешательства государства в процессы, происходящие на рынке труда. Дерегулирование времени работы проявилось в многообразии форм организации рабочего времени, широком распространении нестандартных режимов рабочего времени, форм занятости. Необходимо подчеркнуть, что для диверсификации времени работы действие факторов, лежащих на стороне спроса на труд было даже более значимым, чем факторов со стороны предложения труда.

Наиболее существенным явлением, связанным с отмеченной выше тенденцией к увеличению доли "малозанятых", стало широкое распространение одной из гибких форм организации рабочего времени – неполного рабочего дня.

На увеличение доли "сверхзанятых" оказал влияние уже упоминавшийся выше рост доли самозанятых и высококвалифицированных работников.

В целом, описанные выше изменения в динамике продолжительности рабочего времени, и стоящие за этими изменениями процессы, в той или иной степени характерны для стран с переходной экономикой, в том числе – для России. Однако есть и некоторые особенности, которые необходимо учитывать при анализе функционирования российского рынка труда. Так, при изучении количественной подстройки российского рынка труда наибольший интерес у исследователей вызывает "вынужденная" составляющая этого процесса. Имеется в виду широко распространенная практика перевода работников в режим неполного рабочего времени, отправка в вынужденные отпуска. Помимо падения средней продолжительности рабочего времени в 1990-е гг., которое было порождено трансформационным спадом и переходом к рынку, к особенностям функционирования российского рынка труда можно отнести снижение степени регулирования продолжительности рабочего времени государством, как следствие ухода последнего из многих сфер деятельности; увеличение фактического отработанного времени отдельной доли занятых. Причем этот показатель в ряде случаев может приближаться к физиологическому максимуму. Если в промышленно развитых странах увеличение доли сверхзанятых в 1 очередь связано с изменениями в профессионально-квалификационной структуре занятости, то в России этому можно найти еще одно объяснение: отдельные группы работников вынуждены увеличивать длительность работы, с тем, чтобы обеспечить себе получение дохода, позволяющего достичь приемлемого уровня благосостояния.

Население в старших возрастах: особенности трудового поведения *Корзина Е.А.*

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

Данная работа посвящена проблеме экономической активности населения старших возрастов в России в годы реформ. В ее рамках предполагается выявить и проанализировать основные причины, влияющие на предложение труда населения в старших возрастах.

Функционирование российского рынка труда имеет свои особенности по сравнению с рынками труда других переходных экономик. Это касается как спроса на труд, так и предложения труда. При этом, большинство исследований связано с изучением проблемы спроса на труд (анализ таких категорий, как заработная плата, наличие задержек по выплате заработной платы, неполной занятости и др.). Внимание, уделяемое российскими исследователями вопросам предложения труда, вообще оказалось минимально. Поэтому проблема предложения труда населения в старших возрастах, в частности, часто оставалась за рамками предмета немногих имеющихся исследований в этой области. Проблема экономической активности населения в старших возрастах становится еще более актуальной, если учесть, что доля пожилого населения в стране увеличивается, при этом на пенсию выходят поколения людей с высоким уровнем образования и более высокими жизненными стандартами.

В итоге возникает достаточно длинный список вопросов.

Каковы особенности экономической активности населения в старших возрастах? Почему именно эти группы оказались столь чувствительны к изменениям, происходящим на рынке труда? Какие факторы (экономические, социально-демографические, профессиональные) повлияли на склонность населения к участию в рабочей силе? Насколько оправданно говорить о том, что население в старших возрастах является экономически неактивным? Не произошло ли замены формальной экономической активности различными неформальными формами (каков вклад работы в личном подсобном хозяйстве и в домашнем хозяйстве)?

Для ответа на вопросы предполагается проанализировать основные характеристики трудового поведения населения в старших возрастах:

- динамика и структура экономической активности населения в старших возрастах в период реформирования российской экономики в 1992-2000 гг.;
- продолжительность рабочего времени и основные характеристики работы;
- заработная плата, а также другие возможные доходы (внутрисемейные трансферты, напр.) в данной группе населения;
- занятость в личном подсобном хозяйстве и домашнем хозяйстве;
- социально-демографические (возраст, образование, семейное положение, наличие детей, количество членов в домохозяйстве, выплата пенсии и др.) и профессиональные (профессиональная группа и уровень квалификации) характеристики.

Основой для анализа будут являться: 1) первичные данные выборочных обследований по проблемам занятости за 1992-2000 гг. Госкомстата России, 2) данные Российского лонгитюдного мониторинга экономического положения населения и здоровья (РМЭЗ или RLMS).

Взаимосвязь социальной и экономической эффективности программ занятости населения: региональный аспект *Кузнецова С.Г.*

Пятигорский государственный лингвистический университет, Россия

Проблема эффективности региональных программ занятости населения и деятельности территориальных органов служб занятости имеет в настоящее вре-

мя исключительно важное значение. Актуальность данной проблемы объясняется необходимостью разработки концепции политики занятости на региональном уровне. В этой связи оценка эффективности политики занятости позволит, по нашему мнению, активизировать государственную политику на рынке труда.

При анализе категорий социальной и экономической эффективности политики занятости в научной литературе выдвигается тезис о том, что их показатели находятся между собой в обратной зависимости, т. е. высокая социальная эффективность может быть достигнута только при условии снижения экономической эффективности, и наоборот [1].

В нашем исследовании эта гипотеза рассматривается на основе показателей, характеризующих эффективность политики занятости в городах-курортах Кавказских Минеральных Вод в 1999-2000 гг. [2].

С целью выявления взаимосвязей социальной и экономической эффективности программ занятости населения исследуемой территории нами рассчитаны следующие показатели:

- социальная эффективность политики занятости – как отношение численности безработных, снятых с учета за исследуемый период к численности безработных на конец периода;
- уровень регистрируемой безработицы – как отношение количества граждан, зарегистрированных в службе занятости и получивших статус безработных к численности экономически активного населения;
- экономическая эффективность политики занятости – в общем виде характеризующая расходование средств Государственного Фонда занятости населения (ГФЗН) на реализацию политики занятости. (С 2001 г. – расходование средств бюджета, т.к. с ликвидацией ГФЗН основным источником финансового обеспечения политики занятости является консолидированный государственный бюджет, в т.ч. федеральный и местный бюджеты). Экономическая эффективность политики занятости определяется как величина расходов ГФЗН на единицу социальной эффективности политики занятости.

Проведенный анализ позволил получить следующие результаты:

- Между показателями социальной эффективности политики занятости и уровнем регистрируемой безработицы существует обратная связь: чем выше показатель социальной эффективности политики занятости, тем ниже уровень регистрируемой безработицы. Так, например, по г. Кисловодску этот показатель составил 1,61 при уровне безработицы 0,4%, по г. Пятигорску соответственно 1,13 и 0,8.
- Показатель социальной эффективности политики занятости имеет тенденцию к увеличению в 2000 г. по сравнению с 1999 г. в двух городах исследуемой группы – Кисловодске и Пятигорске при одновременном снижении уровня регистрируемой безработицы. Исключение составляет г. Ессентуки, где при повышении уровня регистрируемой безработицы значение показателя социальной эффективности политики занятости имеет тенденцию к снижению.
- Показатели экономической эффективности политики занятости, рассчитанные с применением различных методик, имеют весьма различающиеся значения и выявляют разные тенденции. Результаты расчетов по первому варианту показали, что наибольшему значению показателя социальной эффективности соответствует наименьшее значение показателя экономической эффективности. Так, по г. Кисловодску указанное соотношение составляет 1,61 и 990,2 тыс. руб. на единицу социальной эффективности политики занятости, по г. Ессентуки – 1,3 и 1262,8 тыс. руб. соответственно.

- Сравнение уровня регистрируемой безработицы и экономической эффективности политики занятости свидетельствует о прямой связи между ними: низким показателям уровня безработицы соответствуют низкие показатели экономической эффективности политики занятости. Существование опосредованной связи между тремя анализируемыми показателями позволяет предположить, что чем ниже абсолютное значение показателя экономической эффективности, тем рациональнее используются средства ГФЗН, тем выше социальная эффективность политики занятости и ниже уровень безработицы.

Проведенное исследование позволило сформулировать два основных вывода: 1) необходимо совершенствовать показатели и методическую основу определения социальной и экономической политики занятости; 2) необходима концепция политики занятости исследуемой территории с целью повышения рациональности использования денежных средств и повышения эффективности политики занятости.

Литература

1. Гарсия–Исер М.Х., Смирнов С.Н., Кашепов А.В., Бабушкина Т.А., Синдяш-кина Е.Н. Рынок труда в России. М., 1998. 201 с.
2. Данные сводно-аналитического и общего отделов Департамента ФГСЗН по Ставропольскому краю за 1999-2000 гг.

Предпочтение сыновей и его взаимосвязь со вторичным соотношением полов и уровнем рождаемости

Кушелева А.А.

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

Феномен предпочтения сыновей над дочерьми стал активно изучаться в демографии сравнительно недавно – на рубеже 80-90-х гг. прошлого столетия. Это было вызвано в основном тем, что в странах Юго-Восточной Азии и в Индии проводились мероприятия по сокращению рождаемости, которые породили сильное предпочтение сыновей. Предпочтение сыновей выражалось, с одной стороны, в абортах в зависимости от пола ребенка (чаще всего – это были именно девочки), детоубийствах (если ребенок оказывался женского пола), плохом и некачественным уходом за дочерьми, с другой стороны, в том, что рождения детей происходили до тех пор, пока не появлялся желанный сын.

Предпочтение детей того или иного пола, как правило, выявляется через вопросы о желаемом количестве и половом составе детей, которых хочет иметь семья с учетом наличия существующих детей (Monica Das Gupta, 1987).

Почему именно в развивающихся странах появился такой феномен, как предпочтение сыновей? Большинство исследователей, отвечая на этот вопрос, указывают на экономические и религиозные основания.

С одной стороны, предпочтение сына – наиболее рациональное экономическое поведение для жителей развивающихся стран, а особенно для жителей аграрных стран. Сыновья, подрастая, становятся основными работниками в поле, на них возлагается ответственность за всю семью. Они являются своего рода страховкой для родителей в старости.

С другой стороны, существует и религиозный аспект такого поведения. Именно в патриархальных обществах с конфуцианскими традициями особенно сильно проявляется предпочтение сыновей (Arnold Fred, 1986). Сыновья являются наследниками, продолжателями рода. Когда они вырастают, они остаются в родительском доме, заводят свою семью, обеспечивая при этом родителей. Дочери же уходят из родительского дома в дом мужа, при этом родители не имеют права принимать от них какую-либо помощь.

Низкий статус женщин является также порождением феномена предпочтения сыновей и отражается не только в повседневной жизни людей, но и даже в священных книгах и законах. Так в соответствии с "Книгой Прав" (Arnold Fred, 1986) женщина должна подчиняться своему отцу до замужества, мужу в течение супружеской жизни и сыну – после смерти мужа. Только родив сына, наследника, находясь в браке, женщина может хоть немного повысить свой статус. В итоге именно женщины предпочитают сыновей, идя на такие поступки, как де-тоубийство.

Особенно заметно феномен предпочтения сыновей начинает действовать в условиях ограничения рождаемости. При отсутствии ограничения рождаемости (при высокой очередности рождений) в каждой семье, скорее всего, родится сын или, в крайнем случае, семья будет иметь возможность усыновления ребенка. Однако в условиях сокращения количества возможных детей, семьи прибегают к всевозможным методам ради рождения сына.

Данный феномен ярко проявился в Китае при проведении политики "один ребенок на одну семью". Так, показатель вторичного соотношения (число рожденных мальчиков по отношению к числу рожденных девочек) в Китае в некоторых провинциях достигал 150-200 мальчиков на 100 девочек. Однако феномен предпочтения сыновей действует не только в условиях искусственного ограничения рождаемости. Как правило, родители понимают, что экономически невыгодно иметь более двух-трех детей. Поэтому они предпочитают иметь одного-двух сыновей (Junhong Chu, 2001). И если раньше родителям приходилось рожать детей до тех пор, пока семья не достигнет желаемого числа сыновей, то теперь они могут родить столько детей и такого пола, которых они хотят. Зачастую родители просто отказываются от нежеланных дочерей или оставляют их рядом с муниципальными учреждениями (Johnson Kay, 1998).

Мы считаем, что именно феномен предпочтения сыновей в условиях ограничения рождаемости играет наибольшую роль в увеличении такого показателя, как вторичное соотношение полов. Традиционно выделяют две основных причины увеличения вторичного соотношения полов (Hull, 1990; Johansson and Nygren, 1991; Zeng Yi, 1993):

- Увеличение числа рожденных девочек, которые не регистрируются в официальных органах и отказ от детей женского пола.
- Распространение и применение методов, позволяющих определить пол ребенка до рождения и, как следствие, аборт женских плодов.

К сожалению, нам не представилось возможным выявить, какой именно из этих двух факторов оказывает наибольшее воздействие на показатель вторичного соотношения полов.

Также нами была предложена теоретическая модель, позволяющая определить степень дискриминации девочек. С помощью данной модели можно провести межстрановые сравнения и понять, как будет изменяться рождаемость при условии действия фактора предпочтения сыновей и доступности средств контрацепции.

Показатель вторичного соотношения полов, а точнее вторичное соотношение полов при последнем рождении, отражает родительские предпочтения относительно пола ребенка, то есть на ребенке какого пола родители прекращают свою репродуктивную функцию. Данный показатель дает возможность понять степень предпочтения сыновей и гендерной дискриминации.

Рассмотренная модель показала, что предпочтение сыновей может осуществляться по двум направлениям: с одной стороны может происходить увеличение доли последних девочек среди всех рождений, с другой – сокращение доли последних мальчиков среди всех рождений. Оба процесса приводят к увеличению гендерной дискриминации, однако увеличение доли последних дево-

чек ведет к повышению уровня рождаемости, в то время как сокращение доли последних мальчиков – к падению уровня рождаемости.

Таким образом, предложенная модель показала, что увеличение дискриминации может как увеличивать, так и уменьшать уровень рождаемости.

Литература

1. Das Gupta Monica "Selective discrimination against female children in Rural Punjab, India" Population and development review 13, no. 1, march 1987.
2. Arnold Fred, Liu Zhaoxiang "Sex preference, fertility, and family planning in China" Population and development review 12, no. 2, june 1986, p. 221-246.
3. Junhong Chu "Prenatal sex determination and sex-selective abortion in Rural central China" Population and development review 27, no. 2, june 2001, p.259-281.
4. Johnson Kay, Huang Banghan, Wang Liyao "Infant abandonment and adoption in China" Population and development review 24, no. 3, september 1998, p. 469-510.
5. Hull Terence H. "Recent trends in sex ratios at birth in China" Population and development review 16, no. 1, march 1990, p. 63-83.
6. Johansson Sten, Nygren Ola "The missing girls of china: a new demographic account" Population and development review 17, no. 1, march 1991, p. 35-51.
7. Zeng Yi, Tu Ping, Gu Baochang, Xu Yi, Li Bohua, Li Yongping "Causes and implications of the recent increase in the reported sex ratio at birth in China" Population and development review 19, no. 2, june 1993, p. 283-302.

Основные тенденции в оплате труда в России *Магомедэминов Р.М.*

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

Трансформационный спад в России привел к сильному снижению уровня оплаты труда – по официальным оценкам реальная заработная плата в России сократилась на 67% за период 1992-1999 гг. Это падение реальной заработной платы происходило в три этапа: первый произошел в начале 1992 г., когда реальная заработная плата снизилась на треть, второй – в 1995 г., когда она уменьшилась более чем на четверть, и, наконец, третий – в 1998-1999 гг., когда ее снижение составило свыше 30%. Эти снижения реальной заработной платы вызывались потрясениями в финансовой сфере и сопровождавшимися их резкими некомпенсируемыми скачками цен: либерализация цен в январе 1992 г., "черный вторник" в октябре 1994 г., финансовый кризис в августе 1998 г. В то же время в периоды относительной стабильности реальные заработки сохранялись на тех же уровнях либо даже демонстрировали некоторый рост. Снижение реальных заработков вызывалось не только падением цены труда, но и сокращением продолжительности рабочего дня, что было особенно характерно для первой половины 1990-х гг.

Динамику реальной заработной платы на протяжении всего рассматриваемого периода отличали устойчивые месячные колебания. Наибольшие приросты реальной заработной платы имели место в декабре, когда по традиции выплачивалась "тринадцатая заработная плата", а самые глубокие снижения чаще всего приходились на январь, что объясняется затяжными новогодними и рождественскими праздниками.

Необходимо отметить, что по-прежнему важным элементом российской системы компенсации труда остаются льготы и гарантии, предоставляемые работодателем. К примеру, доля работников, не получавших никаких дополнительных услуг от своих предприятий, уменьшилась за 1992-1995 гг. лишь на 6%. По данным Госкомстата России, доля социальных расходов в общих затратах предприятий на рабочую силу достигала в 1994-1998 гг. 10-15 %, что было эквивалентно 20-25 % денежной оплаты труда.

При рассмотрении вопроса падения реальной заработной платы в России необходимо учитывать, что сокращение фиксируемой статистическими наблюдениями реальной заработной платы могло быть связано и с уводом все большей ее части в "тень". Во всех переходных экономиках старт трансформационных процессов ознаменовывался резким расширением теневого сектора, однако Россия быстро вырвалась в число лидеров по масштабам. Выделяются три основных разновидности теневой компенсации:

- маскировка заработной платы под другие виды доходов;
- компенсация наличными без какого-либо документального оформления;
- доходы от незарегистрированной индивидуальной экономической деятельности.

В случае увеличения расходов предприятий на выплату "теневой" части заработной платы видимое снижение стоимости рабочей силы может маскировать ее действительный рост.

Уникальной особенностью российского рынка труда явились крупномасштабные задержки заработной платы. Они возникли непосредственно на старте рыночных реформ и в течение почти всего пореформенного периода охват невыплатами непрерывно нарастал. Абсолютный рекорд по номинальной величине накопленной задолженности был поставлен вскоре после августовского кризиса 1998 г. – 88,1 млрд. рублей. В относительном выражении невыплаты составляли 10-17% от годового фонда оплаты труда, что было эквивалентно бесплатной работе всего персонала средних и крупных предприятий в течение 1,5-2 месяцев. В динамике задолженности по заработной плате также прослеживалась отчетливая связь с характером макроэкономической политики: ужесточение курса вело к нарастанию невыплат, смягчение – к стабилизации или даже относительному снижению их объемов.

Современные тенденции изменения возрастной структуры населения мира Медведева Ю.

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

Население мира в середине 2000 г. достигло 6,1 млрд. чел. и по среднему варианту прогноза ООН к 2050 г. достигнет численности 9,3 млрд. чел. Суммарный коэффициент рождаемости упадет с 2,82 (1995-2000) до 2,15 детей на одну женщину в 2045-2050 гг. (средний вариант прогноза). Рост ожидаемой продолжительности жизни за тот же промежуток времени прогнозируется с 65 лет до 76 лет. В результате подобного снижения рождаемости темп роста мирового населения сократится с 1,35% до 0,47% в год. Население развивающихся стран увеличится с 4,9 млрд. в 2000 г. до 8,1 млрд. в 2050 г. В развитых странах, население увеличится менее значительно – с 1,19 млрд. в 2000 г. до 1,22 млрд. в 2025 г., а затем несколько снизится до 1,18 млрд. в 2050 г.

Снижение рождаемости в сочетании с увеличением продолжительности жизни, приводит не только к сокращению численности населения, но и к изменению его возрастной структуры в сторону старения. Процесс старения населения мира неоднороден: в настоящее время население большинства развитых стран уже можно называть старым, хотя население развивающихся стран на сегодняшний день продолжает оставаться молодым. Ожидаемое снижение рождаемости и увеличение продолжительности жизни, которые будут иметь место во всех регионах мира, приведут к тому, что старение продолжится в развитых странах, а в развивающихся странах старение населения будет идти с темпами, которые в несколько раз превысят темп старения нынешних развитых стран.

Численность населения в возрасте старше 60 лет вырастет с 606 млн. в 2000 г. до почти 2 млрд. в 2050 г. В развитых странах численность пожилого населе-

ния возрастет с 231 млн. в 2000 г. до 395 млн. в 2050 г. Увеличение абсолютной численности пожилого населения можно назвать незначительным по сравнению с развивающимися странами, где численность пожилого населения возрастет почти в четыре раза – с 374 млн. в 2000 г. до 1,6 млрд. в 2050 г.

В подавляющем большинстве промышленно развитых стран доля пожилого населения существенно выше, чем в развивающихся странах (в 2000 г. в большинстве развитых стран доля пожилого населения в возрасте старше 65 лет колебалась от 12 до 16 процентов). Однако 59% пожилого населения мира, или 249 млн. чел. по данным на 2000 г., проживает в развивающихся странах.

Характерно, что и в развитых, и в развивающихся странах доля самого старшего населения, в возрасте старше 80 лет, в 2050 г. практически равна или даже несколько больше доли населения в возрасте 75-80 лет. Эта новая черта половозрастных пирамид иллюстрирует увеличение продолжительности жизни в старших возрастах.

По прогнозам Организации Объединенных наций численность самых старых в 2050 г. составит 379 млн. чел., увеличившись более, чем в 5.5 раз. Несмотря на то, что доля самых старых в населении пока еще мала (1% от мирового населения), она достигнет 4% в 2050 г.

Происходящие изменения возрастной структуры населения приведут к значительному увеличению нагрузки на социально-экономические системы стран, необходимости адаптации систем пенсионного обеспечения, систем поддержки пожилого населения в самом широком смысле слова: медицины, производства товаров народного потребления, сферы услуг и так далее.

Принцип распределения фонда заработной платы на предприятиях *Михайлова Н.Ю.*

Институт экономики Уральского отделения РАН, Екатеринбург, Россия

Как политэкономическая категория управление персоналом представляет собой экономические отношения между работниками и работодателем по поводу производства и распределения новой стоимости.

Но каждого из указанных субъектов интересует не вся масса прибавочной стоимости, а лишь та ее часть, которая поступает именно в его собственность. То есть работников интересует заработная плата, а собственника средств производства – прибыль. Но после распределения новой стоимости между наемными работниками и собственниками средств производства, возникает необходимость распределения фонда оплаты труда между всем персоналом, и прибыли по различным направлениям.

В данной статье рассмотрим принцип распределения фонда оплаты труда между работниками, так как характер распределения фонда заработной платы оказывает активное влияние на эффективность труда и производства. Достигается это в том случае, если главным критерием распределения выступает полезный эффект труда, а не его количество и качество. Такой подход к распределению фонда заработной платы позволяет наилучшим способом стимулировать у работников развитие их способности к труду.

Господствующая на российских предприятиях тарифно-окладная система оплаты труда не позволяет учесть различия в интенсивности и качестве труда, более того, она объективно порождает у работников желание работать как можно меньше при сохранении уже достигнутого уровня зарплаты. При этой системе зарплата назначается не в зависимости от трудового вклада работника, от результата его труда, а в зависимости от его образования, уровня квалификации, должности, условий труда. В этом перечне показателей полезный эффект труда затерялся, тем более, что его сложно определить.

Еще до начала труда работнику назначают основную зарплату, полагая, что чем выше квалификация и образование, тем больше трудовой вклад он внесет. Однако на практике далеко не всегда это происходит. Во-первых, потому, что неизвестно как будет работник относиться к труду, захочет ли он полностью использовать свой трудовой потенциал. А во-вторых, потому, что труд и его продукт зависят не только от работника, но и от условий, в которые его ставит организация. В последние годы в России миллионы высококвалифицированных рабочих и руководителей резко понизили объемы производства и производительность труда. Так что прямой и жесткой связи между уровнем развития работников и эффективностью производства товаров и услуг может и не быть.

Организация нанимает работника исключительно для того полезного эффекта, который он может принести. Поэтому она вовсе не обязана оплачивать деловые качества работника, то есть его уровень квалификации, образования, стаж работы и т.д. Оплачиваться должен только полезный эффект труда. Причем неважно в чем выражается полезный эффект – в виде некоторого количества деталей, изделий или управленческой деятельности, или услуг производственного и непромышленного характера.

До тех пор пока труд не завершён, пока не получен результат труда, ничего определенного о труде сказать нельзя, невозможно его оценить. Оплачиваться должен лишь оцененный труд – и не по его количеству и качеству, а по продукту, полезному эффекту труда, т. е. по тому, во что реально вылились количество и качество труда. Это положение подтверждает современная российская экономика. Рынок оценивает не труд, а его продукт. Рынку все равно, какая квалификация и какое образование у работников организации, уровень организации труда и работы с персоналом, интенсивность и производительность труда и т.д.

Итак, в условиях рынка критерием оценки труда коллективов организаций является масса выручки от продажи товаров и услуг. То есть критерием является не количество и качество труда коллектива, а количество и качество продуктов труда. Это весьма важное обстоятельство. Из него следует, что критерием оценки и оплаты труда работников внутри организации должен быть продукт труда в виде товара или услуг, трудовой вклад работника в общий результат труда.

Поэтому, в целях повышения эффективности производства, повышения производительности труда, следует увязать трудовой вклад каждого конкретного работника с той долей вновь созданной стоимости, которая поступает в распоряжение работников в форме оплаты затраченного труда. Чем сильнее эта связь, тем активнее и производительнее работники участвуют в процессе производства. Ослабление же этой связи ведет к подрыву их материальной заинтересованности, снижению трудовой активности, ухудшению качественных и количественных характеристик результата производства.

Специфика российской модели рынка труда Новоселова Н.В.

Астраханский государственный технический университет, Россия

Специфика российского рынка труда дала о себе знать практически сразу же после запуска программы радикальных реформ, когда вместо ожидавшегося послешокового скачка открытой безработицы российское правительство столкнулось с эскалацией невыплат заработной платы. Дальнейшие события показали, что развитие рынков труда в России и странах ЦВЕ пошло по разным траекториям, дав основания говорить об особом, "российском" пути в данной сфере, так уровень общей безработицы в российской экономике никогда не достигал значений, характерных для стран ЦВЕ, в пик переходного кризиса регистрируемая безработица колебалась вокруг отметки 3%, не получили сколько-нибудь широ-

кого распространения вынужденные увольнения, среди причин выбытия рабочей силы доминировали увольнения по собственному желанию; предприятия проявляли достаточно бурную активность в сфере найма; продолжительность безработицы оставалась весьма умеренной, наконец, смена статусов на российском рынке труда происходила с большей легкостью, чем на рынках труда стран ЦВЕ. [1].

В качестве основных характеристик, отличающих российскую модель рынка труда от других переходных моделей, следует выделить следующие:

По сравнению с безработицей в большинстве стран ЦВЕ российская безработица являлась более динамичной и краткосрочной, равномернее распределялась по социально-демографическим группам, и была в большей мере свободна от искажающего воздействия государственных программ поддержки безработных [1,3].

Драматическое падение цены труда в России резко контрастирует с опытом многих стран ЦВЕ, где издержки на рабочую силу в период трансформационного кризиса росли и стали снижаться лишь после вступления их экономик в фазу подъема, причем тенденция к снижению оставалась неустойчивой и временами прерывалась ускоренным ростом реальной заработной платы, опережавшим рост производительности труда [1].

По масштабам движения рабочей силы Россия заметно опережала страны ЦВЕ, причем достигалось это не столько за счет большей активности выбытий, сколько за счет большей активности приемов на работу. В других переходных экономиках интенсивность найма с началом рыночных реформ, как правило, резко снижалась. Активность предприятий в привлечении рабочей силы поддерживается на уровне, нетипичном для ситуации глубокого экономического кризиса. Однако самым общим условием, благодаря которому и становится возможным столь интенсивный набор рабочей силы, следует считать низкие издержки, связанные с ее наймом и увольнением [2,3].

По интенсивности перераспределительных процессов на рынке труда, будь то перемещения из традиционного сектора – в новый частный, из сферы промышленности – в сферу услуг, из неэффективных предприятий – на эффективные, Россия заметно уступала большинству стран ЦВЕ, т. е., несмотря на большую глубину диспропорций, унаследованных от плановой системы, а также большую гибкость и динамизм, интенсивность структурных сдвигов на российском рынке труда была заметно ниже, чем на рынках труда других реформируемых экономик [1].

Уникальные приспособительные механизмы, выработанные российским рынком труда, объединяет одна важная общая черта – неформальный или полунформальный характер. Все они действуют либо в обход формальных ограничений, либо вопреки им. Это очевидно в случае задержек заработной платы и ее ухода в "тень", но почти в равной мере относится к "недозанятости" и дополнительной занятости.

Вообще можно утверждать, что специфика российского рынка труда заключается в преобладании скрыто протекающих процессов, главная опасность которых заключается в том, что существенный по размерам сектор экономики функционирует за пределами законности, порождая финансовую неподотчетность как работодателей, так и наёмных работников, "бегство от налогов", криминализацию экономики, резкую дифференциацию доходов населения из-за большого объема неучтённых доходов и их последующего перераспределения в пользу высокодоходных групп.

Литература

1. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реконструкции // Некоторые аспекты теории переходной экономики. М.: ИМЭМО РАН, 1999. С.85-162.

2. Рынок труда / Под. ред. проф. В.С.Буланова и проф. Н.А.Волгина. М.: "Эк-замен", 2000. С.56-59.
3. Безработица, структурная перестройка экономики и рынок труда в Восточной Европе и России / Под ред. Р.Емцова, С.Командера, Ф.М.Коричичелли. М.: ИНФРА, 1995. С.5-37.

**Новая продукция в промышленности и ее вклад в величину
вознаграждения за квалифицированный труд – опыт
эмпирической оценки в экономике России**
Орехов В.

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

В докладе представлен анализ и решение следующих проблем:

- Новая продукция в промышленности как показатель технологического прогресса, проблемы определения понятия.
- Проблемы эмпирического измерения новой продукции в промышленности по показателям официальной статистики и принятым государственным стандартам.
- Эконометрический анализ ее вклада в спрос на квалифицированный труд и его вознаграждение, анализ динамики этих показателей как внутри, так и между отраслями.

В докладе рассматривается проблема определения нового продукта на основе теоретических подходов принятых в экономической теории. Анализируется существовавшая и существующая в России система стандартов и классификации продукции промышленности и определяются возможности определения новой продукции на основе этих данных за период с 1977 по 2000 г.

Далее, предлагаются несколько вариантов проведения эмпирического анализа вклада новых продуктов в спрос и вознаграждение квалифицированной рабочей силы на уровне предприятия. Проводится эконометрический анализ на основе данных с 1985 по 2000 г. и делаются выводы о соответствии выявленных зависимостей опыту развитых стран.

**Интеллектуальный капитал в структуре доходов
Южного Федерального Округа**
Подшивайленко Д.В.

Ростовский государственный университет, Россия

Виды затратных вложений в человека, носящие целевой характер, способствующие росту производительности труда и объемов производства, повышению доходов самого индивида, рассматриваются как инвестиции в человеческий капитал.

Анализируя и сопоставляя кругооборот физического капитала с человеческим необходимо подчеркнуть общность этих процессов: $D - T - D$, где D – создание условий для производства человеческого капитала в семье, T – стадия производства человеческого капитала, D – реализации человеческого капитала, в результате чего капитал снова принимает первоначальную, как бы денежную, форму.

Доходы, полученные от "реализации" человеческого капитала (заработная плата, доходы от предпринимательской деятельности, интеллектуальной собственности), аккумулируются в семье, где происходит возмещение затрат и накопление человеческого капитала. Этот процесс возобновляется и может потенциально идти на расширенное воспроизводство. Поэтому попытаемся вос-

пользоваться методами оценки бизнеса и управления стоимостью компании применительно к оценке человеческого капитала.

Одной из самых прогрессивных теорией управления компанией в настоящее время является теория максимизации стоимости (Wealth Maximisation Theory). Согласно этой теории, стимулом для поиска работы кроме самоутверждения и самореализации являются в первую очередь деньги. Заработная плата выступает не только в качестве средства платежа и накопления, но и в качестве меры стоимости, в том числе и успеха. Исходя из этого, возможно применить теорию максимизации стоимости по отношению к человеку и его карьере.

Предполагается абстрагироваться от понятия "бесценность человеческой жизни", рассматривать ее в качестве инвестиционного проекта и определить ее стоимость как чистую текущую стоимость NPV. Соответственно, если $NPV < 0$, то инвестор несет убытки. Максимизация NPV возможна посредством увеличения CF (величины денежного потока), сокращением временного интервала между началом реализации проекта и периодом, в котором появляется положительный денежный поток CF.

В то же время, в разумных пределах вторым фактором можно пренебречь. Дело в том, что ставкой дисконтирования будет ставка возможных альтернативных вложений. Возьмем ее на уровне ставки по валютным депозитам (примерно 5%). Далее, когда появятся другие альтернативы вложений, например – открыть собственное дело, стоимость альтернатив может достигать до 100% и более.

Действия индивида на рынке – это постоянный выбор, принятие решений и т.д. Он может отказаться от сиюминутной выгоды ради будущих перспектив. Так у выпускника 9-го класса, есть возможность пойти учиться в ПТУ, получать высокую стипендию, и уже в 16 лет иметь собственные деньги. В институте есть возможность, либо не прикладывая больших усилий наслаждаться прелестями "студенческой жизни", либо ежегодно тратить по 500 долл. на дополнительное образование.

При прогнозировании на 10 лет, варианты ПТУ и "учебы на тройки" дали примерно одинаковый NPV, NPV "позитивного" варианта с дополнительными инвестициями в образование в три раза выше.



Хотя показатели рентабельности инвестиций по первым двум вариантам близки к бесконечности (на образование не тратиться ни рубля), но отсутствует возможность реализации альтернативных проектов. Цель инвестора – максимизация NPV, пусть даже при минимальной рентабельности. Речь идет не только об инвестициях в самообразование. Построение карьеры – это стратегия. Работа – тактика. Как известно, строить карьеру в крупных западных компаниях достаточно сложно. Многие из них даже заявляют о том, что "выращивают специалистов для других компаний". Тем не менее, работа в подобных структурах дает возможность получить незаменимый опыт. Основная проблема для многих молодых специалистов подобных компаний – принять решение об уходе и зачастую на более низкую зарплату. Подобный барьер сложно преодолеть чисто психологически. С одной стороны – возможность применить полученный опыт и

продвинуться по служебной лестнице, с другой – повышенная ответственность и неочевидные перспективы. В подобных случаях применяют метод дерева решений для оценки альтернатив. Конечно, распределение вероятностей в данном случае будет строго субъективным. Но в то же время реализация концепции "риск-доходность", при готовности пойти на риск, при прочих равных условиях, обеспечивает и более высокую доходность.

