

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

**Экономический факультет  
Совет молодых ученых**



**МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
СТУДЕНТОВ, АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

**«ЛОМОНОСОВ-2004»**

**СЕКЦИЯ  
«ЭКОНОМИКА»**

12–15 апреля

**Сборник тезисов**

**Москва  
ТЕИС  
2004**

ББК 65  
Л75

**Организационный комитет секции «Экономика»**

*Председатель оргкомитета секции «Экономика»* — к.э.н., к.ф.-м.н., к.ю.н. Сидоренко В.Н.,  
Председатель Совета молодых ученых экономического факультета МГУ  
*Ответственные секретари секции «Экономика»* — Камалова Гузель, Камалова Алия  
*Технический секретарь секции «Экономика»* — Алешковский Иван

**Редакционная коллегия**

к.э.н. Антипина О.Н., д.э.н. Бузгалин А.В., д.э.н. Белолипецкий В.Г.,  
к.э.н. Василюк Т.Н., к.э.н. Карасев О.И., к.э.н. Калягин К.В., к.э.н. Ляпина А.А.,  
к.э.н. Лукаш Е.Н., к.э.н. Липунцов Ю.П., к.э.н. Магомедова А.Г.,  
к.э.н. Пономарев И.П., к.э.н., к.ф.-м.н., к.ю.н. Сидоренко В.Н.,  
д.э.н. Чая В.Т., к.э.н. Яндиев М.И.

**Рецензенты**

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

Л75 **Ломоносов–2004:** Международная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых по фундаментальным наукам, МГУ им. М.В. Ломоносова 12–15 апреля 2004. Сборник тезисов. / Гл. ред. В.Н. Сидоренко. — М.: ТЕИС, 2004. — 704 с.

ISBN 5-7218-0608-7

Lomonosov–2004: International conference of the students, post-graduate students and young scientists on fundamental sciences, Moscow State University, April 12–15, 2004. Section «Economics». Proceedings / Under the general editorship of V.N. Sidorenko. — Moscow: TEIS, 2004. — 704 p.

Напечатано с готового оригинал-макета  
Оригинал-макет сборника подготовили:  
*Иван Алешковский, Сергей Рацин*

**ISBN 5-7218-0608-7**

© Экономический факультет МГУ, 2004  
© Коллектив авторов, 2004

## СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие (Foreword) _____	28
<b>ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ И ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (PROBLEMS OF NATIONAL AND GLOBAL ECONOMY)</b>	
<b>ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА</b>	
Узбекистан в процессе глобализации	
<i>Абдуллаев Д.О.</i> _____	28
Социально-экономическое воздействие международного туризма на Россию	
<i>Авдеев Д.Ю.</i> _____	30
Борьба с бедностью как приоритетная задача Всемирного Банка	
<i>Азимшоева З.М.</i> _____	31
Вызовы глобализации и стратегия развития России	
<i>Андреева А.В.</i> _____	33
Социально-этический аспект рекламы	
<i>Атмурзаева А.В.</i> _____	34
Решение проблем развития инновационной сферы России с помощью привлечения инвестиций	
<i>Ахметов Р.Р.</i> _____	36
Ukraine and WTO: how to make the pluses larger and the minuses smaller	
<i>Vadyvskiy I.</i> _____	37
Становление экономических институтов на территории Дагестана до XXI века	
<i>Бамматханов С.С.</i> _____	38
Модернизация высшего образования в условиях современных мировых тенденций	
<i>Белоглазова О.В.</i> _____	39
Реформирование системы образования в условиях глобализации	
<i>Беляева Е.О.</i> _____	40
Оффшорный аутсорсинг: мировые тенденции и возможности для стран СНГ	
<i>Боев С.С.</i> _____	42
Эволюция кредитных институтов в странах с переходной экономикой	
<i>Буй Т.Г.</i> _____	43
Современные тенденции расширения Европейского валютного союза в Балтийских странах	
<i>Ванагс И.В.</i> _____	44
Рынок страхования в Италии	
<i>Воронин Е.И.</i> _____	46
Консолидация российской экономики и мировой экономической системы	
<i>Гавва Д.В.</i> _____	47
Развитие импортозамещающих и экспортноориентированных производств в Западно-Казахстанской области	
<i>Галимова Э.Г.</i> _____	49
Иностранные инвестиции как фактор экономического развития России	
<i>Галушко Е.В.</i> _____	51
Концепция новой институциональной теории рентных отношений: системный взгляд	
<i>Гафуров С.Р., Киселева Е.Е.</i> _____	51
Ловушки экономического роста в РФ	
<i>Глушко Н.Н.</i> _____	54
Инновационная природа конкурентоспособности экономики в условиях глобализации	
<i>Гнилитская Е.В.</i> _____	56
Основные причины глобализации экономики	
<i>Говоров И.А.</i> _____	57