Проведенный анализ источников финансирования и структуры инвестиций в образование или карьеру, как составную часть человеческого капитала, позволяет прийти к заключению, что в современной российской экономике ведущая роль в их финансировании начинает переходить от государственных инвестициям к частным. А каждое отдельное домохозяйство вынуждено самостоятельно принимать решения о методах максимизации доходности инвестиций в человеческий капитал, основываясь на субъективных ощущениях.

Таким образом, происходит процесс трансформации структуры инвестиций в человеческий капитал по формам собственности. Этот процесс следует оценить как позитивный, поскольку частные инвестиции, как правило, более эффективны.

Актуальные проблемы социальной защиты населения и пути их решения Рамазанова З.Н.

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

Социальная защита граждан, как важнейший элемент нормального функционирования любого государства, предусматривает систему мер, защищающих каждого гражданина от экономической и социальной ущемленности вследствие безработицы, потери или резкого снижения дохода из-за болезни, рождения ребенка, инвалидности, старости, потери трудоспособности, кормильца и т.п.

Система социальной защиты и поддержки населения представляет собой сложный комплекс мер по реализации федеральных законов о социальных гарантиях населению, которая охватывает ряд проблем:

- неполное выполнение государством обязательств по финансированию социальной сферы в целом, и системы социальной защиты в частности, приводит к невозможности обеспечения социальных гарантий населению в объеме, предусмотренном федеральным законодательством;
- недостаточное финансирование социальной защиты сопряжено с отсутствием прозрачности схемы движения прямых и обратных денежных потоков регион – область – Российская Федерация, что приводит к отсутствию информации о возможном бюджете системы социальной защиты и невозможности планировать ее функционирование;
- несоответствие определенному минимуму потребностей граждан в медицинской помощи, образовании и т.д.;
- необходимость определения строжайшего государственного контроля за расходованием средств, предназначенных для социальной защиты населения;
- существование нуждающихся в социальной поддержке, которые не подпадают под действие федеральных законов о социальной поддержке;
- существование нуждающихся в социальной поддержке, которые по разным причинам не обращаются за помощью;
- нет средств на создание единой базы данных о нуждающихся гражданах и программ работы с ней;
- неэффективность некоторых учреждений (пансионатов и т.п.), оказывающих социальные услуги.

Решения:

- обеспечение на всей территории страны государственных социальных стандартов и гарантий;
- предоставление органам власти реальных возможностей и ресурсов для обеспечения минимальных государственных социальных стандартов;
- реструктуризация задолженности по пособию на ребенка: в первую очередь пособия выплачиваются многодетным семьям, матерям-одиночкам;
- создание и функционирование Фонда социальной поддержки как источника финансирования нуждающихся в социальной поддержке, которые не подпадают под действие федеральных законов о социальной поддержке;
- расширение спектра социальных услуг в домах для престарелых, домах компактного проживания;
- создание социальных психологических участков, куда входят представители службы социальной защиты, образования, органов внутренних дел, для выявления нуждаемости у отдельных граждан и обеспеченности районов учреждениями, оказывающими социальные услуги;
- проведение информационной кампании о направлениях работы службы социальной защиты (размещение информации на почте, в поликлиниках и т.п.), в результате которой каждый шестой житель города будет осведомлен о возможных видах социальной поддержки, за которыми он может обратиться в случае нуждаемости.

Все вышеперечисленные меры, безусловно, усилили бы социальную защиту населения, способствовали бы устойчивости государственных органов занимающихся данной проблемой.

Нелегальная миграция в условиях информационной асимметрии

Резник Г.А., Маскаева А.И.

Пензенская государственная архитектурно-строительная академия, Россия

Миграционные процессы в России являются непосредственным следствием крупнейших геополитических изменений в мире и прежде всего распада СССР. События, происходящие за последние 10 лет в России, привели в движение многомиллионные массы людей в среде асимметричного информационного пространства. Одни ехали в Россию, другие покидали ее, третьи перемещались внутри страны в поисках лучшего места жительства не имея достоверной информации и административного управления процессами миграции. В то время, когда большинство стран ужесточают иммиграционную политику, Россия остается страной без шлагбаума. Следствием этого является то, что из закрытого государства Россия превратилась в одну из стран с активным миграционным обменом, в том числе нелегальным, который все более затрагивает интересы национальной безопасности.

"Прозрачность" российских границ со странами СНГ, а также отсутствие законодательства, регулирующего правовое положение иностранных граждан в России, явились основными причинами развития нелегальной миграции в Россию выходцев не только из стран Содружества, но и из стран третьего мира с нестабильной общественно-политической обстановкой. Нелегальная занятость охватывает как неформальную занятость граждан СНГ и дальнего зарубежья в рамках официального рынка труда, так и нелегальную занятость в теневой экономике, а также деятельность в сфере криминального бизнеса. Характерная особенность нелегальной миграции заключается в том, что, несмотря на разнообразие декларируемых целей въезда (туризм, учеба, поиски убежища, транзит и т.п.) до 80% всех прибывших независимо от страны происхождения составляют экономические мигранты, подавляющее большинство которых (около 90%) заняты

нелегально. Основными сферами приложения труда нелегальных мигрантов в России являются строительно-монтажные работы, коммерческая деятельность и услуги. В центральных регионах и крупных городских агломерациях – мелкая оптовая торговля, вещевые рынки, ремонт, строительство дач, общественное питание, некоторые виды услуг. В сельском хозяйстве – сезонные сельскохозяйственные работы. Самым крупным поставщиком рабочей силы из ближнего зарубежья остается Украина, – отсюда приезжают примерно треть всех иностранных рабочих, Республика Молдова (55 тыс. чел.), республики Закавказья (около 93 тыс. чел.). По ряду оценок, только в столице и в пределах ее области нелегально работают свыше 500 тыс. чел. По оценке экспертов, наибольший удельный вес среди нелегалов имеют занятые в теневом и частном секторе. В государственном секторе, где осуществляется строгий контроль за использованием иностранной рабочей силы, доля нелегальных мигрантов незначительна [2].

В целом по стране численность "нелегалов" варьирует в настоящее время от 700 тыс. до 3,5 млн. чел., пребывание которых не соответствует существующему законодательству, а образовательный уровень не отвечает потребностям в трудовых ресурсах.

Неуправляемый поток мигрантов стимулируется недостаточно контролируемой границей со странами СНГ, относительной доступностью виз, возможностью бесконтрольно передвигаться по территории на любом виде транспорта. При этом нелегальная иммиграция из стран дальнего зарубежья (Китай, Вьетнам, Афганистан, Сомали, Иран и др.) имеет пока в основном транзитный характер, – Россия служит своеобразным "перевалочным, транзитным пунктом" на Запад. Асимметрия информационного поля, недоступность входа в него большинству мигрантов, бюрократические рогадки служат благоприятной почвой для развития нелегальной миграции. Однако въехавшие в Россию иностранцы, не получившие соответствующий правовой статус, находят поддержку среди многочисленных этнических диаспор и с их помощью приобретают полулегальный статус. В Москве и в других регионах России сложились общины выходцев из Армении, Азербайджана, Таджикистана, Киргизии, Казахстана общей численностью 200-300 тыс. чел. Имеются общины выходцев из Афганистана, Индии, Пакистана, Нигерии, Вьетнама и других стран дальнего зарубежья.

Таким образом, основными отрицательными факторами нелегальной миграции, влияющими на экономическую и морально-этическую ситуацию страны в первую очередь являются:

- возможность занижения цены труда для коренного населения, т.к. мигранты из стран с более низким уровнем жизни являются и более дешевой рабочей силой;
- приток дешевой рабочей силы стал причиной значительного роста "теневой" занятости и черного рынка труда;
- уход от уплаты налогов;
- процветание криминального бизнеса;
- торможение развитие цивилизованного рынка жилья;
- отток капитала в страну постоянного проживания.

Поэтому прежде чем широко открывать двери для иммигрантов в надежде, что они помогут обустроить Россию, необходимо тщательно разработать меры по контролю за привлечением и использованием иностранной рабочей силы, обеспечить надежную защиту отечественного рынка труда, приобретенного права российских граждан занимать вакантные рабочие места, соблюдению работодателями условий трудовых контрактов, строгого соблюдения законов о труде.

Литература

1. Маневич В.М., Тучков А.И. Трудовые отношения. СПб.: Изд-во университета "Экономика и право", 1996.
2. Кубишин Е.С. Нелегальная миграция в Россию: проблему нужно изучать // ЭКО, 1999, №12, С.110-112.
3. Прогноз численности населения России до 2001 г. (стат.сб.). М.: Госкомстат РФ, 1996. С.90.
4. Рофе А.И., Збышко Б.Г., Ишин В.В. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда. СПб., 1997. С.67.

Политика рабочего времени в условиях глобализации экономики *Ремова М.Е.*

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

В большинстве промышленно-развитых стран сокращение уровня безработицы имеет приоритетное значение. С усилением тенденции глобализации производственных процессов, основной проблемой становится то, каким образом можно стимулировать международные компании создавать новые рабочие места и сохранять существующие рабочие места на внутреннем рынке труда. Для работодателей сокращение издержек стоит на первом месте по важности, хотя производятся и попытки улучшить общие условия труда. Рассмотренные нами данные показали, что увеличение операционного дня предприятия, которое уменьшает единицу затрат на капитал, может сократить общие издержки. При определении политики в области рабочего времени следует иметь это в виду и не отягчать предприятие дополнительным бременем издержек.

Сокращение рабочего времени оправдано в том случае, если оно, в конечном счете, приводит к увеличению операционного дня предприятия. Тем не менее, подобные сокращения должны соответствовать пожеланиям работников, в противном случае, последние могут отреагировать таким образом, что подвергнут риску положительные эффекты на рынке труда [1]. Более того, сокращение единицы затрат на капитал, следующее из увеличения операционного дня предприятия, превосходит в несколько раз увеличение единицы затрат на труд, которое, с учетом фиксированных издержек, следует из сокращения рабочего времени. Если сокращение рабочего времени сделает достаточно сложным или невозможным увеличение операционного времени предприятия, тогда данная политика рабочего времени будет неверной. А обратная ей политика – увеличения рабочих часов – будет как раз оптимальной, до тех пор пока будет обеспечивать увеличение операционного дня фирмы и соответствовать пожеланиям работников.

В идеале, любое решение об изменениях в рабочем времени должно базироваться на отношении к нему работников. Если индивидуальному работнику дать возможность выбирать оптимальный график своей работы, он сможет составить его для себя, лучшим образом сочетая занятость и досуг, без дополнительных затрат на поиск более удовлетворяющей его работы. Более того, в этом случае, он сможет ограничить свою деятельность одним основным местом работы, для которого он был обучен, и где его продуктивность будет гораздо выше, нежели на какой-либо работе по совместительству, и этот факт будет увеличивать его мотивацию. В дополнение к этому, ситуация позволит избежать как увеличения предложения труда, возникающего вследствие желания повысить доходы семьи (выход на рынок замужних женщин), так и понижения общей производительности труда. Если страны с изначально более высоким уровнем оплаты труда хотят продолжать поддерживать подобную зарплатную политику по отношению к другим странам, несмотря на тенденцию уменьшения разрывов в области международной производительности труда, тогда труд должен стать менее однообразным. Доступность более квалифицированных работников стано-

вится критичным локальным преимуществом. Сегодня единственный путь устанавливать зарплаты выше, чем в других странах, в долгосрочном периоде означает улучшение уровня образования и осуществление мероприятий по постоянному повышению квалификации работников. Образование является инвестицией в человеческий капитал.

Высказывается общее неудовлетворение тем, что чрезмерно короткий операционный день предприятия делает более трудным амортизацию больших издержек на капитальные инвестиции. То же самое относится и к инвестициям в рабочую силу. Чем меньше то время, которое квалифицированный работник отдает компании, тем менее выгодными будут инвестиции в человеческий капитал, поскольку будет менее просто амортизировать эти инвестиции. Когда же компании сокращают их инвестиции в образование, страны, в которых они расположены, становятся менее привлекательными для производства в долгосрочном периоде. В случае, когда существуют программы по обучению с отрывом от производства, сокращение рабочего времени будет происходить, в том числе, за счет данных периодов обучения [2].

Тем не менее, пока существует опасность переноса рабочих мест за рубеж (а это в большей степени характерно для менее квалифицированных работ), проведение политики сокращения рабочего времени в компании, базирующееся лишь на общих принципах типа уменьшения уровня безработицы, подвергает риску увольнения и высоко квалифицированных рабочих в том числе. Поскольку инновационные циклы для новых продуктов все более сокращаются, компаниям необходимо гибко реагировать на изменяющиеся условия рынка, в особенности, в области исследования и развития. Целенаправленное сокращение рабочего времени, в общем, снижает потенциал повышения уровня квалификации, который является одним из последних шансов промышленных стран остаться конкурентноспособными в условиях мирового рынка. Поэтому во многих областях производства в будущем будет необходимо работать большее количество часов, нежели сейчас. Если случится подобное, издержки производства будут падать, компании станут более конкурентноспособными, существующие рабочие места – гарантированными, и к ним будут добавляться новые рабочие места.

Литература

1. Solow R., "Another Possible Source of Wage Stickness" // Journal of Macroeconomics, 1979, Vol.1, P.79-82.
2. Geer R., Die 35-Stunden-Woche ist und bleibt falsch – Eine "Zwischenbilanz" der Arbeitszeitverkürzung aus der Sicht der Arbeitgeber in: hampk, P. (ed.).- Zwischenbilanz der Arbeitszeitverkürzung. München., 1993, P.75-89.

Изменения в политике оплаты труда на российских предприятиях за годы реформ Серикова Т.Л.

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

Одной из основных функций рынка труда является подача сигналов и обеспечение механизмов, при помощи которых может быть приведено в соответствие желание работников максимизировать свою полезность (в наиболее простом виде оно означает максимизацию дохода) с желанием работодателя получить максимальную прибыль. Это является трудной задачей, так как работники обладают разной степенью квалификации и различными предпочтениями, а работодатели предлагают работу, которая различается по содержанию и условиям труда. Для российских предприятий в период реформ решение этой задачи оказалось трудным еще и потому, что появилась необходимость в привлечении специалистов в новых профессиональных областях, о которых раньше почти никто

не знал. В результате кризиса оказалась подорванной экономическая связь между уровнем квалификации, качеством труда работников и уровнем его оплаты, и как следствие серьезные изменения претерпела внутрифирменная политика в области оплаты труда.

На протяжении 1990-х гг. в области оплаты труда происходили следующие изменения:

- снижалось государственное влияние на процесс формирования системы оплаты труда, что проявилось, в первую очередь, в отказе большинства работодателей от использования жесткой тарифной системы;
- усиливалась межотраслевая и межрегиональная дифференциация в размерах оплаты труда, что было связано с общими тенденциями в развитии экономики страны в целом;
- расширялась практика использования гибких форм оплаты труда (премиальных выплат, дополнительных льгот, предоставляемых работникам), но ее динамика в течение 1990-х гг. была различной;
- усиливалась внутрифирменная дифференциация в оплате труда, выразившаяся в (1) нарастающем опережении зарплаток управляющих по сравнению с квалифицированными рабочими, (2) относительно стабильном соотношении зарплаты квалифицированных и неквалифицированных рабочих и (3) "недооценке" специалистов верхнего и среднего уровня, зарплата которых и сегодня ненамного превосходит зарплату квалифицированных рабочих и значительно отстает от руководителей даже среднего звена.

При анализе политики в области предоставления льгот, не существовало значительной разницы в доступе к льготам администрации предприятий и производственных рабочих, а также занятых полный и неполный рабочий день. Существенные отличия в доступе к льготам оказались лишь для категории временно занятых работников.

В заключение отметим, что последние несколько лет характеризуются более систематизированным и формализованным отношением российских предприятий к политике оплаты труда. Отчасти здесь задают тон компании с участием иностранного капитала, оперирующие более продвинутыми системами установления заработной платы. Уровень заработной платы отдельных должностей в иностранных компаниях и сегодня в среднем на треть выше оплаты труда на аналогичных должностях в российских компаниях. Большинство предприятий имеют для своих сотрудников планы премиальных выплат разного рода, причем личная результативность и общие результаты компании на российском рынке по-прежнему остаются главными показателями, учитываемыми при выплате премиальных. Набор дополнительных льгот практически не меняется, включая, как правило, медицинскую страховку, субсидированное/бесплатное питание, предоставление автомобиля/мобильного телефона. Большинство компаний хотя бы раз в год пересматривают заработные платы своих сотрудников с учетом изменений в стоимости жизни, уровня среднерыночных зарплат, а также по итогам индивидуальной деятельности сотрудника.

Социально-демографическая составляющая индивидуального электорального выбора Солодов А.В.

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

Электоральное поведение – форма политического участия граждан, проявляющаяся в их воздействии на властные структуры страны через использование своих электоральных прав. Отказ от использования электоральных прав также является формой электорального поведения. Нами был проведен анализ основ-

ных направлений в изучении электорального поведения, существующих на сегодняшний день. На основании этого анализа был сделан вывод об основных недостатках данных направлений:

- Недостаточная изученность индивидуального электорального выбора;
- Сосредоточение на одной модели на факторах однотипных факторах.

Построена собственная модель анализа индивидуального электорального поведения, основанная на анализе социально-демографических характеристик индивидов.

Данная модель с помощью математических методов показывает значимость связи индивидуальных социально-демографических характеристик и электорального поведения. Наиболее значимыми характеристиками являются:

- Возраст;
- Пол;
- Место проживания;
- Уровень образования;
- Религиозная принадлежность.

Была проанализирована возможность использования в рамках анализа индивидуального электорального поведения, анализа регионального электорального поведения. Сделан следующий вывод о том, что данный анализ является более простым и более качественным, чем анализ индивидуального электорального поведения. В определенных ситуациях он способен очень точно объяснять особенности индивидуального поведения, но его возможности ограничены.

В заключении сделаны следующие выводы:

- В России, на данном этапе, происходит изменение механизмов формирования электорального поведения, меняется система ценностей и основные факторы, определяющие тот или иной выбор граждан страны.
- В данной ситуации социально-демографические показатели могли бы стать одним из наиболее информативных объектов анализа электоральных установок и электорального поведения.

Особенности высшего образования в совершенствовании человеческого капитала Супрунова Е.В.

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

Богатство нации не определяется величиной денежных знаков. Они могут увеличиваться или уменьшаться. Человеческий потенциал страны, ее рабочая сила являются наиболее ценными производительными ресурсами по сравнению с сильно изношенным основным капиталом. В процессе эволюции рыночной экономики в условиях научно-технического прогресса и усиления ее социализации важнейшим экономическим ресурсом человеческого потенциала становятся знания. Не случайно теория "человеческого капитала" ресурс "К" (knowledge – знание) считает главным из всех ресурсов (труда, капитала, земли), а инвестиции в него – наиболее эффективными. Инвестиции в образование приносят экономический результат, поэтому теорию человеческого капитала можно рассматривать в качестве аналитического инструмента при выявлении экономической эффективности образования.

Система высшего образования – это такая организационно-экономическая структура, которая воздействует на производительную силу общества и человека, осуществляет формирование способностей к труду, удовлетворяет потребности общественного рынка труда, способствует обеспечению эффективной занятости населения, повышению комплексности общественного производства, и, в конечном счете, с ее помощью происходит формирование, развитие и совер-

шенствование человеческого капитала нации. Рассмотрим особенности или основные направления воздействия высшего образования на развитие человеческого капитала.

Образование делает более результативным труд каждого отдельного человека. Общеизвестно, что в рамках эффективной экономики существует тесная корреляция между уровнем образования работников и их заработной платой. Образование или увеличивает производительность работника на данном рабочем месте, или делает его способным к такому труду, результаты которого представляют большую ценность, что и ведет к повышению его заработной платы. Отсюда можно сделать вывод, что чем выше уровень образования работника, тем выше должен быть уровень его производительности труда.

Мировая практика показывает, что работники, имеющие высокий уровень образования, быстрее реагируют на изменения в науке и технике, первыми внедряют нововведения в своей производственной и потребительской деятельности, то есть не только работают производительнее и на более сложных работах, но и лучше распоряжаются своим человеческим капиталом. Высшее образование увеличивает скорость и возможность новых и научно-технических открытий. Развитие науки и техники немыслимо без высококлассных научных кадров, специалистов высочайшей квалификации. Система высшего образования готовит поставщиков новых идей, она же готовит и практических реализаторов сделанных открытий.

Высшее образование, рассматриваемое в качестве интеллектуальной деятельности, выступает основой и формой совершенствования человеческого капитала. Превращение традиционного индустриального работника, выступающего в качестве рабочей силы, в субъект человеческого капитала непосредственно связано с формированием современной системы высшего образования, образующей такой общественный институт, на котором базируется воспроизводство, модернизация и обновление знаний, способностей и мотиваций работника как особой разновидности нефизического основного капитала.

Таким образом, особенности высшего образования в совершенствовании человеческого капитала заключаются в том, что его важнейшими функциями являются формирование научно-образовательного потенциала населения и обеспечение вовлечения квалифицированной силы на рынок труда. В условиях переходной экономики качество и уровень подготовки специалистов становятся решающими факторами развития человеческого капитала, повышения творческой и деловой активности работников и прямо влияют на результативность деятельности предприятий и всей экономики в целом.

В этой связи на первый план выходит задача теоретического, концептуального переосмысления роли и места сферы высшего образования и профессиональной подготовки кадров в транзитивной отечественной экономике. Деятельность в данной отрасли выступает главным звеном системы воспроизводства общественного интеллекта, получения и распространения новых знаний, а в целом развития человеческого капитала нации. Поэтому систему высшего образования и профессиональной подготовки можно рассматривать в их различных ипостасях:

- как субъект общества, государства и экономики страны и региона;
- как центр сосредоточения личностей и коллективов;
- как сложную интеллектуальную сферу управления;
- как основу развития человеческого капитала нации.

Причинный анализ и прогнозирование профессиональной структуры (опыт прогноза по данным RLMS)

Фомина Ю.В.

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

Опыт многих исследований показывает, что применение простых моделей Маркова является весьма эффективным средством прогноза профессиональной структуры. Для оценивания вероятностей перехода необходимо иметь наблюдения за одними и теми же индивидами в течение разных моментов времени. В этих исследованиях предполагается, что вероятности смены профессии определяется только самой профессией и не зависят от других социально-экономических характеристик: пола, возраста, места жительства и т.д. В действительности это не так, и более адекватной моделью являются многомерные цепи Маркова, которые могут быть представлены в следующем виде:

$$F(x_1^{t+1}, x_2^{t+1}, \dots, x_n^{t+1}) = \sum_{x_1^t, x_2^t, \dots, x_n^t} P_t(x_1^{t+1}, \dots, x_n^{t+1} / x_1^t, \dots, x_n^t) F(x_1^t, \dots, x_n^t),$$

где $t = 1, 2, \dots$ – моменты времени, x_k ($k = 1, 2, \dots, n$) – номинальные переменные состояния, характеризующие индивидов, а $F(x)$ и $P(x^{t+1} / x^t)$ – распределение и вероятность смены состояния.

Наличие причинной структуры многомерной марковской цепи означает, что условная вероятность $p_{t+1}(x_k^{t+1} / x^t)$ может быть выражена как $p_{t+1}(x_k^{t+1} / x_{G(x)}^t)$, где $x_{G(x)}^t$ – набор переменных x_i^t , входящих в множество причинных для "k" переменных, $i \in G(k)$.

Целью проведенного исследования был анализ и прогноз динамики существующей профессиональной структуры. В качестве информационной базы были взяты данные Российского Мониторинга Экономики и Здоровья, касающиеся российского рынка труда.

С использованием информационно-энтропийного анализа для переменных "профессии" были определены наиболее информативные переменные предшествующего периода. Ими оказались возраст респондента и уровень его образования. Доля неопределенности показателя "профессия" в текущем периоде, снимаемая информацией, содержащейся в "причинных" показателях предыдущего периода, приводится в таблице:

"Причинные" показатели	Профессия в предыдущем периоде	Профессия + Образование	Профессия + Возраст + Образование
для 1998 г.	0,467	0,513	0,573
для 2000 г.	0,559	0,591	0,655

Как видно из таблицы, использование простой цепи Маркова можно считать более-менее оправданным, так как переменная "профессии" устраняет большую долю неопределенности новой переменной. В то же время при необходимости уточнения в нашем случае надо учитывать один или два дополнительных фактора, указанных выше.

Для осуществления прогноза динамики профессиональной структуры были получены и рассмотрены матрицы переходных вероятностей p^1 и p^2 . Прогноз (один из вариантов) был выполнен по усредненной вероятности переходов между группами. Результаты прогноза представлены в таблице:

Распределение по профессиональным Группам	Год				Стационарн. состояние
	1996	1998	2000	2002 (прогноз)	
1. Законодатели, крупные чиновники, управляющие	0,7%	4,5%	6%	7,4%	10,3%
2. Профессионалы с высшим образованием	17,4%	17,6%	18,2%	18,3%	20,7%
3. Профессионалы со средним специальным образованием	17%	16,2%	16,4%	16,2%	17,3%
4. Конторские служащие и занятые в сфере обслуживания	15,2%	15,9%	15,2%	15,4%	17,8%
5. Квалифицированные работники промышленности и с/х.	37,6%	34,6%	33,8%	32,5%	24,7%
6. Неквалифицированные работники	12%	11,2%	10,3%	10,1%	9,1%
Всего	100%	100%	100%	100%	100%

Согласно данной таблице текущие распределения, как и прогнозное, существенно отличаются от стационарного распределения, которое при переменных вероятностях перехода лишь указывает общее направление динамики системы. В то же время это отличие означает, что процесс формирования профессиональной структуры еще далек от завершения. Что касается самого прогноза, то он вполне может служить ориентиром в разработке политики занятости.

Аналогичные расчеты были проделаны также с учетом групп безработных и учащихся.

Роль и значение рационализации труда на современном предприятии Чхутиашвили Н.В.

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

Современный рынок является ареной острой конкурентной борьбы поставщиков, которая охватывает все сферы их деятельности и заставляет применять разнообразные формы и методы такой борьбы, направленные на привлечение покупателей и обеспечение преимуществ поставляемой продукции перед продукцией конкурентов.

Растущие темпы перехода предприятий на рыночные отношения и внедрение подрядных методов хозяйствования на уровне структурных подразделений дают основание ожидать значительного скачка в совершенствовании технической базы информационного обеспечения производства, внедрения современных технических средств, значительно увеличивающих скорость прохождения информации от рабочего места до функциональных служб, а также оперативность обработки информации.

Широкое использование научных достижений мировой науки и техники, на наш взгляд, позволит более эффективно использовать рабочее время, сокращать потери рабочего времени, сокращать удельные затраты труда на производство единицы продукции, экономить средства на оплату труда, снижать себестоимости продукции и повышать ее конкурентоспособность, обеспечивать согласованность и непрерывность работы многочисленных систем машин и оборудования, а также ритмичность выпуска готовой продукции.

Повышение эффективности производства и снижение затрат труда на выпускаемую продукцию при наиболее полном использовании производственных возможностей предприятия и стимулов технического прогресса невозможно без совершенствования его нормирования.

Рационализация труда не может осуществляться в отрыве от его нормирования. Анализ действующих в настоящее время методических разработок по отдельным направлениям совершенствования организации труда в промышленности показывает, что до сих пор времени нет единого подхода к пониманию места и роли нормирования труда в системе его рациональной организации.

Существует два подхода к этому вопросу. Первый подход основан на положении, что нормирование труда – составная часть рационализации труда, а другие, что это ее основа. В пользу второго подхода говорит то, что нормирование труда включает в себя анализ производственного процесса, разделение его на части, выбор оптимального варианта технологии и проектирование режимов работы оборудования, приемов и методов труда, систем обслуживания рабочих мест, режимов труда и отдыха. На базе такого анализа осуществляется расчет норм в соответствии с особенностями технологического и трудового процессов и их внедрение с последующей корректировкой по мере изменения организационно-технических условий. Рационализация труда на базе его нормирования решает вопросы формирования кадров, разделения и кооперации труда, организации и обслуживания рабочих мест, оперативного планирования производства и др. Естественно, решить эти и другие вопросы нельзя, если не будет должной нормативной базы. Иными словами, без нормирования труда не возможна любая его разумная организация.

Нормирование труда является основой рационализации труда на каждом рабочем месте, производственном участке, в цехе и на предприятии в целом. Это объясняется тем, что нормирование труда представляет собой анализ производственного процесса, разделение его на части, выбор оптимального варианта технологии и проектирование режимов работы оборудования, приемов и методов труда, систем обслуживания рабочих мест, режимов труда и отдыха. В процессе такого анализа на основе норм и нормативов, рассчитанных в соответствии с особенностями технологического и трудового процессов, решаются вопросы формирования кадров, разделения и кооперации труда, организации и обслуживания рабочих мест, оперативного планирования производства и др. Одним словом, без нормирования труда невозможна любая его разумная организация.

Многие годы рационализацию труда отождествляли с его научной организацией (НОТ). Однако в последнее время распространяется мысль о том, что от дальнейшего использования понятия НОТ следует отказаться по ряду причин. Сторонники такой точки зрения полагают, что понятие НОТ ассоциируется с командно-административной системой планирования и управления трудом и мало соответствует условиям рыночной экономики. Масштабы НОТ, как известно, представлялись единой организационной системой социалистической организации труда сверху донизу. В условиях рыночной экономики масштабы рационализации труда ограничиваются только рамками низовых хозяйственных звеньев. Оценка практической работы по НОТ на предприятиях показывает, что в ней много внимания уделялось показной стороне, а меньше существованию дела. Это подрывало саму идею рационализации труда. Система премий, стимулирующих достижение определенного уровня НОТ, имела элементы двойного счета, а некоторые ее показатели находились в противоречии с известными приемами и методами анализа кадров, труда и заработной платы. Это приводило к незаслуженному получению премий. Вот почему при переходе к рынку наиболее правильным будет вместо НОТ использовать понятие – рационализация труда.

Рационализация труда не выходит за пределы предприятия. Вместе с тем рационализация труда выражает собой и отношения наемных работников и работодателей, которые проявляются не непосредственно, а опосредованно через рынок. Основные направления рационализации труда на современном предприятии предполагают комплексное и системное решение всех технико-экономиче-

ских вопросов (качество продукции, степень выдержанности технологических параметров, норм расхода сырья и т.п.), психофизиологических проблем (темп работы, степень монотонности труда, тяжести работ), соблюдение санитарно-гигиенических нормативов условий труда и социальных задач (удовлетворенность трудом, содержательность труда). Разобщенная и случайная практика в каком-то одном направлении не дает желаемых результатов. Только комплексный подход в решении проблемы рационализации труда обеспечит создание необходимых условий для высокопроизводительного, творческого и высококачественного труда.

Таким образом, правильная рационализация труда на предприятиях требует создания необходимых условий для высокопроизводительной работы. А именно: организации рабочего места, введения рациональных режимов труда и отдыха, распространения передовых методов труда, соблюдения необходимых санитарно-гигиенических условий и т. д. Все это достигается использованием научных методов нормирования труда.

Измерение и моделирование установок социально-экономического поведения населения в рыночных условиях
Шумянцева Е.А.

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

Для создания в стране благоприятных условий для функционирования и развития рыночных отношений необходимо постоянно проводить мониторинг социально-экономического "настроения" населения, измерять и изучать установки, лежащие в основе их поведения. Известный психолог Д.Н.Узнадзе определял категорию установки как целостное динамическое состояние субъекта, состояние готовности к определенной активности. Пока еще не разработано адекватных моделей механизмов формирования и изменения предпочтений человека. Однако предположение о наличии у субъектов системы предпочтений в ряде случаев позволяет выявить и замерить некие социально-экономические переменные, являющиеся аналогом социально-психологических установок. Для решения задачи измерения установки было сконструировано несколько специальных шкал (Л. Терстоуна, Р. Ликерта, Л. Гутмана и др.). Н. Рашевский был одним из первых, рассмотревших модель подражательного поведения, а Дж. Кемени и Дж. Снелл были первыми, кто применил цепи Маркова для объяснения эксперимента Эша по социальному давлению. Вейдлик и Хааг ввели понятие социо-конфигурации, которая в данный момент времени характеризует распределение установок внутри исследуемой популяции. В работах Ю.Н.Гаврильца, Б.А.Ефимова, "Изменения предпочтений индивидов в социальной среде" и Ю.Н.Гаврильца, Б.А.Ефимова "Теоретико-игровая модель формирования установок в референтной группе" предложены и проанализированы общие модели формирования установки членов референтной группы в социальной среде. Основными соотношениями линейной модели динамики некоторой установки являются уравнения:

$$\Delta E^j = A \left(\sum_{k \neq j} \lambda_k E^k - E^j \right) + B(E_b^j - E^j) + C(E_c^j - E^j), j = 1, 2, \dots, n. \quad (1)$$

В этой модели предполагается, что изменение установки j -го индивида ΔE^j в течение некоторого промежутка времени определяется отклонениями ее текущего значения E^j от средней $E^j = \sum \lambda_k E^k$ в группе "ближайших товарищей", от собственного стандарта E_b^j и от навязываемого стандарта E_c^j . Сила влияния этих отклонений на изменение одинакова для всех индивидов (коэффициенты A , B и C не зависят от номера j). Существуют своеобразные информационные каналы

получения знаний, фактов и мнений, т.к. все люди погружены в информационное поле массового воздействия и подвергаются воздействию своей референтной группы и внешних факторов. Автором были выбраны несколько установок экономического поведения: отношение к частной собственности, установки людей на совершение накоплений, установка на социально-экономический оптимизм. Ставилась цель измерить установки, определить информационные каналы (включая средства массовой коммуникации) и их влияние на формирование установок, исследовать специфику взаимодействия разных социальных групп. Для этого Вологодским Научно-Координационным Центром РАН был проведен по просьбе автора специальный опрос, выборка составила 729 чел. от 18 лет; расчеты проводились в статистическом пакете SPSS. Для измерения установок и изучения взаимосвязей применялся метод главных компонент, использовался корреляционный анализ и т.п. Были получены интересные выводы, в частности проявилась дифференциация установок по возрастным и социальным группам, выяснилось, что чем меньше у человека внешних источников влияния (коллеги по работе, по учебе), тем меньше он склонен менять свое мнение. С возрастом люди также менее склонны поддаваться внешнему воздействию, т.к. их установки в основном уже сформированы. По частоте и интенсивности обсуждения различных проблем и по частоте получения экономических и политических сообщений первое место принадлежит семье, затем следуют друзья, коллеги и случайные знакомые. СМИ ранжируются так: радио, телевидение, газеты и журналы, Интернет.

Линейность модели динамики установки означает пропорциональность "силы" – величине отклонения текущего значения установки от "ориентира". Автором было реализовано компьютерное моделирование динамики установок для случая трех участников в предположении, что при значительном удалении текущего значения установки от "ориентира" сила возврата не возрастает бесконечно, а перестает расти, достигнув некоторого уровня, а при значительном удалении текущего значения установки от навязываемого стандарта сила возврата начинает убывать до нуля. Также был просчитан вариант модели с нелинейными коэффициентами A , B и C , зависящими либо от значений самих установок, либо от времени (с использованием тригонометрических функций). В первом случае выявлены стационарные устойчивые решения, во втором просчитаны траектории движения во времени.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Государственное регулирование предпринимательской деятельности в туризме *Абакаров А.А.*

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

Приоритетными направлениями государственного регулирования туристской деятельности, как известно, являются поддержка и развитие внутреннего, въездного, социального и самодетельного туризма.

Важными механизмами влияния государства на предпринимательскую деятельность в туризме являются лицензирование, стандартизация и сертификация его услуг.

На сегодняшний день в России в туристской сфере у потребителей большой выбор, особенно по направлениям выездного туризма, однако существует проблема отсутствия информации о качестве предлагаемых услуг.

Основная задача, которую потребитель в туристской сфере, ставит перед собой – это определить наиболее качественные услуги и товары, соответствующие финансовому положению потребителя. Если в гостиничном бизнесе существует классификация мест размещения по звездам, ключам, коронам, то собственно в турбизнесе России системы категорирования предприятий не существует. Получается, что единственной информацией, на пример, о надежности турфирмы – является ее разрекламированность и в редких случаях мнение пользовавшихся ее услугами.

В итоге многие турфирмы уделяют больше внимания рекламной компании и имиджу фирмы, используя PR технологии, а не улучшению качества предлагаемых услуг.

В странах Западной Европы, прежде чем получить лицензию, турфирма должна доказать свою надежность, наличие необходимого стартового капитала, проинформировать лицензионный орган о страховых гарантиях или банковских залогах. В ряде стран от предпринимателя требуют предоставить годовой баланс и данные аудиторской проверки.

Для того чтобы российские потребители имели полную и исчерпывающую информацию о надежности турфирм – согласно их категории, о качестве тура – на основе информации о категории предприятий, из услуг которых состоит тур и т. д. необходимо принять законодательные акты, регулирующие в регионах РФ порядок категорирования всех предприятий сферы туризма, на основе принятия соответствующего базового федерального закона.

Воздействие туризма на региональную экономику *Абдурахманов Ш.М.*

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

В настоящее время господствующей экономической сферой в мире является сфера высокоразвитых услуг. Этому способствовало международное соперничество различных государств, которые постоянно поднимают уровень своей экономической конкурентоспособности. Свыше 70% национального достояния богатейших стран мира производится именно в этой сфере. Среди традиционных

видов услуг ведущая роль принадлежит туризму. В мировом экспорте он занимает 3-е место, уступая лишь международной торговле нефтью и экспорту автомобилей. По оценкам Всемирного совета туризма и путешествий, на туруслуги в настоящее время приходится более 12% всех потребительских расходов населения в мире. С ростом общественного благосостояния в мире прослеживается тенденция сокращения расходов на питание и предметы роскоши в структуре общих потребительских расходов людей. Ежегодно в мире путешествуют более 4 млрд. чел., здесь имеется как внутренний, так и международный туризм. Туристский рынок характеризуется быстрыми темпами развития.

Многие высокоразвитые страны Запада (Швейцария, Австрия, Франция) значительную долю своего благосостояния построили на доходах от туризма. Создана мощная исследовательская база и система профессиональной подготовки в области экономики туризма. Туризм играет важную роль в развитии экономически отсталых регионов западно-европейских стран, в которых неравномерность экономического развития отдельных областей и территорий и связанные с этим углубление региональных диспропорций ведет к негативным последствиям, в частности к замедлению экономического роста, разрыву в доходах и уровне жизни (как Север и Юг Италии). Многие западноевропейские страны проводят государственную политику развития туризма на уровне региональных программ и ставят целью, при помощи средств, от иностранного туризма, стимулировать развитие менее развитых в экономическом отношении регионов. Экономические функции индустрии туризма в регионе могут выразиться в виде создания дополнительного спроса на инвестиции, новые технологии общехозяйственного и рекреационного назначения. Кроме того происходит стимулирование производственной структуры и инфраструктуры рекреационно-туристского назначения. Туризм может оказаться источником валютных поступлений и иностранных инвестиций, особенно при льготном налогообложении. Влияние туристского сектора распространяется практически на все отрасли хозяйства региона. Понятие индустрия туризма включает тесно взаимодействующие отрасли: гостиничное хозяйство, кредитно-финансовые учреждения, транспорт, связь, средства информации и коммуникации и т.д. Туризм как часть непродовольственной сферы экономики региона относится к области воспроизводства трудовых ресурсов, творческого психофизического и личностного потенциала. Являясь крупнейшей отраслью мира по числу занятых, туризм может оказать на формирование регионального рынка труда. Возможен рост занятости как непосредственно в отрасли туризма, так и в смежных областях, многие сельские жители получают вторую специальность, увеличиваются доходы, улучшаются условия жизни. Туризм косвенным образом сказывается даже на развитии ряда отраслей материального производства от строительства до пищевой промышленности. Кроме производства материальных благ и услуг отрасль активизирует спрос на потребительском рынке, повышая уровень удовлетворения потребностей населения. Но влияние туризма не однозначно. Он может оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на многие стороны жизни населения и экологию региона.

Туризм кроме значительного экономического значения способствует расширению границ взаимопонимания и доверия между людьми разных религиозных и национальных принадлежностей.

Факторами, определяющими вклад туризма в государственные доходы являются: степень развития туризма, способность, существующей в данной стране фискальной системы собирать налоги и политика налогового стимулирования содействия развитию этого сектора.

Особая роль, которую играет сфера туризма в региональной экономике предопределяет его государственное регулирование. Политика государства по

отношению рынка туруслуг проявляется в виде: стимулировании предпринимательства в сфере туризма; охраны окружающей среды, в том числе природных рекреационных туристских ресурсов; охраны жизни, защиты прав и интересов потребительских туристских услуг. Существование большого количества разнообразных крупных и мелких предприятий индустрии туризма предопределяет поддержку со стороны государства.

Особенности реализации программы "Жилище" в Костромской области Андреева Н.Ю.

*Институт экономики, Костромской государственной университет
им. Н.А. Некрасова, Россия*

Жильё относится к числу первичных жизненных потребностей. Обеспеченность жильём в значительной степени определяет возможность воспроизводства физических, умственных и духовных способностей человека. Исходя из этого, жилищная проблема – одна из наиболее актуальных как для отдельного человека, во многом определяющая его экономическое и социальное поведение, так и для общества в целом.[1] Следует особенно отметить, что в жилищной сфере реализуется около 30 % воспроизводимого национального богатства России. От положения в жилищном секторе во многом зависит решение острейших вопросов современного развития страны. При этом жилищное строительство является одним из главных приоритетов экономической реформы страны.[2] Особо следует подчеркнуть его роль как "локомотива", тянущего за собой много других отраслей, прежде всего стройиндустрию, а также энергетику, металлургию и т.д. С учетом вышесказанного и формируется федеральная жилищная политика. Ее основные положения содержатся в государственной целевой программе "Жилище", цель которой сформулировать принципиальные положения долгосрочной государственной жилищной политики и наметить конкретные меры, направленные на решение наиболее острых проблем.[3]

Анализ ввода в эксплуатацию объектов жилищного строительства показал, что в 2000 г. индекс физического объема жилищного строительства по сравнению с предыдущим годом составил 105 %. Стабилизация, достигнутая в объемах жилищного строительства, объясняется, в первую очередь, привлечением в область инвестиций. По вводу жилья на 1000 жителей среди регионов центральной части России Костромская область в 2000 г. вышла на второе место вслед за Ярославской областью. По программе "Жилище" за 1996-2000 гг. было введено 233,7 тыс. кв. м жилья. Как показывает прогноз, объем ввода жилья по программе "Жилище" будет увеличиваться, что является положительной тенденцией в реализации данной программы. За 2000 г. объем инвестиций по реализации программы "Жилище" в Костромской области по всем источникам финансирования составил 311882,5 тыс. руб. Наибольший удельный вес в структуре инвестирования занимает финансирование строительства жилья за счет предприятий и организаций и внебюджетных источников – 63,43 %. Примерно одинаково инвестируются программы по строительству жилья для военнослужащих и жилья для граждан, выезжающих из регионов Крайнего Севера: 11,56% и 10,07% соответственно. Совсем незначительные средства вкладывает в жилищное строительство областной бюджет – всего 4,93 % от общего инвестирования; а 1,7 % направляется по программе "Свой дом". Общий эффект от инвестиций составил 143578,9 кв. м нового жилья для населения Костромской области. Наибольший вклад имеют инвестиции в строительство жилья за счет средств предприятий и организаций и привлеченных средств (эффект – 37,18 %), а также вложение инвестиций в программу "Свой дом" (эффект – 23,46 %). С 1997 г. строительство и реконструкция объектов жилья и социальной сферы осуществ-

ляется с учетом требований программы энергосбережения. За период 1997-2000 гг. построено и введено в эксплуатацию 379 квартир с индивидуальными и групповыми приборами отопления (окупаемость – 2,3 года; экономия – 5 млн. руб. в год). Однако, несмотря на реализацию мероприятий по энергосбережению, не определена реальная экономия средств от их внедрения. Необходимо также отметить, что мероприятия по энергосбережению внедряются только в новом строительстве (1 % от существующего жилья).[4]

Результатом исследования стали следующие рекомендации по повышению эффективности выполнения программы "Жилище" в Костромской области:

- активизировать работу строительных организаций по привлечению средств в жилищное строительство;
- активизировать работу органов управления Костромской области по развитию системы ипотечного кредитования;
- управлению ЖКХ организовать систематический контроль за использованием приборов учета и регулирования энергоресурсов;
- пересмотреть тарифы и нормы потребления энергоресурсов в связи с проведением мероприятий по энергосбережению;
- вести системный мониторинг потребления энергии и на его основе производить анализ эффективности внедрения мероприятий по энергосбережению.

Литература

1. Роботов А.С., Шишлов Г.И., Турчак Е.В. Маркетинговая концепция строительных предприятий жилищного сектора // Экономика строительства, 2001, №3, С.24-34.
2. Каменецкий М.А. Строительный комплекс: анализ и оценка условий и возможностей развития // Экономика строительства, 2001, №5, С.2-8.
3. Денисова И.А. Индивидуальное жилищное строительство в Российской Федерации//Экономика строительства, 2001, №7, С.50-62.
4. Итоги социально-экономического развития Костромской области за 2000 г.: информационно-справочный бюллетень, 2001, №1, С.30-43.

Государственные закупки как метод государственного регулирования

экономики

Барков Д.С.

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

В советской экономике госзаказ как расчетная величина, включенная в план предприятия, доводилась до сведения предприятия и носила характер обязательного задания, параметры которого не подлежали обсуждению с государственным заказчиком. С укреплением рыночной идеологии началось разрушение существовавшего баланса, приводящее к все большему разделению интересов государства и предприятия. Все больше и больше происходит движение к достижению баланса интересов, основанному на сотрудничестве, а не подчинении.

Однако на фоне этих изменений госзаказ не перестает быть инструментом планирования – в условиях хозяйственной самостоятельности предприятий это элемент индикативного планирования, используемого при прогнозировании динамики отраслевых показателей, показателей бюджетных доходов и расходов и многих других параметров анализа состояния экономики. Кроме того, государственные закупки по – прежнему осуществляются в подавляющем большинстве отраслей народного хозяйства.

Госзаказ представляет собой метод государственного регулирования, служащий реализации общегосударственных интересов посредством формирования и реализации интересов предприятий в сотрудничестве с государством как потребителем товаров, работ и услуг.

Основным направлением государственного регулирования в России в настоящее время является формирование такой модели экономики, которая бы обладала долгосрочным потенциалом динамичного роста, была бы способна обеспечивать последовательное повышение благосостояния населения, эффективное воспроизводство и модернизацию производственного аппарата, укрепление конкурентоспособности и безопасности страны.

Осуществление государственных закупок направлено на достижение экономической эффективности. Экономическая эффективность закупочной кампании может проявляться в нескольких разрезах:

- бюджетная эффективность.
- оптимальность удовлетворения государственных нужд.
- микроэкономическая эффективность.
- соблюдение требований технологической эффективности.
- воздействие на состояние экономики.

Государственные закупки обладают определенными чертами и свойствами, которые позволяют говорить о них как об особом методе регулирования экономики:

- Государственные закупки в условиях рыночного хозяйствования представляют собой сочетание макропланирования, контрактной системы и внутрифирменного планирования.
- Рынок государственного заказа является рынком покупателя.
- Рынок государственного заказа охватывает практически все сферы народного хозяйства

Расходы на финансирование государственного заказа осуществляются на всех уровнях бюджетной системы.

Отношения между государством и предприятиями в рамках деятельности по осуществлению государственных закупок в силу специфичности государства как субъекта отношений носят характер не только гражданско-правовых, но и административно – правовых.

Государственные закупки оказывают воздействие как на совокупный спрос, так и на совокупное предложение, а через них – на пропорции общественного производства.

Государственные закупки обладают внешними и мультипликативными эффектами.

Государственное регулирование общественных благ в России *Бердникова О.А.*

Казанский государственный университет, Россия

Мировой опыт убедительно свидетельствует, что роль государства качественно различна на этапах становления и формирования рыночной экономики и в условиях функционирования уже сложившейся, хорошо отлаженной и отрегулированной экономики рыночного типа. А поскольку экономика России далека от идеала свободного рынка, роль государственного регулирования в ней должна быть выше, чем, например, в западных странах. При этом роль государства нельзя определять на основе каких-либо отдельных показателей, например, связать ее с удельным весом государственной собственности, или с долей ВВП, распределяемой через государственный бюджет. Часто регулирующая роль государства более значительна при относительно меньших соответствующих параметрах. Для того чтобы серьезно говорить о государственном регулировании экономики, необходима разработка долгосрочной стратегии социально-экономических преобразований в стране, с четким определением конечных целей, задач. Возмож-

ные стратегические направления и цели хорошо просматриваются и поддаются прогнозированию.

Это:

- развертывание современной системы государственных гарантий и социальной защиты;
- резкое повышение эффективности работы государственных институтов;
- стимулирование научно-технического прогресса, защита окружающей среды;
- создание условий экономического федерализма;
- устранение причин кризисного состояния финансовой и производственной систем страны;
- достижение устойчивых темпов роста ВВП, повышение эффективности общественного производства и конкурентоспособности российских производственных структур.

В России государство всегда рассматривалось как важнейший институт, самодостаточный, имеющий право требовать от человека абсолютного доверия, полного подчинения и при необходимости самопожертвования. Это обстоятельство сделало возможным стремительный поворот от социалистической экономики к рыночной. Но это же обусловило и применение экономически неэффективных методов хозяйствования, длительные задержки выплат заработной платы, пенсий, социальных пособий, что обрекает часть населения страны на существование ниже уровня бедности.

Доверие людей к государству позволяет экономить огромные средства вследствие невыполнения социальных программ. Но при этом стратегический интерес государства в сохранении института доверия населения подрывается. Постоянное невыполнение обещаний приводит к потере доверия, на котором фактически держится весь механизм реформ. Поэтому постановка целей реформ, применение любых форм и методов государственного регулирования экономики должно согласовываться с укреплением доверия к действиям государственных органов власти.

Следовательно, для России, более чем для какой-либо другой страны, необходима социальная направленность экономики. В наших условиях противопоставление социальных целей и экономической эффективности неправомерно. Социальные расходы в России представляют собой вложение не столько в "человеческий капитал", сколько в "государственный капитал". Достижение относительного социального равенства – это не только фактор, способствующий повышению эффективности трудовой деятельности, но и центральный политический принцип реформ, без которого повышение эффективности невозможно, и бессмысленно. Необходимо сохранить хотя и наивное, но в то же время экономически рациональное отождествление каждым человеком себя с государством.

Эффективность государственного управления определяется, прежде всего, глубиной понимания действительности, т. е. четким видением определяющих факторов развития. В этой связи оптимизация государственного управления есть, прежде всего, выбор корректных целей, которые служат основой и для стратегии, и для тактики.

Контроль деятельности государственных служащих Берездивина Е.В.

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

В числе принципов, лежащих в основе организации государственной службы в демократичных обществах, присутствуют следующие: подконтрольность и подотчетность государственных служащих и органов государственного управле-

ния; ответственность государственных служащих за неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей; гласность.

Необходимость организации системы контроля отмечается в классических работах по теории государственного управления. В частности, такое требование формулирует М. Вебер в описании "идеального типа бюрократии". Также большое внимание вопросам контроля уделено в работах В. Вильсона. В более поздних работах (см., например, Э. Голднер), посвященным вопросам контроля, описаны проявления т.н. "дисфункции бюрократии".

Традиционно в теории государственного управления разграничиваются политики (как правило, выборные) и чиновники (администраторы, бюрократы). Считается, что первые принимают решения, а вторые анонимно и объективно исполняют их волю, руководствуясь исключительно общественными интересами. Однако современные исследования в области правительственных кризисов, организационной демократии, отношений между различными уровнями власти, связи бюрократии и демократии показывают, что для современной бюрократии типично проникновение в сферу политической власти.

Также характерно вмешательство бюрократии в механизм аллокации ресурсов. Это явление получило название "свободное предпринимательство бюрократии". Источник данного феномена – иерархическая структура ведомства, которая может приводить к утрате коммуникации, невозможности контроля и нарушению субординации.

В. Нисканен (см. "Bureaucracy and Representative Government" (1971)), изучая влияние бюрократии на аллокацию ресурсов и взаимодействие бюрократии с рыночными структурами, отождествлял бюрократию с перепроизводством услуг общественного сектора. Нисканен предлагает несколько изменений в структуре бюрократии, направленных на устранение информационных преимуществ бюрократии, в том числе усиление контроля.

Возможности стимулирующего контроля государственных служащих ограничены. Основной формой контроля является прямой контроль, что соответствует иерархической структуре государственных учреждений. В литературе описаны такие понятия, как "норма контроля", "административные (иерархические) накладные расходы" и прочие. Кроме издержек, обусловленных иерархической структурой государственных учреждений, существуют издержки, вызванные наличием самого контроля.

Предметом контроля в организации могут быть (1) ресурсы, (2) процесс и (3) результат деятельности. Как правило, работа бюрократии контролируется по двум направлениям – степень достижения целей и степень соблюдения установленной процедуры (выделяется пять типов контроля). Поскольку не очевидна связь между затраченными усилиями и результатом, как правило, контролируется именно деятельность служащих. Контроль ресурсов имеет смысл только в том случае, если иной предмет контролировать невозможно.

При организации контроля в организации может быть выбрана одна из двух стратегий – (1) наказание нарушителей или (2) предотвращение нарушений.

Инструменты контроля делятся на правовые (суд, превентивное воздействие), квази-правовые, инструменты общественного контроля. Возможность осуществления общественного контроля зависит от степени открытости деятельности органов государственного управления. Гласность является одним из самых распространенных методов общественного контроля. Одним из ее проявлений является доступ к процессу принятия решения (и другим процедурам).

С середины 1980-х гг. в связи с ростом внимания к потребителю в частном секторе граждане стали менее терпимы к плохому качеству услуг общественного сектора. Возникла идея об использовании рыночных механизмов в сфере государственного управления. В результате были сформулированы принципы "ново-

го государственного управления" (New Public Management). Одна из идей – использование концепции всестороннего управления качеством (Total Quality Management, TQM), то есть, в частности, привлечение каждого сотрудника организации к контролю и улучшению качества работы.

Литература

1. Gruber J.E. Controlling Bureaucracies. Berkeley, 1988.
2. Heckscher Ch., Donnellon D. The Post-bureaucratic organization. L., 1994.
3. Hughes O.E. Public Management and Administration. L., 1994.
4. Jagues E. A General Theory of Bureaucracy. Portsmouth, 1986.
5. Kaufmann F.-X. Guidance, Control and Evaluation in the Public Sector. Berlin, NY, 1985
6. Peters B. The Politics of Bureaucracy. NY, 1984.
7. Smith B.C. Bureaucracy and Political Power. NY, 1988.
8. Williams J.D. Public Administration. The People's Business. Boston-Toronto, 1980.

Дифференцированный подход к расчетам затрат на обучение студентов сверхпланового приема в государственном вузе Богданов О.А.

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

Проблема стабильного и обоснованного финансирования учебных заведений в наши дни является одной из самых острых проблем функционирования системы образования.

Формирование финансовой базы просвещения обычно осуществлялось из двух источников: из средств государственного бюджета, а также средств государственных предприятий и других организаций. В последние годы появился и стал занимать заметное место третий источник финансовых средств – внебюджетный.

Одним из каналов внебюджетного финансирования, имеющим первоочередное значение, являются непосредственно платные образовательные услуги (как обучение по государственным образовательным стандартам, так и предоставление услуг сверх данных стандартов).

Расчет затрат на обучение одного студента сверхпланового приема в данное время осуществляется путем отнесения суммы всех расходов по статьям проектной сметы на будущий период к приведенному контингенту студентов в рассчитываемый период. Однако необходимо учитывать конъюнктуру рынка в отношении платежеспособного спроса на те или иные специальности (рассчитывать среднюю себестоимость обучения студента в целом по вузу по меньшей мере некорректно, так как рыночная цена обучения по разным специальностям будет неодинакова). Создается ситуация, когда подразделения вуза, осуществляющие образовательный процесс по специальностям высококотируемым на рынке, устанавливают высокие цены и получают наибольшие доходы, за счет которых покрывают свои затраты на обучение студентов и получают возможность, использовать так называемые "сверхприбыли" на собственные нужды, а не на нужды университета или помощь "убыточным" подразделениям. Исходя из этого, можно сделать вывод о необходимости дифференцированного подхода к расчету себестоимости обучения по каждой специальности.

Из-за фактического отсутствия четких нормативов расчета многих предметных статей сметы затрат, а также по причине того, что расходы по некоторым статьям финансируются за счет университета в целом, для того, чтобы рассчитать себестоимость обучения по отдельной специальности, возникает необходимость дифференцировать постатейные расходы по специальностям. Для

этого необходимо выделить факторы различия между учебными процессами осуществляемыми по разным специальностям и оценить влияние (наличие или отсутствие влияния) данных факторов на предметные статьи.

В результате анализа можно сделать вывод, что наиболее влияющими на статьи калькулирования факторами являются количество (контингент) студентов и аудиторские часы (время фактически проведенное студентом в вузе). То есть за базу дифференцирования затрат по специальностям целесообразно принять симбиоз данных двух факторов – 1 чел.-час. Это обоснованно и с точки зрения единицы калькулирования себестоимости, так как именно объем часов затраченных на создание специалиста обуславливает достижение им необходимой квалификации предусмотренной образовательным стандартом.

Методология расчета себестоимости обучения исходя из чел.-часов, позволяет решить две основные задачи:

- в фазе формирования дохода – это установление дифференцированной по специальностям платы за обучение в вузе, которая учитывает объективное распределение затрат по подразделениям университета, а также рыночные факторы влияния на формирование цены образовательной услуги;
- в фазе распределения дохода – возможность учета фактической доли затрат каждого подразделения в общеуниверситетских расходах и как следствие установление объективного дифференцированной ставки отчислений в общеуниверситетский фонд.

Оценка социально-экономического развития регионов и варианты их группировки для осуществления мер региональной политики **Богомолова А.В.**

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

Эффективность реализуемых и разрабатываемых мер государственного регулирования территориального развития неизбежно зависит от методов оценки социально-экономического положения регионов. Качественная и количественная разнородность параметров, описывающих состояние региона, существенно затрудняет корректные сводные оценки, анализ, обобщение, разработку комплекса мер государственного регулирования. Традиционно в российской практике используют многоаспектные группировки, некоторые из которых были закреплены законодательно для осуществления выравнивания региональных диспропорций. Законы о федеральных бюджетах в разные годы (1995-1998) включали понятия "нуждающихся в поддержке" и "особо нуждающихся в поддержке" регионов, регионов, принадлежащих к "группе I", "группе II", "группе III". С 1999 г. от законодательного закрепления группировок регионов для распределения средств ФФПР отказались, так как оно искажает действительные региональные ситуации [2].

Задача оценки социально-экономического положения регионов и их группировки для выработки комплекса мер государственного регулирования территориального развития несравнимо сложнее, чем группировка регионов для осуществления текущего горизонтального выравнивания. В настоящее время разрабатывается ряд подходов к типологизации регионов. Первый подход опирается на следующие показатели: уровень экономического развития региона; текущее состояние экономики, финансов, социальной сферы, природной среды; специфические природно-климатические и геополитические условия [1]. Второй подход базируется на таких группах, как традиционно-отсталые; депрессивные; традиционно-развитые, индустриальные, индустриально-аграрные; регионы, имеющие ресурсы федерального значения или программно-развивающиеся [1].

Еще одним вариантом классификации регионов для разработки прогнозов регионального развития и реализации региональной политики на федеральном уровне может служить комплексная оценка социально-экономического развития регионов [3]. Она представляет собой сравнительную по отношению к среднероссийскому уровню балльную оценку развития регионов по 12 показателям, в которые входят и объем производства ВРП на душу населения с учетом внутрироссийского паритета покупательной способности, и объем инвестиций в основной капитал региона на душу населения, и уровень развития предпринимательства, и уровень регистрируемой безработицы и др. [3]. По результатам этой оценки все регионы разделены на 5 групп: регионы с относительно высоким и выше среднего уровнем развития; со средним уровнем развития, регионы с низким уровнем развития и регионы с крайне низким уровнем развития.

Для сведения всех показателей в единую комплексную оценку используются специальные коэффициенты. Нельзя не отметить, что использование такой группировки регионов для проведения региональной политики также имеет ряд недостатков. Как и любой усредняющий показатель, он неизбежно нивелирует реальные различия между уровнем экономического развития регионов.

Несмотря на разрабатываемые теоретические подходы типологизации регионов, сегодня федеральная региональная политика базируется не на системной оценке состояния территорий, а на комплексе разнородных, не лишенных недостатков показателей. Это значительно снижает эффективность мер государственной региональной политики. В этой связи, мы считаем наиболее перспективным разработку и внедрение в практику подхода, учитывающего совокупность системных оценок: уровня и качества жизни всех групп населения, всех составляющих экономического потенциала региона, природоресурсного потенциала территории, финансового состояния, анализ кризисных и чрезвычайных ситуаций.

Литература

1. Жолков А.С., Котилко В.В. Региональная политика и реформы России. М., 1998. С.13.
2. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М., 1999. С.37-40.
3. Уточненные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2003 г. М., 2001. <http://www.budgetrf.ru>.
4. Федеральные законы о федеральном бюджете на 1995-2002 гг. <http://www.cir.ru>.

Факторы инвестиционной привлекательности регионов (на примере Ленинградской области)

Бурчанов А.В.

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, Россия

Как признано большинством исследователей приток инвестиций является необходимым фактором развития предприятия, отрасли, региона или страны в целом. Все инвестиции приходящие на объект инвестиций могут быть трех видов прямые, портфельные и прочие. Какими бы инвестиции не были, главной целью для инвесторов является получение прибыли. Основным отличием прямых и портфельных инвестиций заключается в том, что при осуществлении прямых инвестиций инвестор, наряду с получением прибыли заинтересован в объекте инвестиций.

В последнее десятилетие XX века, в связи с ее плохим экономическим положением основной приток инвестиций шел из-за рубежа. Естественно, зару-

бежные инвесторы осуществляли инвестиции в те предприятия, отрасли, регионы в которых они были заинтересованы. К таким предприятиям прежде всего можно отнести те, которые добывают нефть и газ.

Именно поэтому такие регионы РФ как Ямало-Ненецкий АО, Ханты-Мансийский АО являются лидерами по показателю объем инвестиций на душу населения. Этот показатель с некоторым временным лагом влияет на показатель объем произведенной продукции на душу населения (а этот показатель является общемировым эталоном для определения экономического развития региона)

Однако среди регионов-лидеров можно найти такие, в которых нет залежей нефти и газа с одной стороны, а с другой стороны они не являются общероссийским центром, каким является Москва.

Одним из таких регионов является Ленинградская область: она вышла в группу лидеров по привлечению инвестиций сравнительно недавно.

Что же изменило положение Ленинградской области к лучшему?

Что должны сделать другие регионы желающие попасть в группу лидеров?

Прежде всего на улучшение инвестиционной привлекательности региона влияют: снижение бюрократизации, принятие законов улучшающий инвестиционный климат региона (снижение налогов, льготы), развитие банковской системы и доступность кредитных ресурсов, собственность на землю, Возможность защиты прав собственности через суд, содействие малому бизнесу, политическая стабильность в регионе.

Литература

1. Тарасова Е.В. Инвестиционное проектирование. М.: ПРИОР, 1998.
2. Пяткин А. Иностраннные инвестиции – резерв экономического развития // "РЭЖ", №4, 1994.
3. Голованкин А.П. Роль инвестиционных компаний в стимулировании экономического прогресса // "РЭЖ", №7, 1994.
4. Попков В.П., Семенов В.П. Экономика и организация инвестиций. СПб.: СПбГИЭУ, 2001.
5. Павлов В.П. Северный регион. СПб, 1992.

Концепция государственного регулирования отраслевого рынка

Еременко Т.И.

Ростовский государственный университет, Россия

Становление рыночной экономики в России не привело к формированию конкурентных рынков в различных отраслях национального производства. В силу высокой степени концентрации и монополизации планового производства большинство отраслевых рынков России характеризуются олигопсонической рыночной структурой. К тому же даже появление множества новых коммерческих посреднических структур на ряде отраслевых рынков постепенно через их селекцию привело к формированию особого тира олигопсонии – с доминирующей фирмой. На локальном региональном рынке алкоголя в г. Ростове функционируют 5-7 крупных фирм, но 70% алкоголя реализуется через фирму "Регата", которая и выполняет роль лидирующей, доминирующей фирмы.

Открытие российской экономики обусловило расширение агрессивного импорта вино водочной продукции. В сложившейся ситуации ростовское производство винодельческой продукции характеризуется как кризисное. Например, объем реализации ввозимого вина в 1,5 раза больше, чем объем реализации вина, произведенного в Ростовской области, что касается объема реализации коньяка это цифра достигает 3,3.

Государственная политика в области виноделия, стратегия и тактика каждого предприятия и организации в отдельности будут только тогда эффектив-

ными, если будут отвечать насущным потребностям развития отечественного рынка виноделия, базироваться на научно-обоснованном понимании объективных условий, определяющих его состояние и перспективы развития. Успешная деятельность отрасли должна способствовать увеличению доходной части государственного и регионального бюджетов за счет налоговых поступлений.

Особенностью модели олигополии с доминирующей фирмой является то, что результаты деятельности данного отраслевого рынка будут выше, когда на нем присутствует доминирующая фирма, чем без нее, но цена в отрасли не снизится до тех пор, пока конкурентные фирмы не получают доступ к технологии, применяемой доминирующей фирмой, или пока не будет угрозы полномасштабного вторжения новых конкурентов на рынок.

За последнее десятилетие было упущено немало возможностей для проведения эффективной антикризисной политики в производстве алкогольную продукцию, и перехода к экономическому росту. Во-первых, необходимо провести маркетинговые исследования по изучению спроса населения, чтобы финансировать те совхозы, которые производят пользующиеся спросом сорта вин. Во-вторых, для преодоления разрушительных тенденций и выхода хотя бы на режим простого воспроизводства основного капитала в данных отраслях, объем инвестиций, согласно оценкам экспертов, должен быть увеличен в 2,4-3 раза. Сделать это надо в ближайшие три года, поскольку, вследствие износа имеющегося производственного потенциала, по оценкам, составляющего 60-70%, через три года ожидается массовое выбытие устаревших производственных фондов на 25%.

Многие предприятия не учитывали большую часть амортизационных отчислений при калькуляции цен на свою продукцию. Если бы сегодня в калькуляцию цен на выпускаемую продукцию в полном объеме включалась амортизация, то пришлось бы намного повысить уровень цен. Переломить эту негативную тенденцию возможно с формированием внутренних механизмов экономического развития, стимулирующих процессы реструктуризации.

Проблемы распределения иностранных инвестиций в регионах ***Иванова Е.В.***

Красноярский государственный аграрный университет, Россия

Региональная инвестиционная политика, являясь частью экономической политики, во многом определяет функционирование и развитие экономики.

Одной из главных составляющих благоприятного инвестиционного климата является наличие квалифицированной рабочей силы, включая управленческий корпус, подготовленный по совершенным меркам, и отвечающих определённым требованиям производственных мощностей. Значительную роль играет развитость энергетических, транспортных, снабженческо-сбытовых и коммуникационных сетей. Географическое положение региона имеет большое значение, однако, не всегда решающее. Таковым оно является для относительно простых, массовых производств, например, в пищевой, лёгкой промышленности, в производстве товаров народного потребления, сфере услуг, то есть в отраслях, рассчитанных на быструю окупаемость капиталовложений.