Инновационная деятельность как определяющий фактор устойчивого развития высокотехнологичных предприятий в условиях переходной экономики <i>Голяс С.В.</i> _____	58
Развитие межгосударственного лизинга в странах СНГ <i>Грахова М.С.</i> _____	60
Мировые финансовые центры: роль и значение для мировой экономики <i>Гречушникова Ю.С.</i> _____	61
Макроэкономическое стимулирование инноваций <i>Губанов С.О.</i> _____	62
Выбор оптимального равновесного валютного курса <i>Гусев В.Ю.</i> _____	63
Инвестиционный рейтинг России <i>Гусева О.В.</i> _____	64
Интеграция научно-технической сферы Украины и России в условиях глобализации: стратегические цели <i>Деркач А.В., Красноголовец А.М.</i> _____	66
Выявление приоритетов политики экономического роста в современной России <i>Ермакова Д.П.</i> _____	68
Европейские предпринимательские модели <i>Зарецкий А.С.</i> _____	69
Значение привлечения внешних финансовых ресурсов для экономики страны-реципиента и преимущества их привлечения в виде прямых иностранных инвестиций <i>Згривец Л.Ф.</i> _____	70
Экономический эффект международного движения капитала <i>Згривец Р.Ф.</i> _____	72
Противостояние «евро–доллар»: влияние на российские внешнеэкономические связи <i>Зорин К.</i> _____	73
Современные тенденции развития процессов слияния и поглощения в мировой экономике <i>Ивановская М.В.</i> _____	74
Процесс вступления Республики Казахстан в ВТО <i>Казым Е.А.</i> _____	76
Глобализация и образование <i>Каранец С.М.</i> _____	77
Трансформация мотивационного механизма на этапе рыночных преобразований <i>Карасева Ю.Н.</i> _____	79
Казахстан и ВТО: экономические ожидания <i>Каржаубаева А.</i> _____	80
Основные тенденции развития железнодорожной отрасли в Казахстане <i>Кертешева А.Т., Сакипова А.К.</i> _____	81
Постиндустриальное общество как экономическая категория <i>Клещева Е.С.</i> _____	83
Полная конвертируемость рубля: интеграция либо локализация? <i>Копельчук Я.С.</i> _____	84
Россия в постиндустриальном мире: проблемы догоняющего развития <i>Кривошапко С.А.</i> _____	85
Перспективы развития малого предпринимательства в Узбекистане <i>Кувандиков Ш.О.</i> _____	87
Стратегия развития экономики Республики Казахстан <i>Кумпекеев А.К.</i> _____	88

Сетевые организации и их конкурентоспособность в современной экономики <i>Лавренникова Н.В.</i> _____	89
Состояние российской экономики — кризис или рост? <i>Лебедева Е.В.</i> _____	91
Исследование зависимости социальных параметров от экономических в глобальной экономике на примере показателя «продолжительность жизни» <i>Левина И.Г.</i> _____	92
Проблемы науки и научно-техническая политика России в условиях информатизации и глобализации экономики <i>Логвинова А.В., Панченко А.И.</i> _____	94
Экономическая динамика румыно-российских отношений — новый виток развития двустороннего межгосударственного партнерства <i>Лукиан В.В.</i> _____	95
Проблемы повышения конкурентоспособности казахстанской продукции <i>Майкибаева М.Ж.</i> _____	98
Преимущества создания вертикально интегрированных ФПГ: зарубежный опыт <i>Макарова С.Г.</i> _____	100
Роль и место информационных ресурсов в глобальной экономике <i>Маслов А.И.</i> _____	102
Проблемы национальной и глобальной экономики <i>Машикова О.Ю.</i> _____	103
Банковский кризис и фактор глобализации <i>Менжулина Е.В.</i> _____	105
Всемирная торговая организация и Единое экономическое пространство: этапы большого пути <i>Моисеенко Ю.В.</i> _____	106
Интеллектуальная собственность в мировом хозяйстве <i>Нарежная Ю.А.</i> _____	107
Таможенный союз Беларуси и России: проблемы белорусского тарифного регулирования <i>Насута С.В.</i> _____	109
Ограничение конкуренции в электронной коммерции <i>Никитина И.В.</i> _____	110
Концепция эффективности потребительской инновации в условиях современной экономики <i>Новиков А.А.</i> _____	111
Перспективы использования электронных денег в Российской Федерации <i>Осипова М.В.</i> _____	112
Глобализация и НТП как процессы, находящиеся в противофазе <i>Подрезов А.В.</i> _____	114
Современный этап и перспективы развития взаимного инвестирования Украины и России <i>Полевая И.Н.</i> _____	115
Состояние, проблемы и перспективы иностранного инвестирования в экономику Украины <i>Примерова Е.К.</i> _____	116
Значение железнодорожного транспорта в развитии экономики Азербайджана <i>Расулов Г.Н.</i> _____	117
Рациональные модели взаимодействия России и Европейского Союза <i>Рацин С.В.</i> _____	118
Сбережения населения — внутренний источник экономического роста России <i>Резник Г.А., Спирина С.Г.</i> _____	120