Наиболее престижными и привлекательными российскими регионами по-прежнему остаются европейские территории, относящиеся к Центральному, Северо-Западному округам. Уральский округ в 2001 г. вытеснил Южный Федеральный округ из списков приоритетных по отношению к 2000 г. В этих округах сосредоточено более 74% от всех инвестиций. По-прежнему недостижим лидером по привлеченному иностранному капиталу является Москва – 40,3% от всех поступивших инвестиций (за аналогичный период 2000 г. составил 30%) [1]. По итогам 2000 г. просматривались отрадные тенденции сокращения су-

ществовавшего ранее гигантского разрыва между "региональными" и "столичными" (центральными) инвестициями и вовлечение в сферу крупного совместного предпринимательства новых территорий. Итоги того же периода (I полугодие) 2001 г. демонстрируют, что регионы не воспользовались сложившейся ситуацией в полной мере, поэтому снова возник разрыв.

По оценке Госкомстата России в 1999 г. Красноярский край попал в список приоритетных регионов РФ для иностранных инвестиций. Согласно одному из рейтингов, Красноярский край находится на 5-6 месте по своей инвестиционной привлекательности, по природным ресурсам на 2 месте, по промышленному производству на 4 месте. Многие специалисты относят Красноярский край к ново промышленному низко рисковому региону со значительными минерально-сырьевыми ресурсами. Администрация и комитет по инвестициям и инновациям в Красноярском крае в 2001 г. не воспользовались сложившейся благоприятной ситуацией.

Литература

1. Сафронов Б., Мельников Б., Марковская В., Шкуренко А. Инвестиционный рынок: конъюнктура I полугодия // Инвестиции в России, 2001, №10, С.9-17.

Повышение эффективности инвестиционной деятельности в регионах Украины: проблема национальной важности Кирова М.А., Белопольская В.Н.

Донецкий государственный университет, Украина

Мировой опыт свидетельствует о том, что в годы трансформации во многих странах мира отечественные и зарубежные инвестиции стали доминирующим фактором экономического роста и создания условий для глубокой структурной перестройки экономики.

Исследование основных макроэкономических показателей позволяет говорить о том, что за период с 1996 по 2002 гг. объём прямых иностранных инвестиций в Украину увеличился в 2,8 раза и составил в 1996 г. 1493,0 млн. долл. США, а в 2001 г. – более 4 млн. долл. США. Объём инвестиций в основной капитал вырос в 2,1 раза: в 1996 г. в основной капитал было вложено 12557,0 млн. грн., а в 2001 г. – 26743,7 млн. грн. Справедливости ради, следует отметить, что в последние годы наблюдается тенденция к снижению темпов роста валового внутреннего продукта. Так, если в 1999 г. ВВП увеличился на 23,9% по сравнению с 1998 годом, то в 2000 г. – на 13,5%, а в 2001 г. – на 9,0% по сравнению с предыдущим годом соответственно.

Становится ясно, что инвестиции в экономику Украины привлекаются, однако использовать их потенциал и достичь существенной отдачи от инвестирования пока не удаётся. Напрашивается вывод о том, что применяемый государством подход к регулированию инвестиционной деятельности в Украине неэффективен. На протяжении всех лет реформирования экономики в Украине в процессе регулирования инвестиционной деятельности основное внимание уделяется условиям и порядку привлечения инвестиций, а также налогообложению субъектов и предоставлению им льгот. Однако сложившаяся на сегодняшний день ситуация в нашем государстве свидетельствует о том, что нас, в первую очередь, должны интересовать именно результаты инвестирования. На данном этапе в Украине не создан организационно-экономический механизм управления инвестиционной деятельностью в отдельных её регионах.

Нерешённой для Украины проблемой являются недостатки в структуре инвестиционных вложений, такие как отраслевые и региональные диспропорции. Так, более 60% иностранных инвестиций сосредоточено в шести отраслях, а именно, в пищевой промышленности (20,1% общего объёма), внутренней тор-

говле (18,8%), машиностроении и металлообработке (9,0%), финансах (6,4%), топливной промышленности (5,9%), чёрной металлургии (3,9%). При этом в 2001 г. во внутреннюю и внешнюю торговлю было привлечено 24% общего объёма ПИИ, в пищевую промышленность – 20%, а в остальные отрасли промышленности – не многим более 30%. Подобная отраслевая структура инвестиций не удивляет, так как основным мотивом для иностранных инвесторов, по имеющимся данным, является поиск новых рынков, а не социально-экономическое возрождение украинской экономики.

Изучение территориальной структуры привлечения иностранных инвестиций позволяет сделать вывод о том, что почти 34% всех ПИИ сосредоточено в г. Киеве и 34% – в пяти наиболее привлекательных для инвесторов регионах – Киевской, Донецкой, Запорожской, Полтавской и Одесской областях.

Полагаем, что в качестве основных путей активизации инвестиционной деятельности в Украине могут быть:

- во-первых, разработка механизма оценки эффективности инвестиционных проектов и методики диагностики результатов инвестирования путём определения системы универсальных показателей, таких как соотношение: объёма произведенной продукции и объёма реализации готовой продукции к величине вложенного капитала; объёма реализации готовой продукции к величине вложенного капитала и к объёму произведенной продукции; величины прибыли к величине вложенного капитала и к объёму реализации, а также к объёму произведенной продукции;
- во-вторых, усовершенствование механизма определения, оценки и использования резервов повышения эффективности инвестиционной деятельности с применением таких инструментов, как комплексный системный анализ; контролинг; информационное обеспечение; мониторинг; финансовая диагностика; бюджетирование; корпоративное управление и другие;
- в-третьих, формирование на региональном уровне качественно нового механизма управления инвестиционной деятельностью, при котором была бы создана надёжная взаимосвязь и взаимозависимость в цепочке "инвестор – государство – регион". Это означает, что инвестор должен быть уверен в законодательной защите своих интересов со стороны Украинского государства, в создании на территории региона благоприятных условий для осуществления инвестиционных проектов, а государство путём привлечения инвестора и контроля за эффективной реализацией проектов смогло бы обеспечить структурную перестройку экономики Украины в целом.

Становление бюджетного федерализма в Российской Федерации: использование опыта зарубежных стран в условиях России

Коваленко Г.А.

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

В федеративных государствах для эффективного функционирования бюджетной системы используют систему бюджетного федерализма. В нашей стране прежде эта система никогда не применялась, и потому ее построение основано на применении опыта западных стран, в которых бюджетный федерализм сформировался давно и работает эффективно.

Под влиянием политических, исторических и национальных факторов в мире сложилось множество бюджетных систем, заметно различающихся между собой. По некоторым общим чертам в настоящее время выделяют два типа моделей: децентрализованные и кооперативные. Условиями эффективного функционирования любой модели бюджетного федерализма являются три главные составляющие, на которых она основывается: это разграничение расходных обя-

зательств, разграничение доходных полномочий и межбюджетные финансовые отношения.

Попытаемся определить, какая же модель бюджетного федерализма наиболее приемлема в условиях Российской Федерации. Для этого проанализируем и сравним основные элементы бюджетного федерализма, на которых основываются бюджетные системы США и Германии, которые являются наиболее типичными представителями указанных моделей.

Распределение расходных обязательств.

В США и Германии используется четкое разграничение полномочий и ответственности по финансированию расходов, которое закреплено в их конституциях. При этом применяется главный критерий распределения расходов – полномочия по расходам закрепляются за самым низким уровнем власти, который может наиболее эффективно обеспечить это финансирование.

Распределение доходных полномочий.

Если по предыдущему элементу бюджетные системы США и Германии практически полностью совпадали, то в сфере осуществления разграничения доходных полномочий они абсолютно противоположны.

В США полномочия в области налогообложения всех 50-ти штатов и федерального правительства практически независимы и ограничиваются федеральной и штатными конституциями и законодательными актами, в которых зафиксирована обязанность сбалансированного текущего бюджета и виды используемых источников доходов. Штаты и национальное правительство вправе вводить любые налоги по любым ставкам, которые они сочтут нужными. Местные органы власти ограничены больше, они всецело опираются рамками прав, делегированных штатами, кроме того, они могут вводить свои дополнительные ставки к налогам штатов. Регламентирование фискальных взаимоотношений федерации со штатами и штатов с местными органами власти сведено к минимуму. Налоговые источники четко разграничены. Некоторые виды налогов четко закреплены за определенными уровнями власти, а некоторые могут использоваться всеми уровнями власти.

Особенностью германской бюджетной системы является то, что налоговые доходы всех трех звеньев власти формируются преимущественно на базе долевого участия в главных видах налогов: личном и корпоративном подоходном налоге и налоге на добавленную стоимость. Конституция предоставляет право федеральному правительству устанавливать в законодательном порядке большинство основных налогов, включая те, доходы от которых зачисляются исключительно на счета земель или муниципалитетов. Земли могут устанавливать только акцизы, а общины – уровни налогов на недвижимость и местную торговлю.

Межбюджетные финансовые отношения.

В США не возникает проблем с горизонтальным и вертикальным финансовым выравниванием территорий, что связано с тем, что приоритет отдается высокой степени самостоятельности, а выравнивание ослабляет самостоятельность. Необходимая помощь оказывается в виде целевых грантов. В Германии же используется очень сложный механизм горизонтального и вертикального выравнивания. Целью которого является выравнивание общеэкономического положения территорий и формирование единого национального стандарта предоставления общественных услуг.

Сравнивая эти две системы возникает важный вопрос для России – какую систему выбрать – децентрализованную или централизованную. Бескомпромиссно выбрать один из вариантов невозможно. И в США и в Германии эти модели сформировались под влиянием традиций в связи с особенностями менталитета населения. Для России же безоговорочное принятие одной из моделей неприемлемо. Сильная централизация (по примеру Германии) в нашей стране уже

существовала. Это привело к ухудшению экономики страны, так как у регионов не было стимулов улучшать финансовое положение своих территорий – центр всегда выделит необходимые средства. В настоящее время это может привести также к протестам регионов против подчинения федеральному правительству. Практически полная децентрализация (по примеру США) может привести к развалу нашего государства. Доказательствами этого служит опыт середины 1990-х гг., когда федеральный центр существенно ослабил свое влияние и многие республики и области в составе Российской Федерации требовали полной экономической и даже политической свободы своих территорий.

Выходом из данной противоречивой ситуации, по нашему мнению, может стать умеренное использование элементов обеих моделей. Для эффективного функционирования российской бюджетной системы необходимо использовать опыт обеих стран в четком разграничении и законодательном закреплении расходных полномочий. В области определения налогов использовать разделение их на три вида – федеральные, региональные и местные. По наиболее важным налогам установить дифференцированные нормативы зачисления в каждый бюджет, а по остальным – полную свободу в определении налоговых баз и ставок. Вероятность конкурирования с другими регионами будет стимулировать улучшение предпринимательской среды в регионе.

**Экономические инициативы населения как форма социальной адаптации
в условиях переходного периода**
Конторусова Н.С.

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

Социальная адаптация населения означает то, что оно приспосабливается к новым принципам общественного устройства, имеет возможность изменить свое поведение в соответствии с ними. Показателями социальной адаптированности/неадаптированности населения являются: рост или спад социальной напряженности и острой конфликтности в обществе; снижение или рост экономической и деловой активности. Адаптация населения к новым отношениям возможна лишь в том случае, если оно будет видеть, что его ожидает, каковы его жизненные перспективы, насколько люди сами смогут определять и контролировать то, что прямо и непосредственно будет их касаться.

Современная стратегия развития России исходит из дуалистического характера экономики, который предполагает необходимость поддержки всех участников дуальных экономических отношений: "традиционные – авангардные отрасли", "крупные – малые и средние предприятия", "организованный сектор – неформальный сектор", "потребность в форсированном накоплении капитала – повышение платежеспособного спроса населения". В отношении занятости это требует двойного подхода: с одной стороны, России необходимо интенсифицировать свои усилия по развитию авангардных производств, с другой стороны, поддерживать любые хозяйственные формы, которые обеспечивают занятость населения, при этом достигается реализация одновременно и социальных и экономических целей.

На текущий момент в России массовое развитие и повышение жизнеспособности различных форм экономической инициативы и самозанятости населения являются наиболее оперативным средством смягчения безработицы, создания благоприятного социального климата в населенных пунктах, особенно малых.

Среди всех разнообразных видов деятельности, предпринимаемых индивидуумом в порядке личной инициативы и полной хозяйственной ответственности, результатом которых является удовлетворение потребностей его и его семьи,

доминирующее положение занимает малое предпринимательство ввиду его большей результативности в отношении занятости, заполнении местных экономических ниш и социальной роли в обществе. В указанном контексте, не менее важна производственная деятельность домашних хозяйств, которая рассматривается как один из резервных источников дохода при снижении доходности занятости в общественном секторе народного хозяйства.

Следует отметить особую роль экономической инициативы населения для смягчения социально – экономических проблем села. В Республике Саха (Якутия) с 1999 г. приоритетом социально – экономической политики являются стимулирование формирования и поддержка различных форм и видов экономической деятельности сельского населения: фермерское (единоличное) хозяйство; малые и средние предприятия (сельскохозяйственные и несельскохозяйственные); временные трудовые коллективы, занятые в сезонных работах; ЛПХ (личные подсобные хозяйства) и садово – огородные хозяйства; домашнее хозяйство. Сферами приложения экономической инициативы населения стали производство и переработка сельскохозяйственного сырья, кустарно – ремесленные промыслы в т.ч. народные промыслы, услуги, кредитно – финансовые операции, мелкорозничная торговля, деятельность, связанная с имущественными отношениями, туризм и рекреации и т.д.

Итак, для ускорения социальной адаптации населения следует проводить политику поддержки активных элементов социально-экономической системы. В нынешней ситуации основным средством адаптации значительной части российского населения становится его экономическая инициатива в ее различных формах.

Литература

1. Дарбасов В.Р., Никифоров А.Г., Платонов И.С. Семейная экономика и продовольственное обеспечение. Якутск: Издательство СО РАН, 2001.
2. Егоров Е.Г. Стратегия модернизации экономики Республики Саха. Новосибирск: "Наука", 2001.
3. Кузьмин С.А. Занятость: стратегия России. М.: УРСС, 2001.

Выбор стратегии социально-экономического развития региона (города)

Котенко О.В.

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

Одним из инструментов государственного воздействия на экономику региона (города) является стратегический план, определяющий важнейшие цели социально-экономического развития и основные средства их достижения. В настоящее время необходимость стратегического планирования комплексного социально-экономического развития городов России осознана учеными и большинством руководителей муниципалитетов [1]. Однако практические шаги в этом направлении часто не дают ожидаемых результатов.

Анализ положения дел с подготовкой документов, обосновывающих стратегический выбор городов России и механизм его реализации, а также оценки специалистов, исследующих данную проблематику, подтверждают, что существенным фактором, тормозящим этот процесс, является слабость методологического и методического обеспечения их разработки. Следовательно, необходима научная проработка проблемы. В то же время практика остро нуждается в обобщении позитивного опыта формирования стратегического выбора города.

Применяемый нами подход к обоснованию стратегии социально-экономического развития региона (города) объединяет методы теории систем, теории технологических укладов и принципы устойчивого развития общества.

Под выбором стратегии развития города мы понимаем обоснование совокупности приоритетных функций, выполняемых городом в рассматриваемой перспективе, реализация которых должна обеспечить достижение главных целей его комплексного социально-экономического развития.

В исследовании рассматриваются сущность и принципы формирования стратегии развития региона (города) как документа, оформляющего социально-экономическую политику на местном уровне; научно-методические основы разработки целей развития региона (города); подходы к разработке механизма реализации стратегии развития региона (города).

Литература

1. Орешин В.П. Регулирование региональной экономики. М.: Макс ПРЕСС, 2001.

Инвестиционная привлекательность Ростовской области ***Кривошлыкова Е.В.***

Ростовский государственный университет, Россия

В качестве основополагающего процесса, способствующего стабильному функционированию российской экономики в целом и экономическому развитию Ростовской области в частности, на современном этапе необходимо отдать приоритет процессу инвестиционных капиталовложений. Изучение инвестиционной деятельности позволит наиболее рентабельно и целесообразно размещать имеющиеся в наличии средства и управлять процессами развития промышленности области.

Комплекс мер и предложений по улучшению экономического положения должен базироваться на разработке инвестиционной политики, формирующейся под воздействием объективно сложившейся оценки инвестиционного потенциала и инвестиционного риска Ростовской области. В соответствии с расчетом отдельных видов потенциалов (ресурсного, производственного, потребительского, инфраструктурного, инновационного, трудового, институционального, финансового) и отдельных видов инвестиционного риска (политического, экономического, социального, криминального, экологического, финансового, законодательного) осуществляется оценка инвестиционного климата.

В соответствии с благоприятной экономической ситуацией, складывающейся на территории Ростовской области за последние годы, имеет место сравнительное увеличение объемов долгосрочных кредитных продуктов, инвестиционного кредитования и проектного финансирования, определяющихся необходимостью строгого соблюдения нормативов ликвидности и попыткой удовлетворения потребностей реального сектора экономики.

Относительно источников инвестиций следует заметить, что доля собственных средств предприятий в структуре инвестиций хотя и имеет тенденцию к увеличению, но еще не является определяющей. Таким образом, основным источником инвестиций являются заемные средства. В структуре привлеченных средств первое место заняли краткосрочные займы предприятий партнеров и краткосрочные кредиты банков.

Наиболее значимыми барьерами привлечения инвестиционных заемных средств явились сложности с предоставлением собственных гарантий возврата денежных ресурсов, влияние законодательных актов на проведение инвестиционных процессов, высокие проценты по кредитам. Однако необходимо отметить, что банки и кредитно-финансовые учреждения в современных условиях стали аккумулятором заметных инвестиционных ресурсов, что обеспечивалось эффективным управлением кредитных ресурсов, направляя их преимущественно в ре-

альный сектор экономики, с минимизацией риска и достигая конкурентоспособности выдачи и обслуживания кредитов.

Банкам и кредитным учреждениям необходимо предусматривать привлечение на обслуживание и расширение операций по инвестиционному кредитованию более широкого круга клиентов, включая предприятия среднего и малого бизнеса, а также предприятия, осуществляющие жилищное, офисно-торговое и гостиничное строительство. Приоритетом должно быть развитие взаимоотношений с крупными предприятиями реального сектора экономики и федерально-значимыми структурами. Должно получить развитие финансирование инвестиционных проектов, направленных на обновление материально-технической базы действующих предприятий.

Повышение инвестиционной привлекательности региона возможно при условии:

- расширения кредитования предприятий, поскольку имеющемуся производственному потенциалу необходима поддержка со стороны кредитно-финансовых институтов;
- проведение данных операций должно способствовать улучшению деятельности предприятий, росту объемов выпуска продукции, увеличению рентабельности предприятий и доходов населения, расширению производства, а, следовательно, постепенному восстановлению реального сектора экономики;
- разработка благоприятного инвестиционного законодательства, как для отечественного, так и для иностранного инвестора.

О методике оценки влияния групп интересов на проведение экономической политики на региональном уровне

Кушнир И.Ю.

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

Границы государственного вмешательства на региональном уровне.

Вмешательство государства (властей субъекта Российской Федерации) в экономику региона можно количественно оценить как сумму бюджетных расходов (субсидий производителям и потребителям частного и государственного секторов в формах прямого кредитования, предоставляемых налоговых льгот, покупки облигаций и других), стоимости активов унитарных предприятий, долей в капиталах действующих предприятий. Фонды региональной администрации, выделенные в структуре бюджета для финансирования субъектов экономики и отраслей, в том числе и в форме прямого бюджетного кредитования, должны расходоваться в соответствии с целями и задачами, которые должны быть выработаны самой администрацией как субъектом стратегического планирования.

Исследователи отмечают, что в регионах формируются не просто различные экономические стратегии и модели развития, но и самостоятельные политические режимы. Это означает, что у региональных органов власти формируются политические цели, которые часто входят в конфликт с задачами развития территорий. Между тем, права региональных руководителей различного уровня по распоряжению общественными финансами (в условиях относительно коротких сроков пребывания у власти) могут быть использованы ими в политических целях, которые конкурируют с целями долгосрочного развития регионов.

Группы интересов.

Субъекты экономики и их группы могут воспользоваться практикой прямого бюджетного финансирования (субсидирования) в своих интересах. Экономическая политика в целом и бюджетная поддержка предприятий в частности является общественным благом, и обладает всеми признаками последнего, в том числе подверженностью "проблеме поручителя-исполнителя" (principal-agent prob-

lem), проблеме "безбилетника" (free rider problem). Формирующиеся группы специальных интересов могут перераспределять общественные блага в свою пользу. Влияя на принятие решений о расходах средств налогоплательщиков, перераспределяя общественные выгоды в свою пользу, группы интересов снижают общественную эффективность бюджетных расходов.

Анализ долговой политики (в том числе управления заимствованиями и кредитованием из бюджета) регионов показывает, что, например, нередко выход администраций на рынок заимствований (например, "телефонные" займы 1997-98 гг., займы "на газификацию") были "наведены" отдельными субъектами экономики области. Бюджетные кредиты могут выделяться выборочно. В целом, формирование такой связки "традиционные отрасли (или традиционно дотируемые, или кластеры предприятий) – региональная администрация" означает закрепление сложившейся структуры экономики, высокие барьеры для входа новых компаний в отрасли, создание несправедливых условий конкуренции "местных" компаний и пришедших из других регионов.

Методика количественной оценки влияния.

Оценить масштабы влияния групп интересов на экономическую (промышленную) политику администрации субъекта РФ можно как величину выгод, полученных ими вследствие принятых решений о перераспределении выгод в их пользу. В зависимости от того, какая из сторон (власти или бизнес) больше выигрывает от принятия решения о тех или иных расходах по статьям поддержки субъектов экономики из финансового или реального сектора, можно сделать вывод об относительной "силе" группы интересов.

Одной из предпосылок является зафиксированная разность интересов властей и бизнеса. Например, бюджетное кредитование рассматривается властями как способ поддержания занятости и, следовательно, социального мира (и сохранения власти). Государственный сектор (прежде всего, унитарные предприятия и предприятия с долевым участием властей) часто рассматривается властями как фонды с низкими издержками доступа, используемые в собственных и общественных целях, а участие в капиталах АО – как возможность (право) прямого субсидирования этих АО в собственных (политических) целях.

Оценка влияния групп интересов, следовательно, может быть осуществлена как оценка бюджетных расходов всех видов, осуществленных в интересах конкретных предприятий или их кластеров (или отраслей) и уровней власти. Эффективность (бюджетная, общественная) этих расходов должна являться предметом отдельного внимания.

Экономические функции государства в период реформ ***Лаврушин В.И.***

Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина, Россия

Явления современной реальности обусловили потребность изучения перспектив выхода страны из экономического кризиса, так как выход России из кризисного состояния зависит от осознания механизмов социального развития, обусловленных действием системы экономических и социальных законов. Определяющим фактором общественного прогресса безотносительно к конкретным политическим и культурным условиям жизни общества является анализ эффективности функций государства и его правительства в современный период.

Выявлено, что в историческом процессе разделения труда в конкретном обществе государство с его социальными институтами было призвано исполнять ряд делегированных и компенсируемых ему в разнообразных формах различными социальными общностями специфических функций: 1) развитие капиталоемких отраслей с планированием долгосрочных инвестиций и следовательно получения отсроченной прибыли; 2) развитие производственной и непроизводственной социально-необходимой, малорентабельной инфраструктуры, как веду-

шего фактора развития ресурса рабочая сила; 3) развитие науки, медицины, образования, как необходимых факторов социального и производственного прогресса; 4) обеспечение внутренней и внешней безопасности; 5) содержание нетрудоспособных и лиц пенсионного возраста; 6) поддержка и развитие отдельных регионов.

Таким образом, основной задачей государства и правительства является получение отсроченной прибыли. Перспективы существования и развития нации находятся в зависимости от: сохранения, приумножения и выгодного для нации использования ресурсов страны, развития капиталоемких отраслей и промышленного потенциала нации, поддержки и развития регионов, развития образовательного уровня населения и его соответствия уровню развития производительных сил мирового сообщества, сохранения и развития физического и духовного здоровья населения страны. Данные аспекты социальной реальности являются индикаторами эффективности осуществления функций государством, при этом России нужен не переход к экономике рынка, что является шагом назад по сравнению с развитыми капиталистическими странами, а создание социально-ориентированной экономики, находящейся в гармонии с природой и обеспечивающей улучшение окружающей среды, развитие человека как личности. Глобальная роль в решении этих задач зависит от обновления руководства, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Конкурсная система государственных закупок на Юге России и ее роль в борьбе с коррупцией *Овчинников К.С.*

Ростовский государственный университет, Россия

Рыночные механизмы перераспределения бюджетных средств основываются на принятой во всех экономически развитых странах системе конкурсного размещения государственного и муниципального заказа. Эта система должна стимулировать развитие экономики региона, перераспределяя бюджетные средства в пользу конкурентоспособных предприятий, а также реформу исполнительной власти, благодаря большей открытости процедур государственных закупок. Она позволяет избавиться от многолетних неэффективных связей поставщиков и заказчиков, которые основаны на личных отношениях директоров предприятий и руководителей государственных учреждений, и поэтому не могут обеспечить конкурентную среду в борьбе за государственный заказ.

В России конкурсная система государственных закупок начала формироваться с 1997 г. после выхода Указа Президента РФ, устанавливающего обязательность конкурсного размещения заказов на закупку продукции для государственных нужд. Основные цели, которые преследовались при принятии этого нормативного акта, – "предотвращение коррупции и сокращение бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд". Причиной, послужил тот факт, что конкурсная система является единственным в мировой практике инструментом борьбы с коррупцией и повышения эффективности госзакупок.

Для выявления масштабов развития конкурсной системы государственных закупок в Ростовской области и ее воздействия на уровень коррупции Фондом "Содействие – XXI век" было проведено социологическое обследование регионального рынка государственных закупок. Было опрошено 160 заказчиков (21 % – федеральных, 20,4 % – региональных и 58,6 % – муниципальных) и 110 поставщиков-участников процедур закупок.

Многие из опрошиваемых устно не скрывали, что конкурсная система государственных закупок в том состоянии, в котором она находится на сегодняшний день, в условиях нерегулярного и недостаточного финансирования, принимает некую "извращенную" российскую форму, когда победитель известен еще

задолго до проведения конкурса. По мнению председателя конкурсной комиссии крупного государственного учреждения, конкурс является новым этапом коррумпции. И это мнение не является единственным. Интервьюерам часто приходилось выслушивать подобные мнения о том, что конкурсная система в сегодняшнем виде, отнюдь не избавляет от коррумпированности государственных чиновников, ответственных за расходование бюджетных средств, а напротив, – приводит к еще большему развитию коррупции в новых формах. Эти данные сильно расходятся с тем, как отвечали респонденты на вопрос о вознаграждении. На вопрос о том, были ли случаи его предложения, только 6 % заказчиков и 8 % поставщиков ответили положительно, но у последних наблюдался большой процент затруднившихся с ответом. Еще более интересно распределились ответы на вопрос о принятии вознаграждения: только 2 % заказчиков положительно ответили на этот вопрос, тогда как среди поставщиков этот ответ выбрали 42 % опрошенных. Вероятно, поставщики были менее закрыты в распространении такой информации.

Мнения заказчиков и поставщиков сошлись в вопросе об основаниях для перехода на конкурсную систему, большинство опрошенных считают, что он был необходим для эффективного расходования денежных средств. Но многие думают, что введение конкурсной системы было обусловлено борьбой с коррупцией, соглашаясь с тем, что конкурсная система в цивилизованном виде способна избавить государственный аппарат от "коррупционной" болезни. Однако среди высокопоставленных государственных чиновников встречается мнение, что одна из целей принятия Указа №305 "в целях предотвращения коррупции" необоснованна, так как такого явления не было и сейчас не существует.

Не раз приходилось выслушивать жалобы заказчиков на давление, оказываемое в процессе выбора победителя, что препятствует выбору действительно достойного контрагента. На вопрос о трудностях, с которыми приходится сталкиваться при проведении конкурсов, 14 % опрошенных заказчиков называют давление вышестоящих лиц и 6 % – давление со стороны претендентов. Среди субъектов, которые оказывают давление на конкурсную комиссию, назывались: начальник (т. е., председатель комиссии), вышестоящая организация (например, министерство) и администрация (города/области).

С появлением в Ростовской области информационно-аналитического бюллетеня "Торги и конкурсы" все большее количество фирм узнают о проведении конкурсов и получают возможность проверить свои силы в конкурентной борьбе за государственный и муниципальный контракт.

Формирование региональной инвестиционной политики

Приходько Т.И., Кужелев М.А.

Донецкий национальный университет, Украина

Региональная инвестиционная политика – это система долгосрочных целей, основных направлений и средств для обеспечения инвестиционной деятельности инвесторов в интересах экономического и социального развития территории, одна из главных составных частей стратегии привлечения инвестиций на общегосударственном уровне.

Региональная инвестиционная политика предполагает:

- выявление и оценку факторов, влияющих на уровень инвестиционной активности в регионе;
- устранение причин, вызывающих отрицательное воздействие некоторых факторов;
- создание благоприятных условий для активизации инвестиционных процессов в регионе;
- оптимизацию государственного регулирования инвестиционной деятельности;

- унификацию нормативно-правовой базы, касающейся инвестиционных процессов в регионе;
- выработку стратегических и тактических методов управления инвестиционной активностью.

Для усиления воздействия инвестиций на развитие экономики региона необходимо внести коррективы в ход проводимых реформ в направлении усиления государственной поддержки реального сектора экономики, создания благоприятных экономических условий хозяйствования отечественным товаропроизводителям, повышения рыночного спроса и предложения.

Среди макроэкономических мер улучшения дел в реальном секторе экономики особо важное значение имеет снижение налогов и удешевление кредитов, а также улучшение регулирования экспорта и импорта, таможенных пошлин и квот.

Большое значение имеет также укрепление прав и экономического положения регионов, прежде всего путем оптимизации распределения между центром и регионами собираемых сумм общегосударственных налогов. Регионы резко нуждаются в увеличении оставляемой ими доли этих налогов.

Для мобилизации инвестиций в регионах, их лучшего использования и усиления воздействия на прирост ВВП в каждом регионе следует акцентировать внимание на осуществлении структурной перестройки, поддержке товаропроизводителей, развитии предпринимательства, формировании конкурентной среды на региональных рынках, развитии рыночной инфраструктуры, разработке и реализации крупных инвестиционных программ.

В условиях убыточности или низкой рентабельности многих предприятий отсутствует или незначителен такой источник инвестиций, как прибыль. Поэтому важно умелое использование внутреннего источника инвестиций – амортизационных отчислений. За годы реформ в начислении и использовании амортизации на предприятиях допущены крупные просчеты. Прежде всего, в период проводимых переоценок основных фондов применялись заниженные коэффициенты их перерасчета с учетом инфляции, в результате чего остаточная стоимость основных фондов занижена и начисленная амортизация даже после повышения норм амортизационных отчислений не может возместить реальный их физический износ. Положение усугубляется тем, что предприятия используют амортизационные отчисления не по целевому назначению, а на текущие расходы, в том числе и на восполнение недостатка собственных оборотных средств.

Основные направления инвестиционной стратегии региона, методы активизации инвестиционного процесса, антикризисные меры в этой сфере целесообразно излагать в сконцентрированном виде в отдельном обобщенном документе – региональной долгосрочной инвестиционной программе.

За последние два года такие программы разработаны почти во всех областях Украины. Однако методология и методика их разработки не отработана, остается несовершенной. Это одна из причин, по которым не удается активизировать инвестиционную деятельность во многих регионах.

Инвестиционная стратегия регионов должна максимально учитывать их инвестиционную привлекательность, содействовать ей. Региональная инвестиционная привлекательность оценивается такими факторами, как:

- уровень экономического развития региона;
- уровень развития инвестиционной инфраструктуры региона;
- демографическая характеристика;
- уровень развития рыночных отношений и коммерческой инфраструктуры региона;
- уровень криминогенных, экологических и других рисков.

Рассматривая регион как объект инвестирования, следует охарактеризовать его экономическое положение такими показателями, как удельный вес региона в ВВП, объем производства на душу населения, средняя заработная плата работ-

ников, капитальные вложения в регионе на душу населения, число предприятий, удельный вес убыточных предприятий.

Развитие инвестиционной инфраструктуры оценивается числом подрядных строительных организаций, объемом местного производства основных строительных материалов, производством энергетических ресурсов на душу населения, плотностью железнодорожных и автомобильных путей сообщения.

Демографическую характеристику определяют удельный вес населения региона в общей численности жителей Украины, соотношение городского и сельского населения, удельный вес населения, занятого в общественном производстве, уровень квалификации работников.

Развитие рыночных отношений характеризуется удельным весом приватизированных, а также негосударственной формы собственности предприятий с иностранными инвестициями, банковских учреждений, страховых компаний, товарных бирж.

Таким образом, оценка и прогнозирование инвестиционной привлекательности региона, комплексные меры по ее улучшению – первый составной элемент региональной инвестиционной программы.

Вторым элементом региональной инвестиционной программы является определение основных направлений инвестиционной деятельности, сфер и объемов инвестиций.

Третьей составной частью инвестиционной программы, без которой ее реализация практически невозможна, является определение наличия инвестиционных ресурсов и источника их привлечения. Основными источниками финансирования инвестиционной программы региона могут быть: средства местных бюджетов; средства государственного бюджета; средства внебюджетных фондов; амортизационные отчисления; реинвестированная прибыль; денежные сбережения населения; средства украинских инвесторов из других регионов; средства иностранных инвесторов.

Усилия и средства, необходимые для разработки инвестиционной программы, которая, по сути, является базовой для развития региона, полностью компенсируются результатами, которые можно получить при реализации такой программы, что в целом будет благоприятствовать улучшению использования инвестиционных ресурсов на региональном и общегосударственном уровнях в Украине.