Усовершенствование институциональной подсистемы управления государственным долгом в Украине <i>Рожко А.Д.</i>	122
Вступление России в ВТО в аспекте глобалистики <i>Романова С.А.</i>	123
Стратегические альянсы в процессе транснационализации <i>Саакян Д.Ж.</i>	125
Транснациональный капитал как новая сила в мировой экономике <i>Саакян Д.Ж.</i>	127
Перспективы вступления Республики Казахстан в ВТО: валютно-финансовые последствия <i>Сагималиева Д.К.</i>	130
Аспект ментальной и культурной глобализации как форма влияния России на глобальную систему <i>Салманова Д.А.</i>	131
Национальная конкурентоспособность и стратегия развития России <i>Сараев В.В.</i>	132
К методологии анализа экономических аспектов глобальных проблем <i>Синицкий А.В.</i>	133
Совершенствование защиты прав на интеллектуальную собственность в Республике Беларусь <i>Степаненко Д.М.</i>	135
Россия и финансовая глобализация <i>Субботина А.М.</i>	136
Оффшорный бизнес <i>Суховой Д.И.</i>	136
Интеграция банков и страховых компаний в России в условиях глобализации <i>Ульев А.В.</i>	138
Налогообложение в соответствии с вашингтонским консенсусом <i>Умерова Д.Р.</i>	139
Мировой опыт подоходного налогообложения: тенденции и перспективы <i>Урдашева А.М.</i>	140
Система государственных институтов развития в рамках стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 годы <i>Усенов М.</i>	141
Мировой рынок услуг <i>Фомин И.О.</i>	142
Положительные аспекты развития сетевой экономики <i>Хакимов А.Р.</i>	144
Внешний долг Беларуси: национальные особенности <i>Цедрик С.А.</i>	146
Единая валюта в государстве и проблема оптимальной валютной зоны: теория, практика, методы исследования <i>Чаплыгин В.Г.</i>	148
О методическом подходе к оценке оптимальности доходной структуры ВВП <i>Чебанов А.А.</i>	150
Проблемы и перспективы экономического развития России <i>Чистюхина В.Н.</i>	152
Ценообразование на продукцию чёрной металлургии Украины: проблемы и направления совершенствования <i>Чуркина Е.С.</i>	153

Региональные предпочтения отечественных и иностранных инвесторов в России <i>Шакирова Э.Р.</i> _____	155
Оценка инвестиционного климата в Казахстане <i>Шапошникова Т.В.</i> _____	156
Анализ причин банковских кризисов <i>Шахмамбетова И.Ф.</i> _____	158
Расширение ЕС: проблемы и перспективы <i>Шепель Л.М.</i> _____	159
Феномен технологий и социально-ответственные инвестиции <i>Шильяев А.А.</i> _____	160
Перспективы развития экономики России в условиях современных мировых процессов <i>Япрынцева Е.В.</i> _____	162