**Обоснование инвестиционной политики Костромской области
на основе оценки коммерческой эффективности пакета
инвестиционных проектов
Самакова Н.С. Шинкаренко И.А.**

*Институт экономики, Костромской государственный университет
им. Н.А. Некрасова, Россия*

Для России региональная политика имеет исключительно важное значение. Вследствие огромных различий природно-географических, социально-демографических, экономических и других условий на территории России унифицированный подход к регионам невозможен. Быстрый переход от командно-распределительной к рыночной экономике везде привел к временным социально-экономическим потрясениям из-за разной способности адаптации регионов к рыночным условиям [1]. Костромская область оказалась одной из наиболее уязвимых и в настоящее время она является проблемным регионом. Для того чтобы придать экономике области новую динамику, необходимы существенные производственные инвестиции. Наиболее привлекательными для инвесторов являются такие отрасли как ЛПК, АПК, электроэнергетика и туризм. В сложившейся ситуации ключевой проблемой для региона является формирование собственной инвестиционной политики.

Инвестиционная политика Костромской области в настоящее время формируется через механизмы косвенного регулирования, то есть через создание:

- областного инвестиционного законодательства (закон "Об инвестиционной деятельности в Костромской области", Программа социально-экономического развития Костромской области на 1999-2005гг. и другие нормативные акты);
- инвестиционной привлекательности (система налогового регулирования и предоставление государственных гарантий администрацией);
- информационной открытости (предоставление инвесторам полной и достоверной информации об объекте).

Для обоснования региональной инвестиционной политики мы выбрали методику расчета коммерческой эффективности пакета инвестиционных проектов, реализуемых в Костромской области. Это позволило оценить возможный бюджетный эффект, то есть целесообразность предоставления государственной поддержки инвестиционным проектам, с точки зрения увеличения доходов бюджета Костромской области в связи с реализацией данных проектов. Коммерческая эффективность инвестиционных проектов определялась с использованием показателей, основанных на дисконтированных оценках [2] и в сопоставлении нескольких возможных вариантов реализации (с учетом предоставления налоговых льгот и без предоставления налоговых льгот). Метод дисконтированных оценок мы выбрали потому, что он является общепризнанным как в зарубежной, так и отечественной практике и учитывает фактор времени при реализации инвестиционных проектов.

Полученные в ходе расчетов результаты свидетельствуют о том, что предприятия, реализующие рассмотренные инвестиционные проекты не могут обеспечить их высокую коммерческую эффективность. Однако поддержка проектов региональными органами власти снижает налоговое бремя предприятия во время реализации проекта, позволяя более высокими темпами нарастить объемы производства. При реализации инвестиционного проекта у предприятия возрастает налогооблагаемая база (стоимость имущества, объем продаж, прибыль, фонд оплаты труда), что приводит к увеличению налоговых платежей в бюджеты всех уровней. В целях обеспечения данного процесса в законе "Об инвестиционной деятельности в Костромской области" [3] предусмотрены условия предоставления налоговых льгот предприятия: создание дополнительных рабочих мест, что приводит к увеличению фонда оплаты труда, а также минимальный размер инвестиций, что приводит к увеличению стоимости имущества. Таким образом, региону гарантируется увеличение бюджетного эффекта по результатам реализации проекта и проводимую администрацией инвестиционную политику можно считать обоснованной.

Литература

1. Региональная экономика. Под редакцией Т.Г. Морозовой. М.: ЮНИТИ, 1999.
2. Ковалев Г.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 1996.
3. Российская Федерация. Закон Костромской области. Об инвестиционной деятельности Костромской области. Принят Костромской областной Думой 07 октября 1997 г.

Управление государственной собственностью России *Самохина Е.А.*

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

Государство как крупнейший собственник в России всегда стояло перед необходимостью эффективного управления госсобственностью. Но до конца 1950-х такая задача не ставилась как экономическая и решалась методами внеэкономического управления. С конца 1950-х до начала 1990-х государство ставило эту задачу с позиций экономического управления, но не смогло решить ее из-за неразвитости экономической культуры. В период капиталистической революции (1992-1998) ставилась обратная задача: устранить государство от управ-

ления собственностью вообще[4]. Тем не менее, государство продолжает сохранять серьезные имущественные позиции в экономике, хотя в результате широкомасштабной приватизации за рекордно короткие сроки была ликвидирована монополия государственной собственности. Сохранение значительного госсектора влечет за собой проблему управления государственным имуществом.

На разных этапах становления рыночных отношений было различное отношение к управлению госсобственностью.

Первый этап, 1992-1998 гг., отличался приоритетом изменения форм собственности с государственной на частную, в первую очередь путем приватизации. Вопросы управления госсобственностью были отодвинуты на задний план. На практике механизм реализации прав собственности государства на предприятиях смешанной формы собственности и на государственных предприятиях различался, соответственно различными были возникающие проблемы. В компаниях с государственным участием используется представительство интересов государства госслужащими, которые на практике не обеспечивают его интересов прежде всего при решении вопросов об изменении УК, об учредительской деятельности, о получении кредитов, о начислении дивидендов как головных и дочерних обществ, и при голосовании государственным пакетом акций за вторичную эмиссию [1]. Основные проблемы управления ГУПами возникают из-за института права хозяйственного ведения, который представляет субъекту такого права широкий круг полномочий по владению, пользованию, распоряжению имуществом собственника. Т. е. имущество унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения, оказалось вне сферы влияния собственника [2]. Региональный аспект этого периода характеризовался передачей регионам остаточных пакетов акций, компенсационной передачей имущества в зачет долгов федерального бюджета, что вкупе с неформальными связями, определило усиление роли регионов в управлении госсобственностью.

Второй этап, начавшийся в 1998 г., характеризуется сменой приоритетов в сторону повышения эффективности управления государственной собственностью. Широкомасштабная приватизация сменилась индивидуализированным подходом к продаже госсобственности и деприватизацией. В рамках реализации Концепции управления госимуществом и приватизации в РФ в 1999-2000 гг. были приняты нормативно-законодательные акты, регламентирующие деятельность представителей государства в АО, Реестр показателей экономической эффективности ОАО, в сфере управления ФГУПами предприняты меры по усилению контроля за их деятельностью. В отношениях с регионами по поводу управления госсобственностью государство стремится вернуть утраченные позиции, в том числе в сегменте переданного ранее регионам имущества[3].

Политика правительства России в отношении управления и распоряжения госсобственностью проходила в точном соответствии с доминирующей стратегией общего развития. Так, в начале 1990-х самоустраненность государства от вмешательства в экономику, делегирование полномочий регионам отразились в масштабной приватизации, слабой реализации прав собственности государства при управлении предприятиями и в усилении влияния местных властей на государственную собственность. Однако с течением времени, под воздействием объективной необходимости, произошло усиление роли государства, в т.ч. и в отношениях с субъектами Федерации. В управлении государственным имуществом произошел сдвиг в сторону уменьшения темпов приватизации, возросло влияние государства на деятельность предприятий государственной и смешанной форм собственности, началась деприватизация. Намечившаяся тенденция управления госсобственностью, предполагающая продолжение процесса приватизации наряду с деприватизацией, выразится, видимо, в относительном динамизме как структуры госсобственности, так и форм собственности. Анализ существующих и находящихся в процессе разработки положений нормативно-правовой базы управления государственным имуществом позволяет предположить, что в ближайшем будущем государство сможет осуществлять стратегическое

управление на пока в большинстве своем формально контролируемых им предприятиях. Т. е. созданы реальные предпосылки и можно ожидать повышения эффективности управления госсобственностью.

Литература

1. Госсобственность: вопросы усиления контроля за использованием и распоряжением // Российский экономический журнал, 1999, №4.
2. Выступление заместителя начальника департамента Аппарата Правительства РФ Багрова С.Е. Материалы круглого стола, организованного журналом "Проблемы рынка недвижимости в РФ" 25.02.2000.
3. Радыгин А.Д., Мальгинов Г.Н. Государственная собственность в российских корпорациях: Проблемы эффективности управления и задачи государственного регулирования. М., 2001.
4. Баяндин Э.П., Бродский М.Н., Шахвердова А.Э. Об управлении стоимостью государственного имущества. Виртуальн. клуб оценщиков www.cyberland.ru.

Необходимость государственного регулирования степени открытости национального хозяйства Своеволин В.Ю.

Ростовский государственный университет, Россия

Государственное вмешательство в транзитивную экономику определяется тем, что помимо наличия "провалов рынка", существует необходимость целенаправленного управления процессом реформирования плановой экономики в социально-рыночную. Нельзя недооценивать и значение государства как основного инноватора в обществе, так как ни один из его институтов не сможет эффективно выполнять эту роль. Именно последняя проблема обуславливает противоречивое единство одновременного усиления и ослабления роли государства в экономике. С одной стороны, переход к рыночной системе предполагает либерализацию экономических отношений, повышение степени экономической свободы, отказ от повсеместного вмешательства государства, характерного для советской системы. С другой стороны, переходное состояние отечественной экономики требует наличия субъекта, который способен руководить процессами трансформации, а значит усиления регулирующего значения государства.

В связи с тем, что переход к рынку подразумевает также и повышение степени открытости национальной экономики, становится важным, чтобы регулирующее воздействие государства не провоцировало хозяйственную систему к обратному движению к закрытой административно-командной экономике. Следует отметить, что рынок отличается эффективным механизмом самоорганизации, который способен решать многие, однако не все, социально-экономические проблемы.

Важной характеристикой современной открытой экономики является одновременное усиление как рыночных начал в экономике, так и власти государства, чиновников. В открытой экономике снижаются транзакционные издержки в результате получения доступа к зарубежной информации, привнесения мирового опыта и стандартов ведения работы. При этом происходит переход хозяйственной системы на более высокий уровень развития. В настоящее время открытость экономики это специализация производства, рациональное распределение ресурсов, высокие технологии. Закрытость же экономики, государственный протекционизм и патернализм сопрягается с натурализацией хозяйства, сырьевой экспортоориентацией, нерациональным распределением ресурсов, устаревшими технологиями и низкой конкурентоспособностью.

Поскольку, с одной стороны, открытие экономики создаёт стимулы для повышения эффективности производства (получение иностранного капитала, воздействие конкуренции), а, с другой стороны, оказывает и неблагоприятное влия-

ние на экономическую динамику (влияние мировых кризисов и др.), то следует четко определить приоритеты развития страны, осмыслить открытость на микро- и макроуровнях и, исходя из этого, выработать государственную политику, в которой будут учтены следующие направления:

- вопросы экономической и военной безопасности; валютно-таможенное регулирование;
- поддержание свободной конкуренция и развитие национальной промышленности;
- научно-техническое и культурное сотрудничество;
- защита национальных интересов на международной арене и т.д.

Усиление роли государства как института, выражающего интересы большинства населения страны, противостоит регулирование степени открытости экономики группами с рентноориентированным поведением, которые, используя различные способы влияния на принятие решений государственными чиновниками, могут получать особые льготы при проведении экспортно-импортных операций, ограничение иностранной конкуренции в ущерб национальным потребностям и т.д.

Таким образом, несмотря на наличие самоорганизационных процессов в открытой экономической системе, нельзя недооценивать и необходимость государственного регулирования.

О некоторых проблемах управления налоговыми доходами региональных бюджетов *Сивашева Н.М.*

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

Реформирование управления финансами в российских регионах является одним из приоритетных направлений экономической политики государства. Особую актуальность имеет создание эффективно работающей системы управления налоговыми доходами бюджетов субъектов федерации и муниципальных бюджетов, поскольку региональные и местные власти постоянно сталкиваются с недостатком финансовых ресурсов для покрытия необходимых расходов и именно налоги являются основным источником доходов в большинстве субъектов Российской Федерации.

В настоящее время существующая система управления налоговыми доходами в регионах неудовлетворительна. Отчасти это объясняется существенными ограничениями на возможности управления, которые накладываются:

- сложившейся моделью межбюджетных отношений;
- федеральным налоговым законодательством, которое устанавливает довольно жесткие рамки для региональной и местной налоговой нормативно-правовой базы.

Тенденции усиления зависимости региональных бюджетов от решений федеральных властей привели к подавлению мотивации к развитию собственной налоговой базы. Это привело к концентрации управления налоговыми доходами и налоговой политики в сфере межбюджетных отношений (на регулирующие налоги приходится большая доля налоговых доходов) и превалированию административных мер увеличения налоговых поступлений (введение новых налогов, увеличение ставок налогов, усиление налогового контроля, административные меры принуждения в отношении неплательщиков, вплоть до уголовного преследования). Однако данные источники увеличения налоговых поступлений в региональные бюджеты имеют тенденцию к "исчерпанию", причинами чего являются:

- проводимые реформы межбюджетных отношений;

- чрезмерное налоговое бремя в экономике, и как следствие сужение налогооблагаемой базы;
- существенное увеличение налогового контроля – административный барьер на пути развития бизнеса;
- отсутствие взаимосвязи между объемом и качеством предоставляемых общественных услуг региональными властями и объемом собираемых налогов и, как следствие, незаинтересованность налогоплательщика в том, чтобы добросовестно платить налоги.

В данной ситуации решение основных проблем управления налоговыми доходами зависит от того, на сколько региональные и местные органы власти ориентируются на проведение политики содействия развитию налоговой базы, основными направлениями которой являются:

- оптимизация и стабильность региональной налоговой системы, снижение налогового бремени;
- улучшение инвестиционного и предпринимательского климата путем ликвидации административных барьеров на ведение бизнеса в регионе в сфере лицензирования, тарифного регулирования, перемещения товаров, услуг, капитала, рабочей силы;
- стимулирование деловой активности в регионе путем использования инструментов государственной поддержки приоритетных отраслей и предприятий; содействие финансовому оздоровлению проблемных предприятий региона;
- повышение эффективности управления расходами бюджетов субъектов федерации и муниципалитетов.

Муниципальные образования в рамках бюджетного федерализма

Сонова И.В.

Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет, Россия

Бюджет города Новосибирска является дефицитным, как и большинство муниципальных образований (в 1995 г. – 14,7%, в 2000 г. – 8,6%). Однако прослеживается и положительная тенденция – снижение уровня дефицитности. Дефицит местных бюджетов возникает в связи с огромной сферой расходных обязательств, слабой финансовой базой и вдобавок к этому с 1998 г. вышестоящими органами власти передаются недостаточно ими финансируемые госполномочия – "федеральные мандаты" (в 1998 г. – 32,6%, в 2000 г. – 28,3%). Тем не менее, стоит отметить, что доля госполномочий в расходах тоже снижается.

Ситуацию с доходами мы рассматриваем на основании трех гипотез:

- доходов мало и даже если все оставить у себя все равно не хватит.
- доходов достаточно, если бы не приходилось отдавать вышестоящим бюджетам.
- доходов много и всем хватает (и местным и вышестоящим бюджетам).

Основной проблемой местных бюджетов является дефицитность, так как за муниципалитетами закреплено множество расходных полномочий (в том числе "нефинансируемые мандаты"), а доходов не хватает. Таким образом, третья гипотеза отпадает.

Рассмотрим первую и вторую гипотезы. Бюджет города формируется в основном за счет регулирующих доходов, доля которых снижается (с 79,91% в 1995 г. до 54,08% в 2000 г.) и на 20-43% за счет собственных доходов, доля которых незначительно растет (см. табл.).

Если, все регулирующие доходы будут закреплены за муниципалитетами в тех же долях, то все равно возникает дефицит, получается что и вторая гипотеза

не работает. Данному реальному положению соответствует только первая гипотеза. Действительно, муниципалитетам не хватает доходных источников из-за малозначительности собственных доходов и зависимости от вышестоящих уровней. Они до сих пор не получили реальной возможности самостоятельно и в достаточном размере формировать собственные бюджетные средства. Увеличить ставки налогов местные органы власти не могут, так как это противоречит законодательству, снижение ставок может привести к сокращению межбюджетных перечислений из вышестоящих бюджетов. Вдобавок ко всему муниципалитеты обслуживают избыточные расходные обязательства, нефинансируемые "федеральные мандаты". Все это порождает дефицит бюджетных ресурсов. Чрезмерная централизация финансовых ресурсов (даже по меркам унитарных государств) делает муниципальные образования дотационными. В связи с этим необходимо в первую очередь:

- законодательно признать автономию местных властей;
- предоставить право местным властям самостоятельно устанавливать и изменять ставки местных налогов;
- четко разграничить расходные полномочия, их финансирование и закрепить ответственность;
- обеспечить полное финансирование "федеральных мандатов" вышестоящими источниками и 100 % возмещение затрат по их исполнению;
- расширить перечень собственных доходов за счет налога на вмененный доход, налога на недвижимость (налога на имущество организаций (в пропорции 50:50), налога на землю (все поступления)), подоходного налога с населения (в полном объеме или 60-80% от поступлений).

Таблица 1. Собственные и регулирующие доходы города Новосибирска

Годы		Регулирующие доходы	Собственные доходы (налоговые)	Собственные доходы (налоговые и неналоговые)	Всего доходов
1995	Сумма, тыс. руб.	993 570	220 031	249 823	1 243 393
	Доля в доходах, %	79,91	17,70	20,09	100,00
1996	Сумма, тыс. руб.	1 264 531	393 496	499 365	1 768 896
	Доля в доходах, %	71,49	22,25	28,23	99,72 ⁶
1997	Сумма, тыс. руб.	1 347 157	568 822	680 419	2 027 576
	Доля в доходах, %	66,44	28,05	33,56	100,00
1998	Сумма, тыс. руб.	1 352 915	472 459	722 192	2 075 107
	Доля в доходах, %	65,20	22,77	34,80	100,00
1999	Сумма, тыс. руб.	1 704 907	658 019	1 146 123	2 851 030
	Доля в доходах, %	59,80	23,08	34,40; (40,20) ⁷	100,00
2000	Сумма, тыс. руб.	1 910 754	982 934	1 622 517	3 533 271
	Доля в доходах, %	54,08	27,82	42,98; (45,92) ²	100,00

⁶ 0,28 составляет Дорожный фонд (5 000 тыс. руб.)

⁷ С учетом средств, полученных по взаимным расчетам с бюджетом субъекта Федерации.

Применение принципа децентрализации в системе "нового государственного управления" Сохнев А.А.

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

Основы "нового государственного управления" включают в себя коренную перестройку системы управления, реализуемую механизмами, встраивающими нововведения в преобразуемую систему, не разрушая, а изменяя изнутри.

"Новое государственное управление" подразумевает:

- нацеленность деятельности общественного сектора, прежде всего, на удовлетворение потребностей граждан (потребителей);
- ответственность за достигнутые результаты проведенной работы;
- децентрализованную структуру системы управления общественным сектором, в которой потребителю предоставляется возможность выбора поставщиков услуг среди государственных и частных институтов, конкурирующих между собой за доступ к общественным ресурсам.

Децентрализация управления заключается в делегировании полномочий и ответственности за планирование, управление, непосредственно распоряжение ресурсами и контроль деятельности общественного сектора от центрального правительства и его агентств:

- подразделениям правительственных министерств или агентств на местах;
- подчиненным подразделениям или нижестоящим уровням управления;
- полуавтономным органам государственного управления или частным компаниям;
- органам управления общенационального или регионального масштаба, а также созданным по функциональному признаку;
- общественным неправительственным или частным организациям.

Можно выделить четыре основные формы децентрализации, применяющиеся в рамках внедрения принципов "нового государственного управления"⁸:

Переход (devolution) полномочий и обязанностей, выражающийся в создании или финансовом и законодательном усилении субнациональных подразделений правительства, чья деятельность находится вне прямого контроля центральных государственных органов власти.

Поручение (delegation) ответственности по выполнению специально определенных функций общественным или частным организациям, функционирующим вне структуры центральных государственных органов власти.

Распределение (deconcentration) ответственности и полномочий по нижним уровням управления в рамках структуры центральных государственных министерств и агентств.

Лишение (divestment) административных или других функций центральных органов государственной власти из-за неэффективности или нецелесообразности их выполнения именно государством. Институт, который в дальнейшем будет заниматься данной проблематикой, может быть определен заранее посредством специальных процедур, а может не определяться специально.

Целями проведения децентрализации ставятся:

- повышения эффективности концентрации и распределения государственных ресурсов;
- достижения макроэкономической стабильности;
- улучшения качества и результативности оказания общественных услуг;
- повышения эффективности управления государственной собственностью.

⁸ Cheema G. Shabbir and Rondinelli Denis A. Decentralization and Development - Policy Implication in Developing Countries, Sage Publications, 1983.

Для каждого конкретного случая не существует универсальной модели проведения децентрализации, основанной либо на теоретических предпосылках, либо на практически выявленных случаях достижения "наилучших результатов". В соответствии с перераспределением ответственности и полномочий по уровням управления пропорционально перераспределяются финансовые и людские ресурсы, происходит усиление дисциплины в процессах концентрации и распределения доходов (финансовая и бюджетная дисциплины), повышение эффективности оказания услуг потребителям.

Допущение каких-либо просчетов в ходе децентрализации немедленно влечет за собой несение значительных издержек. Именно поэтому издержки и выгоды от создания подобных институтов должны быть тщательно выверены в каждой конкретной ситуации. Важно не рассматривать децентрализацию в качестве единственной или основной меры, а планировать ее проведение в комплексе мер по реформированию общественного сектора.

Иллюстрацией применения принципа децентрализации в практике отечественного государственного управления служит реорганизация государственных унитарных предприятий (ГУП) путем приватизации (акционирования), ликвидации или реорганизации. Минимущество России регулярно просит отраслевые министерства и ведомства предоставить список подведомственных организаций, подлежащих реорганизации по результатам деятельности за прошедший отчетный период. Кроме того, политика Правительства РФ направлена на сокращение количества ГУП путем их преобразования в казенные предприятия и акционерные общества, целью чего является повышение эффективности управления государственной собственностью и открытости системы управления.

В качестве примера можно привести мероприятия, проводимые Минкультуры России во исполнение Указов Президента РФ⁹. Указом №389 запланирована реорганизация киностудий, функционирующих в настоящее время в форме ГУП, путем выделения из их состава новых федеральных государственных унитарных предприятий (творческо-производственных объединений – ТПО) и дальнейшего преобразования ТПО в открытые акционерные общества, 100 процентов акций которых находятся в федеральной собственности. Указ №390 касается реорганизации 18-ти подведомственных Минкультуры России ФГУП в единое предприятие с последующим его акционированием и образованием ОАО "Российский кинопрокат", 100% акций которого находятся в собственности государства.

Реализация вышеозначенных указов Президента РФ проходит с некоторыми трудностями, связанными с недоработанностью схемы реорганизации предприятий: оценки нематериальных активов киностудий, необходимости выделения бюджетных средств на проведение организационных мероприятий, распределением ответственности за достижение целей государственной политики в области кинематографии.

**Концепция социально-экономического развития
сельского административного района
Стебаев С.В.**

Ростовский государственный университет, Россия

Большинство коллективных сельскохозяйственных организаций оказались неконкурентоспособны в условиях рыночной экономики. За 1990-1998 гг. объем

⁹ Указы Президента Российской Федерации от 4 апреля 2001 г. №389 "О реорганизации федеральных государственных киностудий", №390 "О создании открытого акционерного общества "Российский кинопрокат"

производства в них уменьшился примерно в 2 раза, численность работников сократилась на 3 млн. чел., что соответствует 36% от общего количества занятых в 1990 г. [1]. Средняя заработная плата одного работника в 1998 г. была на уровне 469 руб. – это составляло 44,5% от средней по стране. Причем существенную часть зарплаты коллективные хозяйства выплачивали натурой. В 1998 г. в России доля сельского населения, имеющего среднедушевой денежный доход ниже ПМ, составила 65%, а имеющего среднедушевые располагаемые ресурсы ниже ПМ – 46,7%. Несмотря на это самозанятость населения в сельском хозяйстве возросла за 1990-1998 гг. с 1,4 млн. до 3,4 млн. чел. Поэтому среднегодовая численность работников в аграрном секторе уменьшилась всего на 1 млн. чел. [2].

Основными причинами неэффективности аграрных преобразований явились: системный кризис; государство не занималось формированием рыночных отношений; меры, предпринимаемые правительством в области земельной и аграрной реформ, не сопровождались соответствующей информационной, консультационной и разъяснительной работой на местах, обучением и переподготовкой кадров; реформирование сельского хозяйства из-за общеэкономического кризиса и неэффективной социальной политики государства происходило при существенном снижении уровня жизни сельского населения; действия крестьянских организаций разобщены и зачастую противоречат друг другу, что мешает результативно защищать интересы крестьян и всего сельского населения; сельское хозяйство испытывает дефицит в лидерах, менеджерах, способных наладить агробизнес; полный отказ от планирования.

Общеизвестны следующие принципы стратегического планирования развития территорий: целостность, структурирование, вариативность, сбалансированность, взаимосвязь кратко-, средне- и долгосрочных планов, адаптивность к внешней среде, ориентация на решение стратегических целей, обратная связь, формирование базы данных.

Но наряду с этими, ленинскими принципами планирования опыт реализации концепции экономической политики Ростовской области позволяет выделить некоторые, на собственном опыте проб и ошибок полученные методологические выводы, которые должны лечь в основу концепции развития того или иного района: 1. В условиях экономического кризиса – необходимо опираться на имеющийся природно-экономический потенциал. 2. Четкая целевая направленность – не развитие производства, а повышение благосостояния жителей территории – главная задача всех политиков. 3. Институционализация. 4. От осознанного выбора ключевых проблем и организации их решения переход к методам программно-целевого управления развитием территории.

Направления: 1. реструктуризации неплатежеспособных предприятий АПК; 2. опора на ЛПХ как базу произрастания фермерских хозяйств; 3. информатизация, создание Консультационной Службы; 4. создание системы кредитования – кредитные кооперативы Райфазенна, создание специализированного фонда развития АПК района; 5. кадры; 6. Занятость в несельскохозяйственных отраслях на селе сокращалась в 1990-е гг. еще быстрее, чем в аграрном секторе. Именно поэтому доля сельского хозяйства в структуре занятости населения сельской местности в настоящее время увеличилась и составляет более 50% [3].

Основными направлениями обеспечения занятости и борьбы с бедностью являются: – поддержка трудовой и предпринимательской инициативы граждан, обеспечение социальной защиты граждан; – формирование механизмов социальной защиты работников неплатежеспособных (несостоятельных) коммерческих и некоммерческих организаций, содействие в реализации прав граждан на консультации, профессиональную ориентацию, профессиональную подготовку, переподготовку, повышение квалификации и получение информации в органах

службы занятости; разработка целевых государственных и муниципальных программ содействия занятости.

Политика развития сельских территорий направлена на повышение уровня и улучшение условий жизни сельского населения, для чего в ближайшие годы необходимо осуществлять следующие меры: создание в сельском хозяйстве равных с другими отраслями экономики условий получения денежных доходов; развитие несельскохозяйственной занятости в сельской местности для повышения доходов населения, ускорения высвобождения из сельскохозяйственных предприятий излишней рабочей силы и повышения производительности труда; проведение с этой целью переобучения работников, консультирование сельских жителей по организации несельскохозяйственных видов деятельности, создание льготных условий и упрощение процедуры открытия предприятий малого предпринимательства в сельской местности; освобождение сельскохозяйственных предприятий от бремени затрат на социальную и инженерную инфраструктуру; возмещение расходов на содержание социальных объектов, передаваемых в муниципальную собственность, за счет региональных бюджетов и средств, предусматриваемых на эти цели в федеральном бюджете; обеспечение социального развития сельских поселений, направленного на постепенное улучшение условий жизнедеятельности сельского населения, расширение доступности социальных услуг на селе и повышение их качества. Для реализации этих задач необходимо осуществление мероприятий по государственной поддержке решения жилищной проблемы на селе, развития сети сельских учреждений здравоохранения, общего образования, газификации, электрификации, дорожного строительства на селе, а также обеспечение компьютерами общеобразовательных школ в сельской местности.

Литература

1. Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. М., 1999. С.351.
2. Российский статистический ежегодник: Стат. сб./Госкомстат России. М., 1999. С.114.
3. Программа создания и сохранения рабочих мест в системе АПК на 1998-2000 гг. и на период до 2005 г. Минсельхозпрод России. М., 1999.

Региональная дифференциация доходов населения как важный показатель расслоения общества **Степанова Н.В.**

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

Регионы России существенно отличаются по уровню среднедушевых денежных доходов. По данным Госкомстата Российской Федерации в 75 % субъектов Российской Федерации среднедушевые денежные доходы ниже среднероссийского уровня [1]. В пользу этого говорит и тот факт, что в 18 регионах покупательная способность ниже прожиточного минимума. Еще в 65 субъектах этот показатель выше прожиточного минимума, но ниже минимального потребительского бюджета, а потребление населения соответствует уровню малообеспеченности. Лишь в 5 регионах – г. Москва, Тюменская область с Ямало-Ненецким и Ханты-Мансийским автономными округами, Самарская область – покупательная способность превышает уровень малообеспеченности и соответствует нормативам бюджета высокого достатка [2]. В 36 % субъектах Российской Федерации денежные доходы более половины населения ниже прожиточного минимума [1].

На протекание процессов региональной дифференциации влияет ряд факторов: структура производства в регионе, географические и территориальные условия, природно-ресурсный и демографический потенциал, финансовая обес-

печенность. Так, высокая доля оплаты труда в денежных доходах населения наблюдается в тех регионах, специфику которых определяет структура производства. В первую очередь, это относится к регионам с преимущественно добывающей промышленностью: Ямало-Ненецкий (68,3%), Ханты-Мансийский (58,5%) автономные округа, Республика Саха (Якутия) (54,5%). Значительная доля трансфертов сосредоточена в регионах с высокой долей безработных: Республики Калмыкия (24,0%), Дагестан (22,3%), Ингушетия (30,2%), Тыва (22,2%) [1]. В г. Москве доходы от предпринимательской деятельности и от собственности в сумме в два раза превышают уровень оплаты труда, что указывает на значительную концентрацию финансовых ресурсов в городе-мегаполисе.

Подобная тенденция характерна не только для Российской Федерации в целом, но и для отдельных ее субъектов. К примеру, в Республике Саха (Якутия) в силу территориального, отраслевого и демографического факторов разница в денежных доходах населения разных улусов составляла в 1999 г. 5 раз [3]. Наибольший уровень доходов характерен для улусов с добывающей промышленностью (алмазная, угольная, золотодобывающая промышленности): Алданского, Мирнинского, в городах Нерюнгри и Якутск. Низкий уровень доходов зафиксирован в районах со слабо развитой промышленностью, удаленностью от экономических центров, сильной миграции населения. Это Абыйский, Оленекский, Среднеколымский улусы, находящиеся за Полярным кругом.

Одним из главных путей снижения социально-экономической дифференциации регионов является государственное регулирование доходов населения, в котором ключевая роль принадлежит субъекту Российской Федерации. В сокращении числа дотационных регионов, сглаживании растущей поляризации общества приоритетным является не только совершенствование механизма распределения трансфертных платежей, но и создание в регионе условий для эффективного труда, адресная социальная поддержка и дифференцированный подход к установлению минимальных социальных стандартов.

Литература

1. Социальное положение и уровень жизни населения России: Стат.сб. / Госкомстат России. М., 2000. С.110-112.
2. Социально-экономическая дифференциация регионов России // Уровень жизни регионов России, 2000, №3, С.5-17.
3. Уровень жизни населения РС (Я) за 1995-1999 гг.: Стат.сб. / Госкомстат Республики Саха (Якутия). Я., 2000. С.41.

Коррупция, как черта переходной экономики Трегубова Г.Ю.

Ростовский государственный университет, Россия

В экономической литературе коррупцию традиционно определяют как "злоупотребление государственной властью с целью извлечения личной выгоды". За данным определением стоит некий образ государства, которое в целях удовлетворения политиков и высокопоставленных чиновников отбирает средства у компаний, не давая, последним возможности жить. Однако на основе результатов исследования ЕБРР и Всемирного банка можно предположить, что не само государство, а компании сами предлагают взятки государственным чиновникам [1].

Многие компании активно используют практику незаконных и непрозрачных выплат должностным лицам или политикам для извлечения взаимной выгоды. Практика такого рода ведет к способности компаний воздействовать на процесс формирования государственными институтами своих "правил игры" (законов, указов, норм и положений) путем предоставления

частных выплат должностным лицам. Особенно это характерно для стран с переходной экономикой.

Страны с переходной экономикой можно разделить на две группы: страны с низкой (или средней) степенью коррупции и страны с высокой степенью коррупции государства.

К первой группе относятся: Албания, Армения, Венгрия, Беларусь, Узбекистан, Польша, Литва. Данное сочетание является необычным, так как сюда вошли как страны с более высоким уровнем экономического развития, так и страны отстающие. В последнем случае "скупить" государство частные компании не могут, так как наследие прошлого позволяет государству сохранять свой контроль в сфере экономики. Тогда как страны, которые дальше всех продвинулись на пути реформ (Венгрия, Польша), добились значительного прогресса в либерализации экономики, усилении подотчетности чиновников и развитии политической конкуренции, то есть создали ограничения для попыток "захвата государства", предпринимаемых крупными компаниями.

Крупнейшими из крупных компаний являются ТНК, которые как ни парадоксально это звучит задействованы в данном процессе, больше чем другие. При этом, здесь необходимо отметить, что наибольшее распространение этот процесс получил у ТНК, головной офис которых расположен в странах бывшего СНГ

Таким образом, у нас есть все основания полагать, что коррумпируемость государственных чиновников достигает значительных масштабов именно в тех странах, где нет достаточных гарантий соблюдения прав собственности, сдерживается экономическая либерализация и развитие конкуренции.

Причины и последствия распространения коррупции становятся все более понятными, чего нельзя сказать о причинах "живучести" этого явления. Анализ процесса "скупки" государства и предоставления взяток выявил наличие мощных стимулов для осуществления подобной незаконной деятельности. В "скупленных экономиках", где существуют целые системы "скупки" политики и законов, компании-скупщики извлекают значительные выгоды в отношении своей деятельности и соблюдения прав собственности. Поиск личной выгоды приводит к коррупции, вызванной государственными закупками. Таким образом, и местные предприятия, и компании с участием ПИИ одинаково извлекают выгоды от "скупки" государства и госзаказов. Данная форма коррупции является наиболее пагубной для развития экономики, поэтому вопросы борьбы с данным явлением для государства становятся важными и одновременно самыми трудными.

**Жилищно-коммунальный комплекс региона: проблемы его
возрождения и развития в условиях системного кризиса**
Трепилец Д.А., Белопольская В.Н.

Донецкий национальный университет, Украина

Эффективность реформирования экономики и социальной сферы государств постсоветского пространства во многом зависит от базовой модели, положенной в основу стратегии и концепции преобразований. С начала 1990-х гг. в Украине в качестве приоритетной была выбрана модель "социально-справедливого общества". Однако, проводя анализ социально-экономической ситуации в период экономического подъема (начиная с 2000 г.), нельзя не отметить наличие такого пережитка административно-плановой экономики как существенный дисбаланс в отраслевой и территориальной структуре хозяйствования. Все более четким становится разрыв в уровнях развития производственной и непроизводственной сфер экономики. Так, в структуре ВВП, воспроизводимого в Донецком

регионе, доля услуг составляет лишь 26-28%; рост объемов промышленной продукции в 2000 г. по сравнению с 1999 г. составил 112,2%, в то время как увеличение объемов реализации платных услуг (в том числе оплаченных населением) за аналогичный период составило лишь 101,5%.

Одной из самых неблагополучных структур на сегодняшний день является жилищно-коммунальный комплекс. Несмотря на то, что ЖКХ относят к социальному сектору, услуги, предоставляемые предприятиями отрасли, являются жизненно важными для экономики в целом, так как оказывают прямое воздействие на уровень и качество жизни граждан как высшей социальной ценности государства, эффективность воспроизводства рабочей силы, социальную стабильность в обществе.

Можно говорить о том, что системный кризис в отрасли стал результатом неэффективного менеджмента как со стороны государства, так и со стороны органов местного самоуправления и разворачивался по следующей схеме (рис. 1):

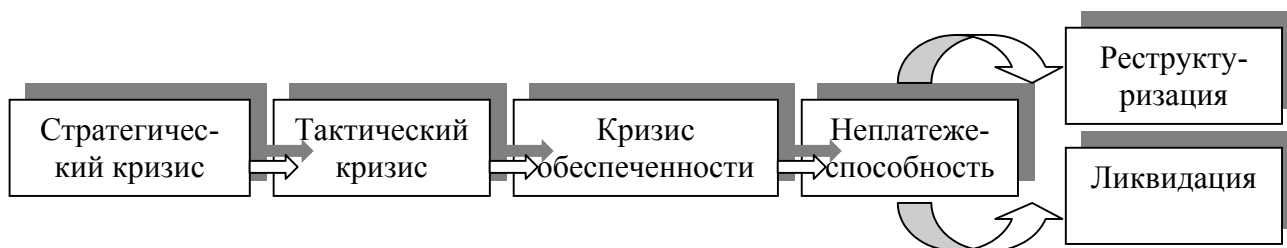


Рисунок 1. Этапы формирования кризисной ситуации в ЖКХ Украины [1]

Формами проявления кризиса являются, прежде всего, неудовлетворительное финансовое состояние предприятий ЖКХ, моральный и физический износ основных фондов, их нерациональное использование, аварийное состояние коммуникаций, низкое качество услуг, неэффективное использование материальных, трудовых, финансовых ресурсов. Так, на 01.01.2001 г., валовый убыток предприятий ЖКХ Донецкой области составил 37 млн. грн., уровень рентабельности был равен -3,5%. [2] Обеспеченность жилищно-коммунальной сферы г. Донецка бюджетными ресурсами составила 28,7% в 1999 г. и 6% в 2000 г. Сфера ЖКХ является "лидером" в нарушении антимонопольного законодательства, непрозрачности финансовых потоков, закрытости информации о реальном состоянии отрасли. Наиболее острой для отрасли является проблема тарификации, которая требует решения с позиций максимальной выгоды как для коммунальных предприятий, так и для населения. С одной стороны, тарифные ставки должны соотноситься с реальным уровнем доходов граждан (табл. 1), качеством предоставляемых услуг, региональными особенностями и различиями; льготные тарифы для населения не должны предоставляться за счет повышения тарифов для бюджетных организаций и предприятий.

Таблица 1. Предельные размеры возмещения населением расходов на услуги ЖКХ [2]

Период	Конец 1995 г.	I полуг. 1996г	С 30.07.1996г	С 01.06.1997г
Возмещение	Не менее 40%	Не менее 60%	Не менее 80%	Не менее 100%

С другой стороны, тарифы должны покрывать расходы предприятий ЖКХ. В настоящее время нормативные документы, регламентирующие порядок расчета тарифов предполагают расходы на замену батарей центрального отопления в квартирах раз в 20 лет, капитальный ремонт сантехнического оборудования, газовых колонок и т.п. Специалистами Министерства экономики Украины было установлено, что даже при уменьшении величины тарифов на стоимость все не

выполняемых коммунальными службами работ, результат будет перекрывать реальную стоимость получаемых услуг.

На наш взгляд, для преодоления системного кризиса в ЖКХ необходимо принять Комплексную программу развития отрасли, завершить приватизацию жилого фонда, упростить схемы взаимоотношений между заказчиками услуг и их производителями, произвести внедрение ресурсосберегающих технологий, освободить государство от непосильного бремени дотаций коммунальной сфере путем перехода к экономически обоснованным тарифам, установить единые комплексные стандарты условий жизни граждан, стимулировать создание объединений собственников многоквартирных домов и обеспечить конкурентные условия для функционирования жилищно-эксплуатационных хозяйств.

Литература

1. Білик М.Д. Управління фінансами державних підприємств. К.: Т-во "Знання", КОО, 1999. 312 с.
2. Онищук Г. Экономика жилищно-коммунального хозяйства: новые подходы в формировании ценовой и тарифной политики // Экономика Украины, 2001, №7, С.22-28.

Инвестиции в Республику Марий Эл: проблемы и перспективы Федорова Н.И.

Марийский государственный технический университет, Россия

Одним из пунктов экономической программы Правительства Республики Марий Эл является инвестиционная политика, которая включает всестороннее регулирование процесса инвестиций, а именно размеры, структуру, источники и эффективность.

Необходимым условием возобновления экономического роста в Республике Марий Эл является наращивание объема инвестиций, то есть их роль в экономике республики состоит в том, что они должны создать условия для дальнейшего развития и расширения действующего производства.

Актуальность этой темы связана с тем, что республика является дотационной, запас собственных природных ресурсов невелик. Значит, экономика Марий Эл сильно зависит от внешних факторов.

Цель данной работы заключается в выявлении сильных и слабых сторон процесса инвестирования в Республику Марий Эл. Этот вопрос рассматривается в плоскости риск – возможности. Инвестиционный потенциал характеризует возможности для ведения бизнеса в Марий Эл (ресурсно-сырьевой потенциал, производственный, потребительский, инфраструктурный и проч.). Необходимо заметить, что в 2000 г. РМЭ занимала 71 место с точки зрения инвестиционного потенциала, а в 2001 г. – 69. Инвестиционный риск включает в себя основные причины неэффективной деятельности в регионе (политические, социальные, криминальные, законодательные и проч.). Инвестиционный же риск повышается: в 2000 г. – РМЭ была на 47 месте, в 2001 г. – на 57.

Однако Республика Марий Эл отличается спокойной политической обстановкой (7 место по сравнению с остальными субъектами РФ) и считается экологичной (7 место) (53% территории занимает лес, достаточно много озер и рек, которые знамениты своей чистотой), что уменьшает степень инвестиционных рисков.

Также в регионе достаточно высок интеллектуальный потенциал (53 место).

Динамика таких критериев, как финансовый, экономический, инфраструктурный, очень слабая на фоне других регионов (73, 71, 43 места соответственно).

Поэтому объектами инвестирования могут быть лесная промышленность, добыча природных ресурсов, туризм и отдых, интеллектуальная сфера.

В настоящее время производители республики за счет собственных оборотных средств не могут диверсифицировать и модернизировать собственное производство.

Анализируя общую экономическую обстановку в республике, можно сказать, что объем производства невысок по нескольким причинам. Самые главные – это физический и моральный износ основных средств, а также сложность выхода на другие рынки со своим рыночным товаром из-за низкой конкурентоспособности. Это усугубляется отсутствием недорогих транспортных путей.

Поэтому инвесторам придется, вкладывая финансовые ресурсы, поднимать производство в регионе, что предполагает длительное сотрудничество. После августовского кризиса 1998 г. и смены Президента в Республике Марий Эл доверие к РМЭ восстанавливается. Значит, долгосрочная основа инвестирования на данный момент не представляется реальной.

Однако прежде, чем развивать производство, необходимо стабилизировать процесс воспроизводства основных фондов и увеличить приток оборотных средств. Здесь существуют два оптимальных решения: во-первых, денежные средства, финансируемые государственным бюджетом (через Правительство Республики Марий Эл), во-вторых, ослабление налогового бремени (льготы предприятиям-производителям региона).

Необходимо также совершенствовать законодательную базу для упрощения системы инвестирования и беспрепятственного входа внешних инвесторов в Республику Марий Эл.

С точки зрения распределения регионов по характеру инвестиционного климата с 1997 по 2001 гг., РМЭ находится в зоне незначительного потенциала и умеренного риска. Для того, чтобы увеличить приток инвестиций, необходимо стремиться к повышению инвестиционного потенциала и снижению инвестиционного риска.

АГРОЭКОНОМИКА, ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Design of international climate change mitigation policies:

Institutional perspective

Averchenkova A.

University of Bath, UK

International treaties on climate change mitigation (United Nations Framework Convention on Climate Change, Kyoto Protocol) aim to create an international regime for managing a key common pool resource – the ability of the atmosphere to protect global climate. These agreements establish quantitative limits on greenhouse gas (GHG) emissions for developed and transitional countries, thereby assigning property rights on the atmosphere, and create provisions for GHG emission reduction market through the use of "flexibility mechanisms" (emission trading, joint implementation and clean development mechanism).

This research aims to develop a set of institutional solutions that would maximize environmental performance of the climate change regime while minimizing costs to the society of achieving these environmental outcomes by employing theoretical apparatus of the institutional theories in economics and political science.

Although the application of market-based instruments to environmental problems has proven to be successful in several countries around the world, many issues in regard to design of the climate change mitigation policies at the international and country level remain unresolved. One reason is that this is the first effort to undertake international action on an environmental issue that will have such widespread economic impacts and lead to a creation of a new global market. Moreover, this market is being created via political process that significantly affects its institutional features. The nature of this market is essentially different from most conventional markets, as it is created by an international governmental intervention. Therefore, proper institutional design and enforcement provisions become crucial factors for vitality and success of the market and for the climate change mitigation regime as a whole.

The major hypotheses of the research is that creation of a "free" market for the common pool resource applying traditional neo-classical approach, namely by assigning property rights to the resource, is not sufficient to ensure effective solution to a global environmental problem. There are few other criteria that have to be met by the underlying institutional framework. Moreover, transaction costs of such created markets are positive, and therefore have to be taken into account when analyzing market design and performance. These include market transaction costs, arising from search and information, bargaining and decision-making, monitoring and enforcing contractual obligations; managerial transaction costs – the costs of setting up and running the organization; as well as political transaction costs of setting up, maintaining and changing formal and informal political organization.

The innovative features of this research are its inter-disciplinarily approach to the analysis of economic and political factors in the formation of a global regime and a new global market, as well as the application of the Institutional economics to the design of market-based environmental policies, that has traditionally been viewed from the perspective of neo-classical market theory. This would allow me to deliver impor-

tant observations and practical implications regarding the role of such institutional factors as the regulatory framework and the extent of intervention, definition and initial allocation of property rights, the size and role of transaction costs, availability of information. These issues are particularly important when designing a policy instrument that would extend beyond the western market economies, but would involve participation of developing and transitional economies.

Инвестирование предприятий угольной промышленности – основной путь развития топливно-энергетического комплекса Украины

Бакуменко В.В.

Донецкий национальный университет, Украина

В структуре мировых запасов органического топлива на уголь приходится 67%, нефть – 18% и на природный газ – 15%, а в Украине эти показатели составляют соответственно 95,4%, 2% и 2,6%. Эти данные свидетельствуют о том, что в настоящее время только уголь способен обеспечить энергетическую безопасность Украины. К тому же угольная промышленность приобретает значение стратегической отрасли, что обуславливает необходимость ее всесторонней поддержки для повышения добычи угля как основного ресурса страны. Однако в связи с хроническим отсутствием достаточных денежных средств на развитие угольной промышленности в отрасли вплоть до 1997 г. установилась тенденция к снижению объемов добычи угля. Причем такая тенденция наметилась еще в 1970-х гг., в связи с активным включением в систему энергетических ресурсов (в рамках СССР) газовых и нефтяных месторождений, что сопровождалось приоритетным инвестированием этих отраслей и ограничением капиталовложений в угольную промышленность. При этом уровень падения объемов добычи угля в условиях общего экономического кризиса в Украине за период с 1990 по 2000 г. составил почти 50% (с 135,6 млн. тонн в 1991 г. до 80,3 млн. тонн в 2000 г.). Такая динамика имеет прямую связь с размерами и структурой капиталовложений в развитие угольной промышленности (см. табл. 1).

Таблица 1. Динамика и структура капитальных вложений в угольную промышленность (%)

Годы	Всего капитальных вложений (млн. грн.)	В том числе бюджет средства предприятий	
1987	3012,8	91,0	9,0
1988	3066,8	90,8	9,2
1989	3299,3	89,9	10,1
1990	3660,5	82,9	17,1
1991	3218,3	20,4	79,6
1994	2064,3	30,0	70,0
1995	1106,3	22,5	77,5
1997	1159,0	23,7	76,3
1999	1326,0	31,2	68,8

Главная причина существенного снижения добычи угля – изношенность основных фондов этой отрасли. 98 шахт, то есть 36% от общего их количества, введены в эксплуатацию в довоенные годы, а 50 – еще до революции. За последние 25 лет реконструировано только 27 шахт. Следовательно, 90% действующих шахт работают без реконструкции и модернизации более 25 лет, тогда как обновление в этой отрасли должно происходить максимум после 15 лет работы.

Недостаток финансовых ресурсов предприятия стремятся компенсировать с помощью увеличения цен на продукцию. Однако, увеличивая цены, они сталкиваются с проблемой спроса, что в свою очередь, приводит к трудностям в реализации продукции и как, следствие, к спаду производства. Это может привести к банкротству. Например, в тяжелом состоянии оказались угледобывающие предприятия Донбасса. Чтобы обеспечить необходимые средства для инвестиций шахты постоянно увеличивали цены на уголь, из-за чего он стал дороже зарубежного (российского, польского). Таким образом, сбыт продукции угольной промышленности становится проблематичным, а судьба шахт – неопределенной.

Все вышеперечисленное свидетельствует, что угольная промышленность не в состоянии компенсировать отсутствие необходимого финансирования капитального строительства только за счет увеличения объемов собственных средств угольных предприятий, тем более в условиях спада производства и укоренившейся практики неплатежей. Отсутствие государственной поддержки лишает отрасль возможности обновить и модернизировать шахтный фонд, критическое состояние которого, как уже упоминалось выше, является основной причиной ее неудовлетворенности.

В этой ситуации возрождение отрасли невозможно без привлечения инвестиций, как отечественных, так и зарубежных. Следует отметить, что основные угледобывающие страны (Германия, Казахстан, Россия, Франция) вынуждены дотировать угольную промышленность, исходя из соображений экономической безопасности и социального равновесия. Это касается и Украины. Так, в Программе "Украинский уголь", утвержденной Кабинетом Министров Украины 19.09.2001 г., предусматривается в течение 10 лет (2001-2010 гг.) провести ряд мероприятий по государственной поддержке, содействию увеличению инвестиционной привлекательности, привлечению инвестиций, обеспечению надлежащего бюджетного финансирования, обеспечению финансового оздоровления предприятий угольной промышленности и т.д. Однако, учитывая, что правительство Украины располагает ограниченными финансовыми возможностями для дотирования национальной угольной промышленности, в ближайшей перспективе не приходится рассчитывать на их увеличение. В связи с этим особо актуальной становится проблема привлечения внешних инвестиций, разрешение которой также предусмотрено в указанной Программе.

Концептуальные основы становления страхового рынка в агрофере России **Белокрылов К.А.**

Ростовский государственный университет, Россия

Аграрная сфера относится к одной из наиболее рискованных сфер предпринимательской деятельности, что влиянием природно-климатических условий; наличие временного лага между вложениями и выпуском; колебания цен и платежеспособного спроса; агрессивным импортом. Цели аграрной реформы могут быть достигнуты лишь при эффективном управлении рисками. Управление рисками, по нашему мнению – это процесс выявления уровня неопределенности (отклонений в прогнозируемом результате), принятия и реализации решений, позволяющих предотвратить или уменьшить отрицательное воздействие на ожидаемые результаты стохастических факторов и увеличить доходы в неопределенной хозяйственной ситуации. Поскольку все эти экономические процессы осуществляются в стоимостной форме, то управление рисками и страхование являются составными элементами финансовики как стоимостной формы бытия хозяйства (Осипов Ю.М.). Основными методами управления рисками в АПК являются формирование адаптивной к риску, гибкой структуры сельскохозяйственного производства, создание системы материальных и финансовых резерв-

ных фондов, диверсификация производства, использование инструментов срочного рынка, объединение рисков путем создания кооперативов, государственная поддержка.

Сельскохозяйственное страхование выполняет ряд важнейших функций, которые составляют его категориальную сущность. Во-первых, оно выступает в качестве процесса первичного размещения риска. В рамках этой рискованной функции происходит перераспределение стоимости среди участников страхования в связи с последствиями случайных страховых событий. Предупредительная функция направлена на финансирование за счет части средств страхового фонда мероприятий по уменьшению страхового риска (4%). В развитых странах страхование широко используется для привлечения частных средств в реальный сектор экономики, т.е. выполняет инвестиционную функцию. Сельскохозяйственное страхование с использованием государственной поддержки реализует важную социально-политическую функцию - уменьшает зависимость сельского товаропроизводителя от других государственных субсидий; поддерживает определенный уровень доходов сельхозработников, закрепляя население в сельской местности; стимулирует выращивание культур более предпочтительных по критериям аграрной политики; выступает в качестве гарантии доступа к государственному и частному кредиту.

Историко-генетический анализ развития российского рынка страхования сельскохозяйственного производства показывает, что отказ в 1991 г. от государственной монополии страховой деятельности и переход от обязательной к добровольной формам страхования привел к тому, что в условиях высокого уровня риска в сельском хозяйстве (в том числе морального, ведущего к повышению убыточности операции по страхованию сельскохозяйственных рисков и росту тарифов), низкой платежеспособности сельскохозяйственных производителей, отсутствия концепции эффективной государственной поддержки, система сельскохозяйственного страхования была разрушена, страхованием в аграрном секторе занимаются лишь 15-20 страховых компаний (менее 1%).

В соответствии с новой концепцией создания страхового рынка в аграрной сфере в качестве объекта страхования сельхозкультур целесообразно использовать валовой сбор урожая, а не посевы. Страховым событием (случаем) при страховании урожая может быть либо его полная гибель на всей площади посева, либо его недород. Неблагоприятные погодные условия, которые могут стать причиной полной гибели или недорода урожая должны рассматриваться в качестве страховых обстоятельств, а не страхового случая. Мерой, способствующей решению проблемы "неблагоприятного выбора" и повышению заинтересованности коллективов предприятий в росте уровня безопасности производства и сокращении потерь, является применение дифференцированных ставок страховых платежей, которые призваны обеспечить учет различия степени риска наступления тех или иных страховых событий у разных категорий сельхозтоваропроизводителей. При расчете страховых тарифов следует применять франшизу, которая позволит значительно сократить уровни страховых платежей и уравновесить спрос и предложение на страховую услугу. Важную роль в повышении эффективности страховых рынков призваны сыграть нерыночные механизмы, в первую очередь информационные. С целью учета объективных страховых обстоятельств и исключения субъективных факторов, влияющих на доходность сельскохозяйственного производства, возмещение по операциям сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой должно осуществляться в том случае, если урожай по району будет ниже установленного уровня, независимо от размеров урожая, полученного каждым производителем отдельно.

**Экономический механизм региональной экологической политики
(на примере Республики Калмыкия)
Бембиева Т.А.**

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

В 1990-е гг. переживаемый экономикой России системный кризис негативно сказался на решении экологических проблем. В условиях огромного спада производства, падения его эффективности, нарастании социальных проблем внимание к охране окружающей среды свелось к минимуму. Приоритет получило решение краткосрочных экономических и социальных проблем, и для исполнительных и законодательных структур власти экологические проблемы отошли на второй план. Отражением этой ситуации явилось постоянное уменьшение роли влияния экологических структур в правительстве России, своеобразная "де-экологизация" государственного управления. Переход к устойчивому развитию, поддержанный всеми странами мира, делает необходимым включение экологического фактора в систему основных социально-экономических показателей развития. Традиционные макропоказатели (ВВП, ВНП, национальный доход и пр.) не отражают экологическую ситуацию, и за их ростом может скрываться экологическая деградация. Предварительная количественная оценка ряда эколого-экономических показателей (норма истинных сбережений, природоемкость, удельные загрязнения и др.) показывает, что в России складываются "антиустойчивые" тенденции развития. Современная экономика страны характеризуется высокой природоемкостью. Такая ситуация сложилась в основных природоэксплуатирующих секторах, существенно воздействующих на экологическую ситуацию: энергетическом, аграрном, лесном.

Глубоко ошибочен и опасен подход, согласно которому экологические проблемы следует решать после экономических. Исключительную важность в этом случае приобретает выбор верной стратегии управления природопользованием. После распада Советского Союза произошли коренные изменения в условиях регионального развития, и соответственно в характере региональной экологической политики, под влиянием усиления политической и экономической независимости регионов от центра и ослабления административно-командных методов управления. Региональные проблемы с появившимися или прогнозируемыми явлениями, негативными социально-экономическими последствиями приобрели особую значимость. Необходимость разработки эффективного экономического механизма природопользования субъектами РФ очевидна. Исключительную важность в этом случае приобретает выбор верной стратегии управления природопользованием.

Республика Калмыкия в настоящее время характеризуется сложным комплексом экологических проблем. Эта территория расположена в зоне степей и полупустынь на юго-востоке Европейской части России. Многолетнее широко-масштабное использование земель без учета экологических факторов, вызвало нарушение природного динамического равновесия и способствовало формированию очагов деградации, основными причинами явились процессы опустынивания, подтопления, водной и ветровой эрозии.

Основной источник финансирования природоохранных мероприятий – федеральный бюджет. Эти средства в основном расходуются на охрану и рациональное использование земли (фитомелиоративные работы, закрепление песков на Черных землях). В 2000 г. по сравнению с 1999 увеличился удельный вес прочих источников финансирования (с 2,8% до 28%), в основном за счет каспийского трубопроводного консорциума (КТК-Р). Несмотря на некоторый рост вложений средств в охрану окружающей среды объемы их продолжают оставаться небольшими, что не позволяет проводить комплекса мероприятий, направленных на охрану окружающей среды. За последние десять лет, прошедшие с момента введения платежей за загрязнения, произошли существенные измене-

ния в социально-экономическом развитии региона, однако вводимые ежегодно коэффициенты индексации базовых нормативов платы, рассчитанные с учетом ежегодной инфляции, не способны обеспечить стимулирующее воздействие на природопользователей по активизации природоохранной деятельности. Дальнейшее совершенствование экономического механизма связано с необходимостью изменения величины базовых нормативов платы за выбросы, размещения отходов, сбросы загрязняющих веществ в окружающую среду, разработки нормативов платы за другие виды вредного воздействия.

**Statistic Analysis of the Dependence of the Environmental Parameters
of the Region on Its Production Potential**
Voytsehovska V.

Lviv Polytechnic National University, Ukraine

The ecological component of life of human society, along with its economic component, is becoming increasingly essential. Intensive industrial development often results in intensified contamination of the environment that in turn affects life and activity of the population living in the region. The analysis of interrelations between the production potential and the environmental parameters, development of measures aimed at reducing the environmental pollution are quite an urgent problem at present requiring both theoretical and practical studies.

The author has performed a preliminary statistical processing of the available empirical data that allowed coming to the conclusion about the production facilities used in the territory being one of the most essential factors determining the state of the environment of this territory. Besides, it was found that this economic resource could be evaluated, as it is done in economic studies, by cost parameters.

It should be noted that the statistical data being analyzed in this research describes the state of the environment and the production potential in particular areas (provinces of Poland). The author has found that the provinces with larger production facilities demonstrate higher level of atmospheric pollution. The obtained high correlation coefficient proves that the cost factor chosen by the author for her research is rather essential. This does not contradict to the corresponding logical considerations as with the increase of production potential on the same territory and all other conditions being equal, the higher level of environmental pollution is expected. Though the dependence of the level of contamination on the cost of production facilities has been found concerning certain territories, the author has tried to use it for evaluating the pollution dynamics. For this purpose the dynamics of production facilities was analyzed. To a great extent this dynamics is determined by the level of the production facilities renewal or, in other words, by the amount of investment. It was certainly assumed that the practice of facilities exploitation was the same as in the previous periods of the production potential operation.

The scientific value of the research done is the fact that there is a shortage of economic publications where statistical methods are applied to the analysis of the problem under consideration, more so, at the level of a group of regions.

The results obtained can be of practical importance if the found quantitative relations are used during planning the economic development of the region.

Преимущества рентных отношений
Гафуров С.Р.

Казанский государственный университет, Россия

Рентные отношения предусматривают как рентное налогообложение, так и рентное субсидирование. В частности, введение рентного налога целесообразно в добывающих отраслях, но никак не в сельском хозяйстве, где, по данным Госкомстата, 70% предприятий убыточны и существуют лишь за счет дотаций. Из-

бирательное субсидирование позволит сэкономить миллиарды рублей налогоплательщиков и существенно повысить отдачу от сельхозпредприятий.

Переход к рентной системе налогообложения должен осуществляться постепенно. По своей экономической сути предлагаемые преобразования в налоговой сфере носят революционный характер. Механизм перехода представляет собой постепенное повышение удельного веса рентных платежей в структуре общих поступлений бюджета с одновременным понижением доли деструктивных налогов. По-нашему, все рентные платежи должны распадаться на 2 части: рентный налог и пропорциональную плату за использование природных ресурсов в процессе производства. Рентный налог должен представлять оплату сравнительных преимуществ, получаемых за счет природного, или естественного фактора, и за счет общественного, или человеческого фактора.

Плата за использование природных ресурсов должна способствовать их экономии, ускоренному развитию ресурсосберегающих технологий. В этом аспекте осуществляется достижение экономической и экологической безопасности и их тесная зависимость.

Понимая весь клубок негативных проблем, связанных с "шоковым" внедрением преобразований, мы предлагаем в целом завершить преобразования в 3 этапа. Первый этап реформы должен занять 10-12 лет. В первый этап должна быть осуществлена замена налогов с оборота, являющихся основной статьей доходов бюджета, соответствующим увеличением доли рентных платежей. Сюда относятся налог на добавленную стоимость, налог с оборота, акцизы, не связанные с вино-водочной и табачной продукцией. На втором этапе в течение 5-7 лет предполагается в 3 раза снизить налог на доходы физических лиц и во столько же налог на прибыль с соответствующим увеличением доли рентных платежей. Каждый подэтап реформы включает 1 год, за который на 1% снижается НДС и на 1,5% снижается налог на прибыль с пропорциональным увеличением рентного налога. На третьем этапе реформы предлагается в течение 3-5 лет в целом завершить реформу и прогнозируется выход на долгосрочную стратегию устойчивого развития. Таким образом, нами ожидается, что предложенная реформа займет от 18 до 24 лет.

Рассмотрим, какие преимущества рентные отношения предоставляют каждому гражданину в отдельности и обществу в целом. Рентный налог не является произвольно выбранной ставкой и, тем более, необоснованной дифференциацией налоговых ставок среди налогоплательщиков. Психологические причины, связанные с несправедливой дифференциацией налогообложения, на наш взгляд, являются основополагающими в мотивах по уклонению от налогов. Каждый гражданин сможет удостовериться в прямой корреляции уплачиваемых им средств и получаемых им преимуществ. Психологическое ощущение справедливости в функционировании налоговой системы будет являться сильным катализатором к увеличению предпринимательской активности. Таким образом, введение рентных отношений позволит привнести элемент этики. Этика – наука, занимающаяся поиском места морали и справедливости в жизни общества.

Предлагаемая система несет с собой принцип выбора, демократизма. На размер рентного платежа могут влиять сами налогоплательщики, поскольку каждый человек сам выбирает место своего жительства и работы при прочих равных условиях. Он решает, какие виды и какое количество общественных благ он хочет и может получать. Объем услуг, к которому имеет доступ тот или иной человек, достаточно точно определяется стоимостью земли, которую он занимает. Этот подход справедлив, экономически эффективен и демократичен.

Посредством рентных отношений реально приблизиться к концепции "социального" государства, поскольку будет способствовать увеличению благосостояния каждого гражданина, устранению бедности за счет равномерного распределения рентного налога.

К преимуществам налогообложения "земли" относится ее "инертность", в отличие от капитала и труда, которые чрезвычайно мобильны и которые легко

скрыть. Этот тезис становится еще более значимым, если вспомнить нарастающую глобализацию, когда деятельность хозяйствующего субъекта может распространяться на многие страны мира, например, через Интернет, проконтролировать деятельность через который, практически невозможно. А. Смит считал, что земельные налоги вызывают наименьшие деформации в сферах торговли и промышленности. С ним были согласны Р. Липси и П. Самуэльсон.

Внедрение рентных отношений позволит выйти на стратегию устойчивого экономического роста, при котором достигается экономическая безопасность. Здесь прежде всего понимается возможное устранение цикличности развития экономики, стабильный, устойчивый прирост ВВП, который может быть использован государством на инвестиции в науку (фундаментальные и прикладные исследования), образование, высокие технологии и другие отрасли, характеризующиеся высокой отдачей в долгосрочном периоде.

Реален выход на стратегию устойчивого развития, понимая гармоничное развитие всей эколого-экономической системы и человечества как элемента этой системы. Устойчивость существования системы достигается, как правило, ее постоянным развитием, приспособлением к изменяющимся условиям, совершенствованием. Источником стабильного развития системы является результат взаимодействия элементов. Взаимодействие человека с системой характеризуется как резко негативное со стороны элемента. Человек не должен хищнически истреблять систему, которая его создала, иначе, нарушив хрупкое равновесие, она же его уничтожит. Человек, в отличие от других элементов системы, осознавая, что его популяции угрожает полное исчезновение, еще может предотвратить тенденцию. Устойчивое экономическое развитие невозможно без устойчивого развития в рамках экологической системы. Забота о сохранении биоразнообразия, недопущения загрязнения, введении ресурсосберегающих технологий – прямой меркантильный, эгоистичный интерес самого человека. Экономическая безопасность не мыслится без экологической безопасности.

Говоря экономическим языком, человек должен рассматривать окружающую среду как капитал и жить только на проценты от него, ни в коем случае не проедая его. Следовательно, чтобы постоянно не обосновывать необходимость заботы о природной среде, актуально внести дополнение в определение экономики как науки.

Экономика – наука, которая изучает экономическую систему, состоящую, в том числе, из взаимодействующих элементов: ограниченных ресурсов и неограниченных потребностей человека, как часть глобальной природной системы. Таким образом, к ограничению, связанному с ограниченностью ресурсов, добавляется следующее: экономическая система ставится в зависимость от природной системы. Благодаря модернизации самого определения экономической науки, традиционный экономический подход, характеризующий потребительское отношение к природе: все, что окружает человека, существует ради него и что без человека природа не будет представлять никакой ценности: будет трансформироваться в стратегический, системный подход.

В выборе института, занимающегося распределением средств от рентного налога можно обратиться к опыту штата Аляски, где успешно функционирует Перманентный фонд штата Аляска. Д.С. Львов предлагает создать Фонд Национального дивиденда. Не столь важно название, главное, чтобы он осуществлял функцию распределения и являлся крупнейшим инвестиционным фондом, наподобие Перманентного фонда в США. Такой фонд является крупнейшим катализатором инвестиционного процесса, поскольку является крупнейшим общественным инвестиционным институтом по концентрации капитала. Руководящим органом фонда, по-нашему, должен быть Совет, состоящий из 50-80 чел. сроком на 5-10 лет, избираемых РАН. Очевидно, что это будут самые авторитетные люди, академики – научная элита страны.

Мы считаем, что около десятка перечисленных преимуществ и предложенная программа перехода к рентным отношениям в сочетании с форсированием

инвестиционного процесса за счет рентных средств и снижение деструктивного налогового бремени в совокупности дадут хороший шанс России, чтобы догнать развитые страны.

Специфика оценки стоимости нефтяных компаний *Жаровская А.А.*

Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова, Россия

При сложившемся характере российской экономики топливно-энергетический комплекс играет в ней ключевую роль – 45-55% национального экспорта составляет продукция нефтяной и газовой промышленности, равно как и более 40% поступлений в федеральный бюджет обеспечивают предприятия этих отраслей. Адекватная рыночная оценка данных компаний повышает возможность контроля и планирования финансовых потоков, в том числе в государственный бюджет, а также привлечения инвестиций в основной капитал.

Основными методами фундаментального анализа являются:

- анализ на основе чистой текущей стоимости;
- сравнительный анализ.

Модель оценки на основе чистой текущей стоимости базируется на теории дисконтирования. Несомненно, что при анализе должны учитываться особенности нефтяных компаний:

- нефтяной бизнес чрезвычайно капиталоемок, в связи с чем период отдачи на инвестированный капитал дольше, чем для многих других видов бизнеса. Таким образом, период прогнозирования. Для России, кроме того, необходимо учитывать длительность лицензии на нефтедобычу, которая составляет 20 лет (без учета разведочных работ) и 25 лет (с учетом разведки);
- стоимость акций нефтяных компаний зависит от динамики цен на нефть, причем данный риск является специфическим и может не отражаться на остальных эмитентах фондового рынка. Отсюда возникает проблема правильной оценки ставки дисконтирования, которая должна приниматься при оценке стоимости;
- немногие нефтяные компании имеют настолько диверсифицированный бизнес, что им удается нивелировать геологические риски и риски колебаний цен на нефть.

Только к таким компаниям возможно применения модели Гордона с условием постоянного роста:

$$CV = FCF(1+g)/(WACC - g),$$

где CV – стоимость компании, FCF – суммарный чистый денежный поток, распределяемый на всех инвесторов компании – кредиторов (в том числе владельцев корпоративных облигаций), владельцев обыкновенных акций и владельцев привилегированных акций, $WACC$ – средневзвешенная стоимость капитала, т. е. стоимость всех источников долгосрочного финансирования бизнеса, g – темп роста.