### **ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Дефинициарный и бихевиористский подходы к исследованию теневой экономической активности <i>Артемяева Н.А.</i> _____	164
Этическая составляющая социального капитала <i>Благородова (Заргано) И.С.</i> _____	165
Факторы формирования экономических интересов <i>Жаргалова Э.Ю.</i> _____	166
Использование теоремы Р.Коуза применительно к сфере исключительных прав <i>Забелина И.Н.</i> _____	168
Институциональная поддержка процессов трансформации государственной собственности в России <i>Климашова Л.А.</i> _____	170
Стратегия развития инноваций в России <i>Колпашникова К.К.</i> _____	171
Механизмы компенсации негативного воздействия оппортунистического поведения субъектов инвестирования <i>Кривошлыкова Е.В.</i> _____	172
Информационное общество: логика развития и принципы исследования <i>Курьшева А.А.</i> _____	173
О проблеме «теневой институциональной ловушки» <i>Лешкевич В.В.</i> _____	174
Экономический анализ тенденций и факторов трудоголизма <i>Мартынова А.П.</i> _____	175
Использование сравнительного анализа в экономических исследованиях <i>Медведев И.П.</i> _____	177
Инвестиционный климат в России: проблемы, решения, перспективы <i>Платонов С.А.</i> _____	178
Развитие транснациональных финансово-промышленных групп как перспектива экономической интеграции стран СНГ <i>Пустырева Н.Н.</i> _____	179
Страховой рынок России и тенденции его развития <i>Рабаданов Р.М.</i> _____	180
Специфика отношений и прав собственности в трансформационной экономике России <i>Сотников С.И.</i> _____	182
Институциональные детерминанты собственности <i>Тальниших М.К.</i> _____	183

Особенности российской институциональной структуры <i>Чернобровка И.С.</i>	185
---	-----

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

Вложения в информационную систему (ИС) предприятия как инвестиционный проект <i>Бобылев Е.Г.</i>	187
Имитационные модели распространения знаний в агентских сетях с различной структурой <i>Гершман Б.А.</i>	188
Прогноз цены с применением математических моделей на примере рынка сельскохозяйственной продукции <i>Голованов А.А.</i>	189
Сравнительный анализ индексов концентрации Херфиндаля–Хиршмана и Холла–Тайдмана <i>Горелкина О.Г.</i>	190
Алгоритм построения обобщенного прогноза в задаче изучения развития фондового рынка <i>Дорохов Е.В.</i>	192
Методика прогнозирования статистических показателей фондового рынка на основе аналитической аппроксимации с применением ковариационных функций <i>Дорохов Е.В.</i>	193
Системно-синергетический подход к исследованию экономических систем <i>Егурнов Л.Л.</i>	195
Проблемы использования экспертных оценок при прогнозировании спроса <i>Иванова Е.В.</i>	197
О еще одной тест-статистике на единичный корень <i>Ицхоки О.Е.</i>	198
Перманентная и временная компоненты выпуска: тестирование на единичный корень в рядах ВВП <i>Ицхоки О.Е.</i>	200
Хеджирование опционов с помощью «индульгенций» <i>Караашев Л.Г., Пискун А.К.</i>	202
Моделирование взаимосвязи валютного курса и динамики выпуска: модель Гилфасона–Шмидта и ее эконометрическая проверка <i>Картаев Ф.С.</i>	204
Моделирование инвестиционного роста предприятия, использующего кредитный ресурс <i>Ковалёва А.С.</i>	205
Методология синергизма и ее применение к трансформации экономических систем <i>Коврыжко В.В.</i>	207
Использование метода семантических дифференциалов в оценке рисков инвестиционного проекта в условиях неопределенности <i>Копытин К.В.</i>	208
Оценка работы персонала фирмы на основе интегрального критерия <i>Красовский Д.А.</i>	210
Эконометрические модели влияния уровня демократичности политического строя на темпы экономического роста <i>Култышев А.А.</i>	211
Проблемы построения меры общественного благосостояния <i>Лазарев И.А.</i>	212