Практически все остальные достаточно сильно уязвимы как по отношению к геологическим рискам, так и по отношению к колебаниям цен на нефть. К таким компаниям применим подход оценки стоимости путем разбиения будущих денежных потоков на денежные потоки, рассчитываемые прямым прогнозированием индустриальных показателей (так называемый "прогнозный" период), и на денежные потоки "постпрогнозного" периода, рассчитываемого по модели Гордона.

Таким образом, стоимость компании определяется как

$$CV = \sum FCFF / (1 + WACC)^T + [FCFF(1 + g) / (WACC - g)] / (1 + WACC)^T,$$

где $FCFF$ – суммарный чистый денежный поток в последний год прогнозного периода, $WACC$ – средневзвешенная стоимость капитала прогнозного периода, $WACC_{tv}$ – средневзвешенная стоимость капитала постпрогнозного периода; g – темп роста бизнеса компании.

Для российских нефтяных компаний приемлем только такой подход к моделированию денежных потоков. Прогнозный период по причине капиталоемкости бизнеса и длительности отдачи на инвестированный капитал должен быть не менее 10 лет.

Сравнительный анализ основывается на сопоставлении различных мультипликаторов оцениваемой компании, как производственных, так и финансовых, со средними мультипликаторами по рынку, отрасли или страны в целом, или с мультипликаторами компаний-аналогов. Помимо основных финансовых мультипликаторов фондового рынка, можно ввести производственные мультипликаторы, позволяющие сравнивать нефтяные компании, такие как капитализация/запасы и капитализация/добыча. Данные мультипликаторы часто некорректно используются при сравнении российских эмитентов с зарубежными аналогами. Наиболее некорректным является прямое сравнение российских и зарубежных эмитентов по запасам. Как известно, основной объем запасов, числящийся сегодня на балансе российских нефтяных компаний, разведан еще в период существования СССР, часто данные запасы являются просто нерентабельными или на соответствующих месторождениях отсутствует инфраструктура для их разработки.

Оценка "нефтяных" эмитентов характеризуется множеством особенностей, не всегда учитываемых аналитиками; еще больше таких особенностей возникает при применении известных в мировой практике методик оценки к российскому рынку. Риски, сопровождающие деятельность портфельных инвесторов в России, многократно превышают риски аналогичных финансовых операций в экономически развитых странах, а также риски участия в прямых инвестиционных проектах.

Литература

1. Конопляник А.А., Лебедев С.В. О рисках финансирования нефтегазовых проектов//Минеральные ресурсы России. Экономика и управление, 2001, №1.
2. Мишняков В. Специфика анализа нефтяных компаний//Рынок ценных бумаг, 1999, №16.
3. Миловидов К., Мишняков В. Использование отраслевого мультипликатора "капитализация/запасы" в оценки стоимости нефтяных компаний // Рынок ценных бумаг, 2001, №4.
4. Цветков Н.А. Роль финансовых институтов в привлечении инвестиций в нефтегазовую промышленность//Территория "Нефтегаз", 2001, №2.

Проблемы кадастровой оценки земельных имуществ в условиях переходной экономики

Изварин Е.А.

Ростовский государственный строительный университет, Россия

В связи с переходом к многообразию форм собственности на землю и её использованию, введением земельного налога и арендной платы за земельные участки в значительной мере возросла потребность в проведении кадастровой оценки земель всех категорий. Необходимость получения достоверных и объективных оценочных показателей по земле и недвижимости обуславливается еще и тем, что в связи с коренными изменениями в экономике народного хозяйства земля и другая недвижимость, неразрывно связанная с ней, все в большей сте-

пени вовлекается в рыночный механизм экономики сельскохозяйственного производства, городского хозяйства и иных хозяйствующих структур.

Современная экономика, с одной стороны, объективно нуждается в достоверных показателях кадастровой оценки земель и недвижимости, а с другой – не в состоянии обеспечить наполнение процесса оценки вполне достаточной информацией из-за своего практического кризисного состояния. Исходя из этого, мы сплошь и рядом сталкиваемся с нереальными (искаженными) экономическими показателями в затратной сфере, сфере производства, ценообразования, доходности и прибыльности хозяйствующих субъектов. В этих условиях способы и методы оценки земель и недвижимости должны учитывать реально сложившуюся ситуацию и ориентироваться на выработку других взаимодействующих критериев [1].

Вместе с тем, анализ современных методических рекомендаций по кадастровой оценке городских и поселенческих земель, а также земель сельскохозяйственного назначения показывает, что самая сущность кадастровой оценки сводится практически к ее завершающему этапу – кадастровой оценке стоимости городских или других категорий земель.

При этом используются различные методы оценки: затратный, сравнительных продаж и капитализации доходов. Преобладающим в использовании при оценке стоимости является метод сравнительных продаж земельных участков и недвижимости.

Затратный метод и метод капитализации дохода практически невозможно применять из-за чрезмерной искаженности показателей этих факторов. Да и метод сравнительных продаж также страдает необъективностью, но возможно в меньшей степени, нежели другие методы. Однако при использовании этого метода показатели оценки стоимости земельного участка не отражают фактический уровень продажных цен, а потому и не имеют надежной достоверности. Такое положение относится как к землям городов, поселений, так и земель сельскохозяйственного назначения [2].

Ещё одной стороной проблемы кадастровой оценки является сложившаяся в России практика, при которой имеется две подсистемы учёта недвижимости: а) первая подсистема "ведает" земельными участками, которые подлежат кадастровому учёту, проводимому органами, ответственными за ведение земельного кадастра, б) вторая подсистема "ведает" строительными объектами (зданиями, сооружениями, строениями), которые подлежат техническому учёту, проводимыми организациями (бюро) технической инвентаризации (БТИ). Сам факт раздвоения недвижимости и системы её учёта уникален, он порождает множество проблем и, по большому счёту, является атавизмом, который рано или поздно должен быть преодолен [4]. Существенный шаг на этом пути уже сделан – принят Земельный кодекс, в котором указано на единство судьбы земельного участка и прочно связанного с ним объекта, согласно которому все прочно связанные с земельными участками объекты следуют судьбе земельных участков, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами [3]. Вот почему в данной работе будет использоваться термин "земельное имущество", объединяющий понятия "земля" и связанная с ней "недвижимость".

Таким образом, существующая система кадастровой оценки и кадастрового учёта земельных имуществ не имеет чёткого механизма осуществления и не может, по мнению автора, в полной мере использоваться при определении стоимости кадастрового объекта с нужной достоверностью.

Литература

1. Абанкина И., Высоковский А. Развитие рынка недвижимости и оценка стоимости земли // Вопросы экономики. 1994, №10, С.90-100.

2. Занадворов В.С. Экономика города: Учебное пособие. М.: ИЧП "Издательство Магистр", 1998, 272 с.
3. Земельный кодекс РФ от 25.10.2001 г.
4. <http://www.dialit-realty.com/>

Инструменты теории игр в решении проблем рыбного промысла Исаева Н.Ю.

Ростовский государственный университет, Россия

Для многих водоемов, в которых ведется рыбный промысел, более чем одна страна обладает доступом к рыболовным местам. Основания для конфликта между ними появляются, когда каждая из них пытается максимизировать выгоды своих рыбаков и потребителей, увеличивая объем вылавливаемой рыбы.

В мировой практике подобный вопрос решается на дипломатическом уровне. Однако существуют и другие методы решения. Для анализа подобной "рыбной войны" есть возможность использовать математический аппарат, применяемый в теории игр.

Сформулируем игру. Пусть объект – Азовское море. Оно является закрытым водоемом; побережье находится во владении двух стран: России и Украины. Последние являются игроками, а стратегии, которые они применяют, включают их рыбную политику: *сохранить* рациональный уровень и *исчерпать* предельно возможные нормы улова рыбы (в дальнейшем коротко "сохранить", "исчерпать"). В роли платежной функции выступает функция полезности. Пусть она измеряется в некоторых условных единицах, тогда получаем биматричную игру, представленную в таблице 1.

Таблица 1. Матрица платежных функций

		Россия	
		Сохранить	Исчерпать
Украина	Сохранить	(10; 10)	(1; 12)
	Исчерпать	(12; 1)	(4; 4)

Эта игра получила название "дилеммы заключенных".

Существует два типа игр, имеющих отношение к управлению рыбным промыслом: некооперативные игры, где игроки конкурируют, и кооперативные игры, где есть возможность урегулирования путем переговоров.

Некооперативное решение в "дилемме заключенных" не является эффективным для общества. Принцип строго доминирующих стратегий и равновесие Нэша указывают на стратегии (исчерпать; исчерпать). Приемлемое для общества оптимальное решение по Парето (сохранить; сохранить) не будет выбрано из-за желания каждой страны получить большую выгоду.

Кооперативное решение представляет собой случай, когда игроки подписывают закрепляющее соглашение перед игрой. В соглашение для каждой страны указывается та стратегия, которую она выберет в игре, и размер ее выигрыша при этом. Эти параметры находятся с помощью графоаналитического метода, разработанного Нэшем и Парето для случая договорного решения.

Рассмотренная категория игр играется только один раз. Обычно проблемы управления рыбным промыслом включают стратегическое взаимодействие двух стран, где игра регулярно повторяется. Без связующего контракта обещания, предшествующие игре, могут быть нарушены безнаказанно в стационарной игре. Но в повторяющейся игре участник, который идет вразрез с соглашением, может

быть наказан в поздних раундах игры. Для некооперативной игры необходимо выполнение условия бесконечного повторения игры.

Для использования рассмотренных выше моделей на практике необходимо исследовать функцию полезности, выступающую в роли платежной функции. Данной проблемой занимается теория принятия решений.

Литература

1. Nick Hanley, Jason F. Shogren, Ben White, – Environmental economics in theory and practice. – printed in Great Britain by TJ Press (Padstow) Ltd, 1997, P. 464.
2. Воловик С. П. Проблемы рыбного хозяйства Азово-Черноморского бассейна как составная часть комплексного управления прибрежными зонами // Сборник научных трудов АзНИИРХа "Основные проблемы рыбного хозяйства и охраны рыбохозяйственных водоемов Азово-Черноморского бассейна (1998-1999)", БКИ, Ростов-на-Дону, 2000. С.3-11.
3. Воробьев Н. Н. Теория игр для экономистов-кибернетиков. М., 1985. С.272.
4. Замков О. О., Черемных Ю. А., Толстопятенко А. В. Математические методы в экономике. М., 1999. С.368.

Роль финансовых институтов в привлечении инвестиций в нефтегазовую промышленность

Киселева Т.А.

Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова, Россия

В соответствии с недавно принятой стратегией экономического развития России до 2020 г., нефтегазодобывающей отрасли отведено место локомотива экономического роста. Планируется, что российские компании увеличат добычу нефти на 60 % (до 420-450 млн. тонн), природного газа – на 20 % (до 700 млрд. куб. м. в год). Стабильный рост добычи углеводородного сырья позволит обеспечить ежегодный экономический рост в 4-5,5 % ВВП. Это поможет создать благоприятные предпосылки для улучшения инвестиционного климата в России и развития рынка заемных капиталов.

Будущий рост добычи нефти в России, связанный с вовлечением в промышленную разработку трех новых нефтегазоносных провинций: Тимано-Печора, северная часть Каспийского моря и проекты на Сахалинском шельфе, неблагоприятная ситуация в газовой отрасли России, неудовлетворительное состояние технической базы российской нефтегазовой отрасли, требующей проведения масштабной модернизации – для реализации этих масштабных задач предприятиям нефтегазодобывающей отрасли потребуются привлечение массированных инвестиций.

Анализ текущей ситуации показывает, что инвестиционный процесс в отрасли идет в основном за счет собственных средств нефтяных компаний (около 90 % инвестиций). Однако для реализации огромного потенциала роста предприятий нефтегазовой отрасли требуются значительные инвестиции, значительно превышающие собственные инвестиционные возможности.

Объем требуемых инвестиций таков, что он требует чрезвычайно осторожного и квалифицированного подхода к выбору методов и средств финансирования.

Капитализация всех российских нефтяных компаний составляет более 24 млрд. долл. Поэтому решение о привлечении средств путем простого размещения акций привело бы к размыванию акционерного капитала и потере контроля над компаниями. Привлечение капиталов путем привлечения кредитов на столь значительную сумму также нереально. Среднее соотношение долг – собственные средства российских нефтяных компаний составляет 20%, что практически в два раза показателей для западных компаний. При достижении этим показателем 30-

35% западные банки перестанут кредитовать предприятия. Таким образом, нефтяным компаниям необходима квалифицированная и взвешенная политика привлечения средств.

Для определения оптимальной схемы финансирования необходимо ответить на несколько вопросов: где брать деньги, как привлечь деньги на оптимальных условиях и какие использовать финансовые инструменты.

Однако на подготовительной стадии разработки схемы финансирования необходимо выбрать целевую группу инвесторов и выработать схему финансирования или проект, параметры которых правильно бы отвечали требованиям этой группы, что позволит существенно снизить стоимость заимствования.

До финансового кризиса внешние рынки заимствований могли рассматриваться как наиболее благоприятный рынок "дешевых" капиталов для российских нефтяных компаний. После августа 1998 г. практически все переговоры о предоставлении долгосрочных кредитных линий были заморожены, а условия кредитования российских компаний на внешних рынках резко ухудшились. Срок кредитования российских компаний сократился с 4-5 до 1-2 лет, а процентная ставка увеличилась с 6-7 до 12-14% годовых.

Однако какой бы сложной ни была обстановка в России и на международных финансовых рынках, не исключается возможность внешнего финансирования для российских компаний уже сейчас, хотя и в ограниченных объемах.

Поскольку предложение средств на рынке невелико, компаниям приходится выдерживать жесткую конкуренцию для того, чтобы получить хотя бы часть необходимых инвестиций. Для этого лидирующие российские компании решают вопросы по укреплению доверия инвесторов (в частности, решают проблему отсутствия должного внимания к уровню корпоративного управления и непрозрачности), и хотя это процесс сложный и дорогостоящий, отдача может быть очень высокой в случае правильного подхода.

Отдельно следует отметить значение финансового инжиниринга и структурирования инструмента или сделки, которые позволяют повысить доверие инвесторов, существенно расширить круг потенциальных инвесторов и снизить его стоимость.

Анализируя развитие финансовых рынков, можно сделать вывод о том, что в случае успешного решения проблем с реализацией выплат по внешнему долгу, стоимость заимствования для российских экспортно-ориентированных компаний может снизиться до весьма привлекательных уровней. Кроме того, либеральные реформы в России приведут к росту спроса на долгосрочные финансовые инструменты. И хотя перспективы же привлечения финансовых средств с фондового рынка несколько менее оптимистичны, нефтяные компании имеют в настоящий момент значительные преимущества перед компаниями большинства других секторов в силу смещения предпочтений инвесторов в сторону "недооцененных компаний", то есть тех компаний, которые уже сегодня генерируют значительные финансовые потоки.

**Перспективы развитие государственного земельного кадастра
Российской Федерации
Сидоренко В.Н.**

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

В настоящее время в России продолжается активная деятельность по созданию государственного земельного кадастра, без которого невозможно представить успешное проведение земельной реформы и развитие рынка недвижимости. Как записано в федеральной целевой Программе "Создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра и государственного уче-

та объектов недвижимости (2002-2007 гг.)", утвержденной постановлением Правительства РФ от 25.10.2001 г. №745, создание государственного земельного кадастра даст возможность реализовать конституционные нормы и гарантии прав собственности на землю и иную недвижимость, активизировать вовлечение земли и иной недвижимости в гражданский оборот, создать основу для сохранения природных свойств и качеств земель в процессе их использования, сформировать базу экономически обоснованного налогообложения в части недвижимого имущества, а также совершенствовать систему управления недвижимостью, находящейся в государственной собственности. Постоянно обновляемые в автоматизированной системе сведения о количестве и качестве различных категорий земель позволят создать реальный инструмент контроля за происходящими изменениями, а наличие сведений о правовом режиме их использования и субъектах права на земельные участки позволит конкретизировать адресную направленность при реализации природоохранных мероприятий и персонифицировать ответственность за охрану и состояние любых категорий земель. Кроме того, создание государственного земельного кадастра приведет к созданию благоприятного делового климата и росту объемов инвестиций в реальный сектор экономики под гарантии прав на недвижимость, обеспечит оперативность и качество принятия управленческих решений по распоряжению земельными участками и прочно связанными с ними объектами недвижимости, находящимися в государственной и муниципальной собственности, за счет внедрения современных информационных технологий и повышения достоверности и полноты информации о недвижимости.

Все это требует значительных ресурсов, которые в настоящее время оцениваются в 46,6 млрд. руб. за период с 2002 по 2007 гг. Общий экономический эффект от реализации программных мероприятий в 2002-2007 гг., по имеющимся оценкам, составит более 290 млрд. руб. за счет прироста поступлений земельных платежей в бюджеты всех уровней, в том числе около 79 млрд. руб. на федеральном уровне. При этом период окупаемости затрат на реализацию мероприятий Программы составит 2-3 года.

В ходе реализации первого этапа Программы (2002-2003 гг.) предполагается завершить кадастровую оценку всех категорий земель и внести в государственный земельный кадастр сведения о более чем 15 млн. землепользованиях общей площадью 11 млн. га на землях несельскохозяйственного назначения, подготовить 12 тыс. специалистов органов технической инвентаризации, государственного учета и оценки объектов недвижимости из 2318 муниципальных образований. В ходе реализации второго этапа Программы (2004-2005 гг.) предполагается завершить формирование научно-методической базы, унифицированных технических решений, специального программного обеспечения для государственного учета в единой автоматизированной системе объектов недвижимости всех видов (земельных участков, зданий, сооружений, участков лесного фонда, обособленных водных объектов, многолетних насаждений, участков недр и пр.) как объектов права и налогообложения, предполагается подготовить еще 6300 специалистов, а также ввести в эксплуатацию информационно-справочные системы, позволяющие обеспечить массовый доступ граждан, юридических лиц, органов государственной власти к сведениям единой системы государственного учета объектов недвижимости. В ходе реализации третьего этапа Программы (2006-2007 гг.) предполагается завершить создание информационно-технической инфраструктуры системы государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости, а также провести подготовку еще 4700 специалистов.

К концу 2007 г. на территории Российской Федерации должна начать функционировать единая автоматизированная система ведения государственного зе-

мельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости в виде структурированной компьютерной сети, в состав которой входят 2318 программно-технических комплексов на уровне муниципальных образований, 89 программно-технических комплексов на уровне субъектов Российской Федерации, 7 программно-технических комплексов, обеспечивающих информационное обслуживание федеральных округов. Все вышеперечисленные мероприятия позволяют формировать, учитывать объекты недвижимости и регистрировать права на них по принципу "одного окна", что должно привести к повышению прозрачности сделок с недвижимостью, укреплению прав на недвижимое имущество, увеличить собираемость налогов, повысить инвестиционную привлекательность реального сектора экономики, а также повысить эффективность природоохранных и иных программ.

Что же сейчас имеется для успешного осуществления указанной выше программы? Во-первых, принят новый Земельный Кодекс РФ (25.10.2001 г.), третья часть Гражданского Кодекса РФ (о наследственном и международном частном праве) (26.11.2001 г.), Кодекс РФ об административных правонарушениях (30.12.2001 г.), новый Федеральный закон "Об охране окружающей среды" (10.01.2002 г.), внесены существенные изменения в ряд других федеральных законов, позволяющие упорядочить рынок объектов недвижимости разных видов. Во-вторых, проведенный автором анализ действующего законодательства показал, что на январь 2002 г. термин "земельный кадастр" можно было встретить примерно в 6,1 тыс. действующих нормативных правовых актов федерального и регионального уровня, из которых около 3,3 тыс. относятся непосредственно к земельному законодательству. Собственные законы о государственном земельном кадастре приняты уже более чем в 9 субъектах Российской Федерации, в 8 субъектах Российской Федерации приняты законы о землеустройстве, в 2 субъектах Российской Федерации приняты законы об оценке земли. Во многих субъектах Российской Федерации уже созданы и функционируют земельно-кадастровые системы (например, в Москве государственный земельный кадастр сдан в эксплуатацию 20.02.2002 г.)

Следует отметить, что создание государственного земельного кадастра для такой большой страны как России и в столь короткое время является важным этапом в истории России. Попытки такого рода предпринимались нечасто. Среди них заслуживает внимание перепись монастырских земель IX века, перепись русских земель 1245-1273 гг. во времена монголо-татарского ига, а также перепись и подробное описание всех русских земель при Иване грозном (середина XVI века), приведшие к появлению писцового земельного кадастра. Затем происходило уточнение и видоизменение этого земельного кадастра, особенно при Петре I, в связи с бурным развитием геодезии и картографии, приведшее к генеральному межеванию земель всей Российской империи 1765 г. Существенное обновление государственного земельного кадастра произошло при Николае I, когда в 1837 г. министерство государственных имуществ приступило к разработке нового земельного кадастра, активно использовавшегося позднее при отмене крепостного права в 1861 г. Структура и содержания земельного кадастра того времени напоминает государственный земельный кадастр, создаваемый в современной России. Кроме того, с введением нового земельного кодекса 1922 г. в 1924-1925 гг. началось развитие государственного земельного кадастра в СССР, а с 1956 г. стали проводиться серьезные исследования по оценке земель (определение бонитировки и экономических показателей почв). В период с 1969 по 1977 гг., после принятия в 1968 г. "Основ земельного законодательства Союза ССР и союзных республик", стал работать научный центр земельных ресурсов с общим фондом кадастровых данных, материалов почвенных и геоботанических исследований. В современной России создание государственного земельного ка-

дастра началось с 1992 г. (в 1991 г., в развитие закона РСФСР "О земельной реформе" от 1990 г., был принят Земельный кодекс РСФСР, просуществовавший до конца 2001 г, когда его сменил Земельный кодекс РФ).

С точки зрения автора, наиболее перспективными являются использование современных технологий дистанционного зондирования земли при актуализации данных на больших территориях, цифровых GPS технологий, позволяющих с точностью 3-7 мм определять координаты местоположения объектов недвижимости без использования разветвленной опорной межевой сети (актуально для городов и т.д.), использование лазерных сканеров для определения физических параметров объектов недвижимости (построение цифровых трехмерных моделей), более интенсивное использование рыночных методов оценки объектов недвижимости (доходного, затратного, сравнительных продаж), а также применение основанной на компьютерных технологиях системы регистрации прав Торренса (регистрация титулов) в ее современном виде. Кроме того, перспективным является создание многоцелевого кадастра, включающего информацию о земельно-имущественном комплексе.

Альтернативная энергетика, как фактор перехода топливно-энергетического комплекса России к устойчивому развитию *Скрипкин О.Ю.*

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

В середине XX века развитие человеческой цивилизации впервые столкнулось с глобальными экологическими проблемами. Загрязнение воздушного и водного бассейнов, истощение почв, исчезновение видов флоры и фауны, опустынивание стало спутником экономического развития. Экстенсивный путь хозяйствования доказал свою неприемлемость.

Попытки глобального моделирования и прогнозирования, оформленные в виде докладов Римскому клубу, основывались на триединстве основополагающих факторов: экономике, экологии и социума. Печальные выводы данных исследований (в частности "Пределов роста" Медоуза) предрекали коллапс цивилизации в более или менее отдаленном будущем, если человечество не обуздает два дестабилизирующих фактора: рост производства и рост населения.

Мировые лидеры имели возможность оценить всю серьезность ситуации во время Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992). Итогом встречи стало принятие документа "Повестка дня на XXI век", взявшего на вооружение концепцию устойчивого экономического развития. Такое развитие характеризуется стремлением к минимизации вредных выбросов, воспроизводству возобновимых ресурсов и снижением темпов добычи исчерпаемых ресурсов. Данный путь хозяйствования предусматривает отсутствие отрицательных экстерналий как между секторами экономики и регионами, так и между поколениями земель.

В России законодательная база устойчивого развития определена такими документами как: Указ Президента РФ от 4 февраля 1994 г. №236 "О государственной стратегии Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития" Российская газета.-1994. №26, Указ Президента РФ от 1 апреля 1996 г. №440 "О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию"; также концепция нашла соответствующее отражение в Федеральных целевых программах (в частности "Энергосбережение", "Топливо и энергетика") и Энергетической стратегии России до 2020 г.

Предметом нашего исследования является топливно-энергетический сектор экономики РФ. Он занимает лидирующее положение в народном хозяйстве по совокупности многих показателей (объем промышленного производства, нало-

говые поступления, доля экспорта, количество занятых). На его долю приходится и большая часть загрязнения окружающей среды (выбросы парниковых газов, оксидов азота и серы, неочищенные сточные воды, отвалы шлаков и пустой породы, нерекультивируемые земли).

Представляется очевидным, что оздоровление ТЭКа приведет к общему улучшению ситуации в экономике, экологии и социальной сфере. Одним из факторов перехода к устойчивому развитию является переход на использование возобновимых источников энергии (солнечная, ветровая, геотермальная энергия, энергия биомассы и пр.).

На настоящий момент доля альтернативной энергетике в топливном балансе страны составляет около 0,1%. Согласно прогнозу развития отрасли, представленному в Энергетической стратегии [2], к 2020 г. этот показатель возрастет лишь до 1%, между тем как уже сегодня экономический потенциал альтернативной энергетике колеблется на уровне 20-25% топливного баланса.

Авторы считают, необходимо выработать государственную стратегию, подкрепленную соответствующими экономическими инструментами (налоги, субсидии, кредитование), направленную на постепенное расширение сектора нетрадиционной энергетике. Реформа ТЭКа должна опираться на триединство экономического, экологического и социального. И в данном плане альтернативная энергетика полностью соответствует критериям устойчивого развития.

Литература

1. Указ Президента Российской Федерации от 1 апреля 1996 г. №440 "О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию".
2. Основные положения энергетической стратегии России на период до 2020 г. Одобрены Правительством РФ (Протокол №39 от 23 ноября 2000 г.)
3. Бекаев Л.С., Марченко О.В., Пинегин С.П. и др. Мировая энергетика и переход к устойчивому развитию. Новосибирск: Наука, 2000.
4. Бобылев С.Н. Ходжаев А.Ш. Экономика природопользования. М.: ТЕИС 1997.
5. Бушуев В.В. Устойчивость энергоэкологического развития // Энергетическая политика, 1998, №1-2.

Воспроизводственный подход к региональной экономике: необходимость применения в современных условиях Табакаева Т.В.

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

Современное состояние экономики свидетельствует о незавершенности и противоречивости социально-экономических преобразований в России, где региональные особенности оказывают исключительно сильное воздействие на воспроизводственные процессы национальной экономики. Это особенно актуально сейчас, когда регионы выступают полноправными субъектами реальных хозяйственных отношений.

В то же время неравные стартовые условия, в которые были поставлены территории в начале переходного процесса, существенно повлияли на их дифференциацию. Одни регионы с развитой промышленной инфраструктурой и высоким экспортным потенциалом смогли найти свою нишу в формирующейся рыночной системе, другие, находясь в сложном положении и до кризиса, по сей день испытывают значительные сложности.

Отсюда для адекватной оценки региональных социально-экономических проблем первостепенное значение приобретает исследование причин их возникновения. При этом наиболее эффективным в данной ситуации является применение воспроизводственного подхода, позволяющего раскрыть пропорции и функции взаимодействующих элементов хозяйства, определить уровень разви-

тия производительных сил, проследить происходящие в них изменения. Последнее достигается путем установления взаимосвязей и взаимозависимостей между элементами экономической системы на стадиях процесса производства, распределения, обмена и потребления.

Вместе с тем сама экономическая система является совокупностью взаимоотношений между такими глобальными сферами жизнедеятельности как природа и общество. Причем общество – часть природы, являющейся основным поставщиком ресурсов для обеспечения основы воспроизводственного процесса – производства. На входе в экономическую систему природа поставляет ресурсы, а на выходе – общество получает продукт, подлежащий распределению и обмену в целях удовлетворения его потребностей. При этом вопрос об исчерпаемости природных ресурсов выходит за рамки предмета исследования экономической науки в ее классическом варианте.

В то же время неразрывность задач сохранения окружающей среды и экономического развития в настоящий момент особенно очевидна: прогресс человечества тесно связан с использованием ресурсов природы, но экономическое развитие в отрыве от экологии ведет к самоуничтожению.

Поэтому сейчас встает вопрос не просто использования ресурсов, а их сохранения, не просто создания продукта, а одновременного соблюдения интересов общества, природы и экономики. Отсюда сам воспроизводственный процесс не следует ограничивать рамками только хозяйственных отношений. Необходимо более широкое его понимание, включающее не только собственно производство, распределение, обмен и потребление, но и условия осуществления воспроизводственного процесса.

Именно такая трактовка воспроизводственного подхода позволит на практике максимально приблизиться к реализации концепции устойчивого развития, принятой на Конференции ООН в Рио-де-Жанейро (1992). Последняя предполагает, что потребности нынешнего поколения должны удовлетворяться без ущемления интересов будущих, на основе социально и экологически ориентированного экономического прогресса.

Вполне очевидно, что движение в подобном направлении не может быть повсеместным. Поэтому претворение в жизнь принципов устойчивого развития требует предварительного эксперимента в рамках отдельной территории и лишь позже по мере его освоения может быть реализовано на уровне региона, а со временем и страны в целом. Как свидетельствует практика, в качестве экспериментальной площадки для подобного рода нововведений в большей мере подходят относительно слабозаселенные богатые природными ресурсами регионы. К их числу относится и Республика Алтай, расположенная на юге Западной Сибири.

Здесь в рамках проекта Программы развития ООН (ПРООН) и Фонда Потенциал 21, проводится эксперимент по практической реализации национальной стратегии устойчивого развития. Проект стартовал 15 июня 2001 г. Он включает два этапа. Задача первого этапа, продолжительность которого 14 месяцев, – отбор пилотных районов и разработка применительно к ним местных стратегий устойчивого развития. Причем в основу их формирования закладывается принцип максимального учета местных инициатив путем привлечения всех заинтересованных лиц к их обсуждению и разработке.

При успешном завершении первого этапа программы летом 2002 г. начнется второй, предполагающий вовлечение всех остальных районов в данный проект и освоение инвестиций, направленных на финансирование разработанных проектов стратегий устойчивого развития. Таким образом будут сформированы так называемые "точки роста" экономики Республики Алтай, что в дальнейшем позволит региону выйти из депрессивного состояния.

Проблемы реализации инвестиционного проекта "Голубой поток" *Темирова Э.А.*

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

Первые переговоры на официальном уровне по проекту "Голубой поток" начались в сентябре 1996 г., когда РАО "Газпром" предложило турецкому правительству рассмотреть проект строительства трубопровода протяженностью 1213 км (из них 396 км трубопровода должны пройти по дну Черного моря на глубине до 2 км). Первые переговоры по проекту "Голубой поток" между РАО "Газпром" и турецкой Botas прошли в марте 1997 г. в Анкаре. В сентябре того же года был подписан протокол о намерениях, о поставках российского газа по дну Черного моря в порт Самсун. Стоимость проекта оценивалась в \$ 3,3 млрд. Газопровод "Голубой поток" состоит из трех участков:

- На российской территории – Изобильное – Джубга (протяженность – 373 км);
- По дну Черного моря – Джубга – Самсун (протяженность – 396 км);
- На территории Турции – Самсун – Анкара (протяженность – 444 км)

Необходимый объем инвестиций для реализации проекта – \$1,5-2 млрд. Только в 2002 г., согласно своей инвестиционной программе, ОАО Газпром планирует инвестировать в проект \$590 млн. По соглашению о поставках российского природного газа в Турцию через акваторию Черного моря, которое было подписано в 1997 г., Турция выразила готовность ежегодно закупать около 30 млрд. кубометров российского газа (50-60% потребностей страны в газе). Срок действия поставок по соглашению – 25 лет. За это время ОАО "Газпром" поставит в Турцию 365 млрд. кубометров газа (около \$15 млрд. Выручки и соответственно \$4 млрд. Налоговых поступлений). В 2002 г. Газпром рассчитывает поставить в Турцию 2 млрд. кубометров газа.

Работами по реализации проекта занимается совместное предприятие "РАО "Газпром" и итальянского концерна ENI – Blue Stream Pipeline Company B.V., в котором каждый из партнеров владеет 50% УК. 3 февраля 2000 г. состоялась символическая сварка первого стыка на российской сухопутной части газопровода в районе Краснодара. Стыковка произошла на 263 км сухопутной трассы газопровода Изобильный (Ставропольский край) – Джубга (Краснодарский край, побережье Черного моря). Из 1213 км 56 км трубопровода пройдет по территории Ставропольского края, 317 – Краснодарского края. В начале февраля 2000 г. инжиниринговая компания Saipem, являющаяся подразделением итальянского нефтегазового концерна ENI, объявила о начале строительства подводной части газопровода "Голубой поток" из России в Турцию. В консорциум, созданный для выполнения работ, предусмотренных контрактом от 23 ноября 1999 г., входят Saipem S.p.A., французская Bouygues Offshore S.A., Katran-K и японский консорциум Mitsui & Co, Sumitomo Corp. и Itochu Corp. Контракт предусматривает проектирование, инжиниринг, поставки оборудования и строительство морского участка системы газопровода, который напрямую соединит по дну Черного моря месторождения природного газа России с турецкими потребителями. Морской участок системы газопроводов по проекту "Голубой поток" состоит из компрессорной станции "Береговая" (состоящая из мощнейших агрегатов способных поддерживать давление в 250 атмосфер) и двух ниток протяженностью 390 км, каждая. Ветки прокладываются на глубине 2150 м. Первая была закончена 15 февраля 2002 г. До турецкого берега, по направлению к которому движется трубоукладчик со скоростью 5 км в день, осталось 300 км. Стоимость контракта в 1999 г. оценивалась в \$1,7 млрд. Blue Stream Pipeline Company B.V. покрывает финансовые потребности проекта за счет собственного капитала (20% капитальных затрат) и финансовых средств спонсоров, включая кредиты, получаемые под экспорт газа.