Проблемы согласованности статистических данных, предоставляемых Госкомстатом РФ, на примере системы таблиц «затраты — выпуск»	
<i>Лебедев В.Ю.</i>	214
Анализ российского потребительского спроса	
<i>Лепёхин О.А.</i>	216
Некоторые вопросы использования OLG моделей при прогнозировании макроэкономической ситуации	
<i>Литовкина Е.В.</i>	217
«Квантовые» явления в статистике физических лиц	
<i>Лоцинин М.Б.</i>	219
Модель ценовой дискриминации с использованием рекламы в условиях монополии	
<i>Любченко О.В.</i>	222
Оценка экономической эффективности IT-проектов	
<i>Мазоль О.И.</i>	222
Применение оптимизационного моделирования для прогнозирования основных характеристик рынка коксующихся углей	
<i>Маркова В.М.</i>	223
Вопросы моделирования поведения фирмы, доминирующей на рынке	
<i>Паниди К.А.</i>	225
Моделирование распределения инвестиций в инновационной сфере	
<i>Пачковский Э.М.</i>	226
Имитационное моделирование институтов обмена	
<i>Пимшин В.Ю.</i>	228
Анализ инвестиций в недвижимость в составе портфеля финансовых активов (исследование для российского рынка)	
<i>Погодин С.К.</i>	229
Новые методы исследования теории длинных волн Н.Д. Кондратьева	
<i>Поляченко Н.А.</i>	230
Метод дезагрегирования индексов внешней торговли с учетом значимых товаров	
<i>Пушкин Н.А., Юрик В.В.</i>	231
Эффект Лаффера: оценка методом кусочной интерполяции	
<i>Разгильдеев А.В.</i>	232
Методика определения внутренней стоимости обыкновенных акций российских эмитентов	
<i>Рахманова Е.В.</i>	233
Определение значимости явных и латентных факторов динамики рыночной доходности обыкновенных акций российских эмитентов	
<i>Рахманова Е.В.</i>	234
Об оценке стоимости факторинга с регрессом	
<i>Родионов М.М.</i>	235
Многофакторная модель прогнозирования ВВП в странах СНГ	
<i>Рыбак С.П., Кристиневич С.А.</i>	236
Эконометрический анализ стабильности банковского сектора	
<i>Савинцева О.С.</i>	237
Эффективность деятельности экономических субъектов в рамках организации и автономно-целевой аспект	
<i>Самко С.И.</i>	239
Функция желательности Харрингтона и ее применение в маркетинговых исследованиях	
<i>Секерин Д.С., Секерин Д.В., Резник Г.А.</i>	240

Хаотическая модель экономики <i>Сидоренко В.Н., Магницкий Н.А., Сидоров С.В.</i>	245
Моделирование влияния информации на российский фондовый рынок <i>Соколин Д.Ю.</i>	241
Универсальная математическая модель налогообложения предприятия <i>Степанов Ю.А.</i>	245
Трансакционные издержки корпоративного управления <i>Тарасенко А.В.</i>	247
Модели процессов ценообразования на фондовых рынках <i>Тарасенко С.С., Артюхов С.В.</i>	248
Циклическая динамика и устойчивость макроэкономических систем <i>Тетерин А.С.</i>	250
Модель оценки доступности жилья и ипотечных жилищных кредитов в Москве <i>Туманов А.А.</i>	252
Потребительская теория страха <i>Укенов Р.М.</i>	253
Режимы валютного курса: факторы выбора <i>Фадюшин А.Б.</i>	254
Модель оптимизации обслуживания предприятием заёмных средств <i>Цветков С.А.</i>	256
Применение аддитивных и мультипликативных факторных моделей для оценки конкурентоспособности п. <i>Шкилева И.А.</i>	259
О создании системы поддержки принятия стратегических решений в компании <i>Щетко А. С.</i>	260

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

### **БУХУЧЕТ И АУДИТ**

Государственное и общественное регулирование аудиторской деятельности <i>Беляева О.М.</i>	262
Учетная политика в агропромышленных объединениях <i>Бикмухаметова А.Е.</i>	263
Субординированные кредиты <i>Булавко Л.В.</i>	265
К проблеме сущности и функциям контроллинга <i>Верижникова О.С.</i>	267
Бюджетирование как наиболее эффективный способ управления деятельностью предприятия <i>Воронцова Е.И.</i>	269
Новые стандарты аудиторской деятельности <i>Датаяшева К.К.</i>	270
Управление эффективностью бизнес-процессов на основе функционального менеджмента и функциональной калькуляции затрат <i>Евдокимов Н.А.</i>	271
Платежный бюджет как инструмент оперативного управления предприятием <i>Еникеев А.Г.</i>	273
О необходимости перехода казахстанских предприятий на МСФО <i>Каримова К.М.</i>	275
Организация учета затрат по методу ABC (Activity Based Costing) <i>Карлина Ю.О.</i>	276