Проект "Голубой поток" в дальнейшем принесет России экономические выгоды в виде дополнительных платежей в бюджет и привлечения иностранных инвестиций. Но в данный момент ОАО Газпром сталкивается с рядом проблем в осуществлении этого проекта.

Ряд проблем носят чисто контрактный характер, это отсутствие землеотводов на российской территории (разрешение на строительство), выдачу которых тормозят кубанские власти. Для КС "Береговая" все еще не поступили из Японии газоперекачивающие агрегаты. Наконец, итальянский завод неритмично и в недостаточном количестве поставляет трубы.

В результате строительство будет завершено лишь ко II кварталу следующего года. Газ, по словам Касьянова, начнет поступать в Турцию только в III квартале 2002 г. и до конца года туда будут поставлены первые 2 млрд. кубометров, в дальнейшем объем поставок будет ежегодно нарастать и в 2008 г. будет доведен до 16 млрд. кубометров. Это позволит "Газпрому" ежегодно получать доходы в \$1,75 млрд.

Однако при таких масштабах поставок возникает вопрос о способности Турции оплатить их. Экономический кризис в этой стране подорвал ее возможности. Не превратится ли турецкий рынок в аналог украинского с его неплатежами и несанкционированным отбором? Вселяет надежду тот факт, что, по словам Члена правления "Газпрома" Юрия Комарова, Турция что до сих пор не допускала задержек в оплате газа, также по его словам, уже в этом году в Турции будут введены в действие три новых электростанции общим объемом потребления газа до 6 млрд. куб. м в год.

Несмотря на все трудности проект "Голубой поток" остается крупнейшим инвестиционным проектом в постсоветской России.

К вопросу о сущности пригородных сельскохозяйственных зон *Тропинова Е.А.*

Ростовский государственный университет, Россия

Важнейшей формой взаимодействия города и села в границах определенных территорий и становление производственной сферы данной территории как социально-экономической целостности является система производственно хозяйственных связей, посредством которых регион формируется как административно-хозяйственная единица, а город и село в его рамках обмениваются результатами труда, будучи социально-экономическими и территориальными подсистемами. Связи по обмену в территориальном аспекте являют собой вертикальные связи между городом и селом; посредством кооперации, которая обуславливает качественные изменения в характере вертикальных связей, преобразуя их в интеграционные. При этом формируются внутрисельские связи по горизонтали (формирование новых структур на основе кооперации возможно и по горизонтали и по вертикали). Посредством таких связей город и прилегающая к нему сельская местность (пригородное сельское хозяйство) может рассматриваться не только в масштабах территории, но и как многоуровневая иерархия взаимосвязанных производственных и хозяйственных связей.

Основной фактор, формирующий экономическую структуру аграрного производства в пригороде, – концентрированный спрос на продукты питания и, как следствие, постепенная переориентация на продукты конечного потребления. В целом причины, обуславливающие развитие пригородного сельского хозяйства, следующие: необходимость обеспечения города продуктами ежедневного спроса; наличие экономических условий интенсивного развития отраслей, продукция которых пользуется повышенным спросом, при транспортировке, особенно длительной резко снижает потребительские свойства, что увеличивает затраты при реализации продукции.

Пригородное сельское хозяйство формируется вопреки зональной природно-обусловленной специализации, под влиянием экономических факторов, вызванных городом. Внутри пригородных АПК определяющим фактором является взаимодействие потенциала города, зависящее от расстояния. Почвенно-климатические условия имеют при этом меньшее значение. Целесообразность формирования пригородных АПК обусловлена следующими факторами:

- возможностями использования производительных сил крупных городов, городских агломераций и пригородных зон за счет преимущественно территориальных и интеграционных факторов интенсивного развития;
- реализацией внутренних резервов, разумным использованием принципа экономически оправданного самообеспечения отдельными видами сельхозпродукции;
- возможностями максимального использования для функционирования пригородных сельхозпроизводств промышленного, инфраструктурного и культурного потенциала городов.

Эффективность пригородных АПК определяется интеграционными процессами сельского хозяйства и сфер реализации. Недостатки распределительных отношений в АПК проявляются в их отраслевой специфике формирования, что тормозит выполнение их связующих функций. Существует объективная необходимость выработки форм регулирования цен.

Городская подсистема потребления воздействует как на подсистему АПК, включая и специализацию сельского хозяйства в пределах соответствующей зоны, так и подсистему материально-технического снабжения, обеспечения электроэнергией, кадрами. Влияние здесь взаимное: с одной стороны село поставляет городу продукты питания, с другой, город обеспечивает индустриализацию отраслей АПК, развитие производственной и социальной инфраструктуры села, подготовку квалифицированных кадров. То есть эффективное развитие села вне его экономических и социальных связей с городом как доминирующим ареалом сбыта производимой продукции, с одной стороны, и поставщиком материально-технических и других ресурсов, с другой, невозможно.

Значение пригородной сельскохозяйственной зоны сводится не только к обеспечению городского населения продуктами питания, но и к тому, что, передавая пригородному сельскому хозяйству полномочия по производству этих групп товаров массового потребления, агропромышленные комплексы районов, областей, получают возможность сконцентрировать ресурсы на развитии отраслей региональной специализации.

Экологизация металлургии **Тутубалина И.А.**

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

Техническое переоснащение основных фондов отрасли и новые технологии как приоритетный этап в экологизации металлургии.

Главная проблема металлургии связана с техническим и технологическим отставанием этой отрасли. Основные негативы – значительная ресурсо- и энергоемкость производства, недостаточное качество и узкий сортамент выпускаемой металлопродукции, а также низкие экологические и санитарно-гигиенические характеристики производства.

Это ведет к снижению конкурентоспособности российской металлопродукции на наиболее прибыльных рынках и вытеснению ее в сферу ресурсоемкого и экологически опасного производства первичных продуктов и полуфабрикатов.

России в наследство от СССР достался металлургический комплекс с далеко не самым современным технологическим уровнем и весьма изношенным производственным аппаратом основных переделов. Например, более 35% стали выплавляется неэкономичным мартеновским способом. Хроническим стало от-

ставание от ведущих стран по производству листового проката с покрытиями, отдельных видов труб и метизов, непрерывному литью заготовок (около 50% при среднемировом уровне почти 80%). Из-за этого, в частности, в России на производство 1 т готового проката расходуется в среднем на 50-100 кг больше стали, чем в ведущих странах (см. таблицу 1).

Таблица 1. Сравнительные технико-экономические показатели черной металлургии, 1996-1998 гг.

Показатели \ Страна	Россия	Украина	США	Япония
Сталепроизводство, %				
конверторное	51,0	44	57,5	67,7
электросталеплавильное	12,5	5,3	42,6	33,3
мартеповское	36,5	50,7	отсутствует	отсутствует
Доля непрерывного литья заготовок, %	50	13,5	93,5	96,5
Расходный коэффициент стали на 1 т проката, кг/т	1200	1230	1150	1090
Средний расход на производство 1 т проката, кг/т				
железрудных материалов	1480	1640	1010	1070
кокса	426	519	267	293
чугуна	865	866	642	726
стального лома	446	491	677	488
Выплавка стали на 1 работника, кг/год	71	46	400	630
Среднечасовая оплата труда, долл./чел. час	1,2	0,5	32	34

Отсюда приоритетной задачей экологизации металлургии является обновление ее основных фондов, способных реализовывать новые экологические и неприродоёмкие технологии металлопроизводства, которые бы отвечали следующим целям:

- улучшение качества металлопродукции (потребительских свойств и сортамента)
- улучшение экологических и санитарно-гигиенических характеристик металлургического производства
- снижение металлоёмкости металлопродукции
- повышение производительности металлургических машин и агрегатов
- экономия капитальных вложений
- снижение себестоимости металлопродукции
- экономия теплоэнергетических ресурсов
- экономия материальных издержек
- рост производительности труда.

Использование вторичного сырья

Металлургия на базе вторичного сырья сохраняет на мировом рынке свою дополняющую роль. Несомненно, она обладает значительными преимуществами по сравнению с металлургией полного цикла. Ее важнейшим конкурентным преимуществом является отсутствие затрат на добычу и подготовку к переработке природного сырья. Заводы вторичной металлургии выполняют также важные экологические функции, утилизируя металлолом и отходы. Главный ограничитель развития вторичной металлургии – ресурсы этого исходного сырья. Вне зависимости от полноты заготовки металлолома его потенциальный объем определяется главным образом интенсивностью воспроизводства основных фондов.

Как известно, объем выбытия основных фондов тесно связан с объемом их ввода. Образование ресурсов для вторичной металлургии зависит от потребности в металле для замены износившихся основных фондов. Исходя из степени вовлечения выбывающего металлофонда в переработку и изменения уровня металлоемкости основных фондов, можно определить масштабы развития вторичной металлургии и оценить целесообразный удельный вес ее в общей структуре металлургического производства.

В обозримый период обновление и расширение металлофонда (вызванное индустриализацией в новых странах) определяют незначительные изменения в пропорциях между первичной и вторичной металлургией (примерно 50 : 50). В связи с ориентацией заводов вторичной металлургии на локальные потребности их влияние на мировую торговлю останется незначительным. Применение в производстве наряду с ломом металлизированного сырья позволит в перспективе ускорить развитие данной группы предприятий и повысить их роль на мировом рынке.

Развитие металлургии на базе процессов прямого восстановления железа является основной альтернативой металлургии полного цикла. Для ускоренного развития данного производства имеются все необходимые предпосылки. В настоящее время эффективность технологий прямого восстановления выше, чем на большинстве предприятий с доменно-сталеплавильным переделом. Продукцию прямого восстановления можно эффективно использовать в домнах (окатыши) и электросталеплавильном производстве (окатыши, брикеты и паллеты). По качеству металла (содержанию примесей) она во много раз превосходит лом и чугуны.

Оценка экологической эффективности инвестиционных проектов **Фатьянова А.С.**

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

Одним из основных этапов проектного анализа является оценка общей финансовой эффективности проекта, главными критериями которой выступают NPV , IRR , PI , B/C , PBP , и где находят свое отражение результаты всех экспертиз, в том числе и экологической.

Экологические выгоды и затраты, связанные с проектом и выраженные в денежном выражении, можно представить в виде отдельной составляющей $E = B^e - C^e$, где B^e – эколого-экономические выгоды, а C^e – эколого-экономические

$$NPV^e = Investments + \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t \pm E_t}{(1+r)^t} \quad (B/C)^e = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{B_t + B_t^e}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{C_t + C_t^e}{(1+r)^t}}$$

издержки [1, С.69]. С учетом экологического фактора, критерии NPV и B/C , например, можно преобразовать следующим образом:

Как правило, при проведении экологического анализа проектов (ОВОС), основное внимание уделяется анализу затрат, связанных с экологическим ущербом, т.к. их включение в оценку может значительно уменьшить финансовую привлекательность проекта в целом. Это касается как превентивных расходов, которые ложатся в качестве дополнительных издержек на первоначальные инвестиции (например, в более чистую технологию производства, очистные сооружения, или иные виды компенсации, связанные с внешними эффектами), так и затрат, которые приходятся на завершающую стадию жизненного цикла проекта (ЖЦП), когда происходит рекультивация использованных природных ресурсов.

Выгоды, издержки, а также риски, связанные с реализацией как чисто экологических проектов, так и проектов, оказывающих воздействие на окружаю-

щую среду, часто относительно отдалены во времени и превышают ЖЦП, а, следовательно, их значимость в процессе дисконтирования с применением высоких ставок дисконта, сильно нивелируется.

Выделяют следующие основные проблемы, связанные с дисконтированием экологических выгод и затрат проекта:

- Экологический ущерб и экологические риски недооцениваются;
- Будущие экологические выгоды нивелируются и часто не учитываются;
- Применение неоправданно высоких ставок дисконта приводит к увеличению темпов использования природных ресурсов;
- Не обеспечивается защита интересов будущих поколений, что противоречит концепции устойчивого развития.

Поиску оптимальной ставки дисконта уделяется одно из главных мест при дисконтировании экологических переменных проекта. Специалисты данной области сходятся на мнении, что современные процентные ставки, как правило, слишком высоки (10-15%) даже с экономической точки зрения [3, стр. 133]. Поэтому очень часто при реализации проектов развития, правительства развитых стран мира устанавливают специальные, более низкие, по сравнению с частным сектором экономики и среднемировыми показателями, ставки дисконта (2-6%). Однако применение слишком низких процентных ставок в развивающихся странах, где главной задачей является экономический рост, в том числе за счет эксплуатации природных ресурсов, может привести к снижению инвестиционной активности, реализации неэффективных капиталоемких и природоемких проектов, а, следовательно, торможению экономического развития, росту нищеты и еще большему увеличению нагрузки на окружающую среду.

Частично перекликается с проблемой дисконтирования и проблема определения экологически скорректированного ЖЦП проекта (ЖЦП^е). Природные процессы протекают гораздо медленнее бизнес процессов, поэтому может случиться так, что негативные экологические последствия от проекта наступят далеко после ЖЦП, а, следовательно, не будут учтены в проекте и лягут тяжелым бременем на плечи будущих поколений. Кроме того, в сложившейся ситуации чисто экологические проекты, связанные с инвестициями в природоохранную деятельность выглядят неконкурентоспособными и неэффективными. Поэтому для адекватного сравнения проектов можно предложить следующую схему оценки на основании методики, применяемой в проектном анализе для разрешения несоответствия во времени денежных поступлений от проектов [2, стр. 161-164]. Причем в том случае, когда рассматривается проект, связанный с воздействием на окружающую среду, предлагается вычленение экологической составляющей в качестве самостоятельного денежного потока ($E = B^e - C^e$), или, что, то же самое, отдельного экологического псевдопроекта (проект E), дисконтирование которого целесообразно проводить с применением более низких процентных ставок.

Существует два основных способа сравнения проектов на основе NPV: можно либо сократить проект E, тогда экологическая составляющая выступает только в роли превентивных затрат, а будущие экологические выгоды и издержки, в том числе риски, просто не будут учтены; либо увеличить ЖЦП самого проекта. Существует несколько вариантов продления ЖЦП проекта, поэтому результаты оценки могут иметь существенный разброс значений, в зависимости от выбранных расчетных показателей. Тем более очевидно, что такое "удлинение" в реальности потребовало бы дополнительных инвестиций либо на нулевом этапе, либо в будущем, например, см. таблицу (где ЖЦП проекта составляет три года). Еще один способ учета экологических последствий, выходящих за ЖЦП проекта, предложен Всемирным Банком [4, стр. 62], и представляет собой процесс капитализации будущих экологических выгод и затрат, с после-

дующим присоединением полученной приведенной стоимости к результатам последнего периода ЖЦП (см. таблицу).

	Проект Е	Удлинение ЖЦП	Капитализация Е
Первоначальные инвестиции	Превентивные затраты	Investments	Превентивные затраты
Net Cash Flow по годам:			
1	—	NCF_1	—
2	—	NCF_2	—
3	—	NCF_3	$NPV (E_{4,5,6})$
4	E_4	Investments	
5	E_5	$NCF_{1(5)}$	
6	E_6	$NCF_{2(6)}$	

Таким образом, в случае использования существующих схем уравнивания жизненных циклов двух и более проектов, подлежащих сравнению, конкурентоспособность природоохранных инвестиций, несомненно, возрастает.

Литература

1. Бобылев С.Н., Ходжаев А. Ш. Экономика природопользования: Учебное пособие. М.: ТЕИС, 1997.
2. Волков И. М., Грачева М. В. Проектный анализ: финансовый аспект. 2-е изд. М.: ТЕИС, 2000.
3. Экономическая оценка проектов и направлений политики в области окружающей среды. Практическое руководство. / OECD для русской версии, 1997.
4. Pedro Belli, Jock R. Anderson, Howard N. Barnum, John A. Dixon, Jee-Peng Tan, Economic Analysis of Investment Operations, The International Bank for Reconstruction and Development / THE WORLD BANK, 2001.

Управление природопользованием и конверсия оборонно-промышленного комплекса Филина Н.С.

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

Управление природопользованием в сфере оборонно-промышленного комплекса (ОПК) включает в себя комплекс мероприятий по организации двухсторонних связей между объектами ОПК и природой, т. е. охрану природы, ее освоение и преобразование. Пути решения проблем оптимизации природопользования в сфере оборонно-промышленного комплекса определяются двумя аспектами:

1. Конверсия ОПК вызвана острой необходимостью приведения военного потенциала России в соответствии с изменившимися внешними мировыми и внутренними реалиями общественного развития, в первую очередь интернационализацией мирового хозяйства и глобализацией экологических проблем. Сегодня Россия ни по состоянию вооруженных сил, ни по состоянию военно-экономической базы не способна адекватно противостоять сколько-нибудь серьезным потенциальным военным вызовам. При таких обстоятельствах, вполне закономерно, что основной упор в обеспечении интегральной безопасности должен

сдвигаться в сторону политических, дипломатических, экономических и других невоенных мер, в частности, в области экологии, науки и техники, малоотходных, ресурсосберегающих технологий и эколого-ориентированных инноваций.

2. На современном этапе конверсия ОПК выступает как один из факторов устойчивого развития России и вызвана необходимостью проведения эколого-ориентированной структурной перестройки, позволяющей осуществить эффективное ресурсосбережение. Такая структурная перестройка национального хозяйства позволит значительно уменьшить природоемкость производимой продукции и услуг, снизить нагрузку на окружающую среду, сократить общую потребность в природных ресурсах. Т.о., главная задача конверсии ОПК определяется как сохранение качества Вооруженных Сил при существенном ограничении воздействий на территорию, воздушное и морское пространство, природные ресурсы. В современных рыночных условиях управление природопользованием в сфере ОПК означает:

- ориентацию на спрос и потребности общества в природных ресурсах и поддержании определенного качества окружающей среды;
- повышение эффективности производства при минимальных затратах природных ресурсов и воздействиях на окружающую среду;
- обеспечение устойчивого экономического развития при учете экологических факторов посредством разработки целевых природоохранных программ, экономических и административно-правовых механизмов.

При этом следует исходить из того, что основная часть объектов конверсии ОПК по характеру загрязнения мало отличается от народнохозяйственных типовых. Экологические требования, предъявляемые к размещению, строительству, вводу в эксплуатацию и к эксплуатации предприятий, сооружений и иных объектов, в полной мере относятся к военным и оборонным объектам. Отличительной особенностью объектов ОПК является приоритетность задач обеспечения обороноспособности, несовместимых на первый взгляд с природоохранными мероприятиями. Можно назвать следующие актуальные проблемы управления природопользованием в сфере ОПК:

- запрещение производства природоразрушающих средств;
- подготовка экологических кадров для ОПК;
- обеспечение экологической безопасности производства, испытания, хранения и уничтожения (утилизации) вооружений и военной техники.

Сегодня необходима углубленная разработка системы управления природопользованием в сфере ОПК, методологии военно-экологических исследований с учетом специфики этой сферы. Крайне важной применительно к разрешению проблем выбора стратегий управления природопользованием и конверсионных стратегий эколого-ориентированного развития является разработка эколого-экономического механизма и направлений формирования конверсионных программ. Т.о., активная конверсионная политика и целенаправленная стратегия управления природопользованием в сфере ОПК диктуется требованиями объективных тенденций современного развития воспроизводственных процессов, в которых экологический аспект наравне с научно-инженерными, инвестиционными, кадровыми и структурными процессами играет не просто возрастающую роль, а все более определяет эффективность и результативность воспроизводства.

Литература

1. Экология, охрана природы и экологическая безопасность. М.: МНЭПУ, кн.1, 2, 1997, 642 с.

К вопросу о развитии локомотивной отрасли России *Хронина Ю.Е.*

Российский университет дружбы народов, Россия

После распада СССР, страна находилась в глубоком экономическом кризисе, были необходимы структурные преобразования. Одним из источников их проведения стал экспорт сырья и в первую очередь нефти и газа. Сейчас ситуация в нефтяной промышленности довольно тревожная, с точки зрения долгосрочной перспективы.

Хотя величина разведанных запасов нефти в России соответствует 22 годам обеспеченности запасами при добыче на уровне 1998 г., но существует огромный потенциал, о котором говорит то, что разведанные территории страны составляет лишь 18 % [1].

Однако, несмотря на общую достаточно оптимистическую оценку состояния запасов нефти в России, за последнее время не открыто ни одного крупного месторождения, снизился прирост запасов жидкого топлива, не обеспечен ввод в эксплуатацию необходимого количества новых скважин.

Систематическое пренебрежение проведением относительно несложных ремонтов скважин привело к положению, когда 20% всего фонда находилось в бездействующем состоянии; а основная часть нефтепроводов эксплуатируется более 30 лет и нуждается в реконструкции и замене. Кроме того, содержание чрезмерных мощностей привело к тому, что их загрузка упала до 55-57%, что отражается на затратах на нефтепереработку. Сложившаяся структура и технология нефтепереработки не обеспечивают рационального использования нефтяного сырья. Глубина переработки нефти на заводах России достигает всего 63-65% по сравнению с 85-90% в развитых странах. Доля процессов, обеспечивающих глубокую переработку мазута не превышает 10% (в США – 53%) [2]. Качество нефтепродуктов не в полной мере отвечает современным требованиям: лишь 25% смазочных масел соответствует по эксплуатационным качествам мировому уровню; около двух третей производимого бензина приходится на марку А-76, имеющую такие плохие характеристики, что больше не производится нигде в мире; недостаточно производство зимних и арктических сортов. Характерно, что цены на российские нефтепродукты в среднем превышают стоимость аналогичных продуктов на мировом рынке в 1,5-2,0 раза, что проясняет структуру экспорта: в первую очередь на продажу направляется нефть, так как она стоит там значительно дороже, чем в России, а не нефтепродукты.

Снижение себестоимости добычи и переработки нефти – единственно верный путь для выживания нефтеперерабатывающей промышленности в долгосрочной перспективе. Вместе с тем реальное снижение затрат возможно на базе новых технологий. Для всего этого нужны инвестиции, а их постоянно не хватает. При сокращении добычи нефти на 40% по сравнению с 1990 г. инвестиции в нефтедобычу уменьшились в 5-10 раз. Это означает, что отрасль практически существовала за счет того потенциала, который был создан к концу 1980-х гг. Единственным положительным фактором является то, что инвестиции в нефтепереработку растут, хотя и составляют в целом всего около трети от потребного объема, а в абсолютном выражении – лишь 15-17% от инвестиций в нефтедобычу (в США 25%) [3].

Таким образом, подводя итоги всему вышесказанному, можно сделать четкий вывод – развитие нефтегазового комплекса, на который так опирается государство, находится под угрозой, по причине изношенного и несовременного оборудования, устаревшей технологии переработки нефти, отсутствия инвестиций в разведку и разработку новых месторождений и излишней направленности экспорта сырой нефти за рубеж. Необходимо предпринять меры, по стимулиро-

ванию инвестиций (в частности поднять долю нормативов по амортизации), снизить налоговое бремя на нефтепереработку и поднять на экспорт сырой нефти, стимулировать автомобильную промышленность на использование высококачественных сортов топлива, снизить энергоемкость производства и уменьшить долю топочного мазута, переходя на энергосберегающие технологии.

Литература

1. Синяк Ю.В. Потенциал развития нефтяной промышленности России // Проблемы прогнозирования, 2000, №6.
2. Щербаков С.Г. Экспортная политика России на мировом энергетическом рынке // Проблемы прогнозирования, 2001, №1.
3. Наш главный аргумент-нефть // Эксперт, 2002, №5.

Эколого-экономическое образование: проблемы и перспективы

Цветкова А.А.

Казанский финансово-экономический институт, Россия

Востребованность выпускников на рынке труда является одним из важных критериев качества получаемого студентами высшего образования. Проблема поиска перспективной работы становится все более актуальной в связи с насыщением внутреннего рынка многочисленными специалистами экономического профиля.

В данной работе я рассмотрела эколого-экономическое образование не только с точки зрения повышения уровня квалификации и престижа профессии эколога, но и как наиболее реалистичный путь выхода страны из современного экологического кризиса.

В вузах целесообразно открывать кафедры и факультеты экологии, или хотя бы на базе экономических факультетов выпускать студентов с экологическим образованием. Казанский государственный университет имеет методологически полноценный экологический факультет. Желательно усиление работы центра эколого-экономического образования в университете по повышению квалификации специалистов-экологов, актуально создание информационных сетей по налаживанию совместных практических разработок многих стран мира на базе международных научных центров для создания глобального эколого-экономического мышления. Необходимо подключение к работе данного центра имеющихся и создаваемых институтов экономики и экологии регионов, вовлечение обмена знаниями между профессорско-преподавательским составом вузов, организовать подготовку более широкого круга вузовских и школьных преподавателей. (Возможно и на базе Казанского педагогического университета).

Экобизнес и эколого-экономическое образование в нашей республике требуют дальнейшего развития. Оптимизм сегодня вселяют: энтузиазм "Дружины охраны природы" (при Казанском химико-технологическом институте), издательства "Региональной экологической газеты", движения за экопоселения, ассоциации "Экодом". Достижением в экологическом мировоззрении правительства является подписание Татарстаном договора с международной организацией "Хартия Земли". В некоторых школах плодотворно работают экологические кружки, с выездом не только на олимпиады по экологии, но и на природоохранные мероприятия. Такая подготовка школьников к будущей профессии окажет положительный результат на развитие эколого-экономического образования в вузах. После распространения эколого-экономического образования, станет реальным его применение во всех областях практической деятельности, включая промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли.

Некоторые подходы к оценке социально-экономической эффективности освоения Удоканского месторождения

Чантурия О.В.

Московский институт стали и сплавов (МИСИС), Россия

Разработка проекта освоения Удоканского месторождения меди (Читинская область РФ), разведанные запасы которого позволяют отнести его к крупнейшим в мире, имеет важное значение для народного хозяйства, социально-экономического развития, экологической обстановки в Читинской области и в других регионах.

Оценка экономической эффективности проекта предполагает обязательное проведение оценки его общественной эффективности (независимо от формы его финансирования). Ее цель – выяснить, эффективен ли проект с позиции общества [1].

Подходы к оценке социально-экономических последствий от реализации проекта различаются. Так, общественная эффективность может трактоваться как сумма прямого и косвенного экономического эффекта и выражается в денежном эквиваленте. Другой подход основан на определении общественной эффективности не столько по экономическим аспектам, сколько по социально-политическим, психологическим и пр. [3].

Оценку общественной эффективности проекта освоения Удоканского месторождения целесообразно проводить в стоимостном выражении. Не поддающиеся стоимостной оценке результаты должны быть учтены с помощью специально разработанных балльных шкал. Подход предполагает расчет показателя дисконтированного потока на основе потоков денежных средств с учетом косвенных результатов от реализации проекта, выражаемых в денежной форме. В состав косвенных результатов от реализации проекта, кроме экономических, включаются социальные и экологические, недоучет которых может значительно снизить реальную стоимость проекта. Именно при их определении и оценке возникают наибольшие трудности [2].

Некоторые из ожидаемых социальных последствий освоения месторождения – это увеличение количества занятых, улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работников, ухудшение уровня здоровья населения. Они оцениваются путем расчета экономии на создании рабочих мест, дохода от объектов жилищного и культурно-бытового назначения, потерь валового дохода, связанных с нетрудоспособностью работников.

Общественная эффективность при анализе экологических последствий выражается в минимизации вредных воздействий на окружающую среду, достаточной компенсации неизбежных экологических ущербов от планируемой деятельности, полной рекультивации нарушенных природных комплексов после ее прекращения.

Экологическими последствиями освоения месторождения, которые коррелируют с социальными, являются сокращение флоры и фауны, увеличение выбросов в окружающую среду, загрязнение земель. Обеспечение необходимого уровня экологической безопасности требуют соответствующих затрат. Их достаточность можно оценить путем сравнения размера и структуры природоохранных затрат в общей стоимости рассматриваемого проекта, сравнения экономических и экологических последствий с соответствующими характеристиками реализованных проектов. Затраты промышленных предприятий на охрану природы должны определяться на основе не "ресурсного", а "целевого" подхода, прямо ориентированного на максимальное сохранение природы. Оценка экологических последствий освоения Удоканского месторождения предлагается проводить на основе целевого подхода.

Выводы: 1. При оценке экономической эффективности реализации проекта освоения Удоканского месторождения необходима оценка его общественной эффективности в стоимостном выражении. Не поддающиеся стоимостной оценке результаты должны быть учтены с помощью специально разработанных балльных шкал. 2. При проведении оценки общественной эффективности требуется всесторонняя оценка социальных и экологических последствий, которые, зачастую, тесно взаимосвязаны. Оценку экологических последствий освоения Удоканского месторождения предлагается проводить на основе "целевого подхода".

Литература

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция). / М-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК РФ по стр-ву, арх. и жил. Политике. М.: ОАО НПО Изд-во "Экономика", 2000.
2. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. / Академия народного хозяйства при правительстве РФ. М.: Изд-во "Дело", 2001.
3. Солодская М.С. Надежность, эффективность, качество систем управления // Теоретический журнал CREDO, №17, 1998.

Истоки кризиса в электроэнергетике и возможные пути его преодоления **Ярыш Ю.В.**

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

Электроэнергетика для России сегодня – это покрытие потребности страны в искусственном освещении, практически единственный источник энергии для всей производственной сферы экономики и домохозяйств.

Российская экономика имеет ряд особенностей, которые обуславливают своеобразие и неповторимость национального энергетического комплекса: большую территорию страны, относительно суровые климатические условия, низкую надежность, высокие затраты на обслуживание и поддержание в рабочем состоянии устаревших технологий и изношенного оборудования, большой дефицит инвестиционных ресурсов и др.

В ближайшие десятилетия основой энергетического комплекса останется нефтегазовый комплекс. Высокая доля углеводородных видов топлива в энергетическом балансе страны сохранится, по мнению специалистов, на протяжении, как минимум, 20-25 предстоящих лет. В последние 10-15 лет четко проявилась тенденция к ускоряющемуся ухудшению качества минерально-сырьевой базы и росту производственных затрат, что связывает с истощением наиболее эффективных месторождений и отставанием научно-технического прогресса. Не менее важным вопросом электроэнергетики является состояние основных производственных фондов отрасли. По некоторым оценкам 2/3 производственных фондов выработали свой ресурс, а крупномасштабных государственных инвестиций ждать не приходится.

Электроэнергетика России формировалась и постоянно развивалась на основе создания Единой электроэнергетической системы. По своим масштабам и принципам оперативно-технологической организации ЕЭС является уникальной структурой.

В эпоху угольно-мазутной энергетики экономически и технологически оправданно было строительство огромных ТЭЦ и котельных, тепловых сетей с трубами метрового диаметра. Вот уже пару десятилетий главный источник первичной энергии – газ и при рациональном его использовании такая ситуация сохранится надолго. Это не просто замена одного топлива на другое, это изменение энергосистемы в целом, возможность создания малой энергетики. Газотурбинные станции могут производить именно столько тепла и электроэнергии,

сколько необходимо потребителю в каждый отдельный промежуток времени, сокращая потери и себестоимость энергии.

Существующая хозяйственно-технологическая организация отвечала жестким требованиям функционирования электроэнергетики как единого инфраструктурного организма. Она в наименьшей степени могла быть безболезненно адаптирована к рыночным условиям, и, напротив, в наибольшей степени, чем другие инфраструктурные отрасли, подверглась рыночному реформированию. Однако все реформы, проводимые в последнее время в энергетике и готовящиеся к исполнению, носят имущественный характер (в т.ч. Концепция реформирования РАО "ЕЭС России").

Использование материальных ресурсов в отрасли находится на низком уровне, который может быть существенно повышен путем сокращения потерь и использования отходов, применения новых технологий, изменения структуры производства и потребления. Энергоемкость отечественного производства в 1,8 раз выше, чем в США, и в 3 раза выше, чем в Западной Европе. Различные зарубежные и отечественные исследователи показывают, что потенциал энергосбережения достигает 50% и более текущего энергопотребления и не менее половины этого потенциала может быть отнесено к категории абсолютно эффективных мероприятий. Федеральной программой "Энергосбережение России" на 1998-2005 гг. (третьей за последние 20 лет!) намечалось к 2000 г. усовершенствовать нормативно-правовую базу энергосбережения, установить лимиты энергопотребления, организовать обследования потребителей ресурсов. Подразделения ТЭКа осуществляют ряд подпрограмм, среди которых Программа энергосбережения в отрасли "Электроэнергетика", разработанная РАО ЕЭС.

Энергетический кризис 1972-1973 гг. дал импульс ряду исследований перспектив развития мирового энергохозяйства и энергетических технологий. Если на первом этапе центральными были вопросы долгосрочной обеспеченности мирового хозяйства доступными и дешевыми энергоресурсами, и довольно быстро было доказано, что теоретически человечество располагает практически неисчерпаемыми запасами энергоресурсов, то в последнее десятилетие добавились приоритеты, связанные с сохранением окружающей среды и здоровья людей.

Энергетика участвует в формировании всех без исключения экологических проблем современности. Наибольшее количество выбросов в атмосферу дают тепловые электростанции. Газ как топливо создает единственную экологическую опасность – токсичные окислы азота в продуктах горения. Но в малых котлах на единицу энергии их образуется в пять раз меньше, чем в больших.

В связи с вышеизложенным представляется целесообразной разработка либо самостоятельной, либо в рамках программ реформирования отрасли и энергосбережения, программы развития малой энергетики. Программа могла бы включать и направления по утилизации вторичных топливных ресурсов на предприятиях, на существующих ТЭС и ГЭС, ВЭР избыточного давления, горючих ВЭР. Продление газовой паузы, включение в топливный баланс вторичных энергетических ресурсов позволило бы снизить нагрузку на окружающую среду, а также осуществить мягкий переход на альтернативные источники энергии.

Литература

1. Арбатов А. Минерально-сырьевая база страны // Экономист, №2, 2000.
2. Борисова И.Н., Воронина С.А., Кретицина Ю.С., Некрасов А.С. Экономические результаты реформирования российской электроэнергетики // Проблемы прогнозирования, №6, 1999.
3. Некрасов А.С., Синяк Ю.В. Проблемы и перспективы российской энергетики на пороге XXI века // Проблемы прогнозирования, №1, 2001.
4. Синяк Ю.В. Энергосбережение и экономический рост // Проблемы прогнозирования, №3, 1999.