Международные стандарты в статистике государственных финансов <i>Катанцева И.А.</i> _____	278
Концепция дебиторного менеджмента <i>Конярова Г.К.</i> _____	280
Управленческий учет как перспективное направление развития систем управления предприятием <i>Лазарев Д.А.</i> _____	281
Оптимизация налогообложения в условиях рыночной экономики <i>Магомедова Ш.А.</i> _____	282
Значение лимитов в осуществлении расходов бюджета <i>Магомедтагиров М.М.</i> _____	283
Особенности автодорожного строительства и его влияние на организацию учета затрат <i>Нуркашева Н.С.</i> _____	285
Особенности взыскания налога за счет имущества налогоплательщика <i>Саидова К.Р., Багамаева Д.К.</i> _____	286
Актуальные вопросы учета и анализа финансовых результатов деятельности промышленных предприятий <i>Самохин Л.В.</i> _____	287
Неплатежи как негативный фактор, влияющий на эффективность деятельности предприятия <i>Софронов Д.А.</i> _____	289
Конвергенция российской системы бухгалтерского учета и системы международных стандартов бухгалтерского учета <i>Цветкова А.А.</i> _____	291
<b>ФИНАНСЫ</b>	
Универсальный подход к определению экономических категорий: категория «инвестиции» <i>Аларин А.А.</i> _____	292
Размещение АДР на мировых рынках капитала <i>Албогачиев А.М.</i> _____	293
Организация безналичных расчетов в рыночной экономике <i>Амиралиева Д.М.</i> _____	294
Система страхования вкладов как фактор экономического роста <i>Андрианова Н.М.</i> _____	294
Российский рынок корпоративных облигаций: проблемы и перспективы развития <i>Ахтямов Б.Р.</i> _____	295
Методы оценки кредитного риска в коммерческих банках <i>Бабашова С.И.кызы</i> _____	296
Инновационный взгляд на моделирование инвестиционных портфелей в условиях периодической неэффективности российского фондового рынка <i>Белоглазов А.А., Коробов Н.Ф.</i> _____	297
Современное состояние и тенденции развития интернет-банкинга в Ставропольском крае <i>Бурым А.В., Дегтярев А.С.</i> _____	297
Кредитный потенциал коммерческого банка <i>Галстян А.Ш., Княжев Н.С.</i> _____	298
Проблемы коммерческой оценки инвестиционных проектов российскими банками (на примере АБ «Газпромбанк» (ЗАО) в г. Томске) <i>Галямов Р.Ю.</i> _____	299

Причины банковских слияний и поглощений: методологические аспекты и прогнозы для России <i>Герасименко В.В.</i>	301
Особенности брэндинга на российском страховом рынке <i>Глушкова О.В.</i>	301
Особенности оценки коммерческих рисков в России <i>Голенкова С.Е.</i>	302
Управление рисками при инвестировании в портфели облигаций <i>Голоднюк А.А.</i>	303
Российский страховой рынок в условиях глобализации <i>Грищенко Е.В.</i>	304
Использование корпоративных облигаций в операциях центрального банка на открытом рынке <i>Губанов Алексей Олегович</i>	305
Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств: что ожидать от нового закона? <i>Дунюшкина А.С.</i>	307
Либерализация валютного регулирования как угроза банковскому сектору экономики России <i>Епифанов М.А.</i>	308
Перспективные направления осуществления рекламных кампаний в банковской сфере <i>Ефименко К.Б.</i>	309
Рыночные факторы, обуславливающие проблемы оценки бизнеса в России <i>Жигирь А.А.</i>	310
Управление механизмом лизинга при реструктуризации парка отечественных воздушных судов <i>Заргано М.Г.</i>	310
Перспективы развития потребительского кредитования в России <i>Изофенко Р.Н.</i>	312
Роль финансовых рынков в экономическом развитии государства <i>Каким С.Ж.</i>	313
Венчурное финансирование инноваций в России: реалии и перспективы <i>Коланькова А.Ю.</i>	315
Количественная оценка экономических выгод реализации страховых продуктов через банк <i>Кононенко А.А.</i>	317
Статистический анализ деятельности открытых паевых инвестиционных фондов в России <i>Лилеев И.В.</i>	318
К вопросу о конкуренции на рынке банковских услуг <i>Мацяшюко Ю.Е.</i>	319
Проблемы развития банковского сектора РФ <i>Миниахметов Э. И.</i>	320
Налоговое стимулирование инвестиций в ценные бумаги <i>Москва А.В.</i>	321
Валютное регулирование в России <i>Пацанов С.В.</i>	322
Современные особенности развития фондового рынка России <i>Петрушанский В.</i>	322

Необходимость анализа потенциальных инвесторов <i>Прудников М.А.</i>	324
Рациональные механизмы оценки инвестиционных проектов <i>Рацин С.В.</i>	325
Актуальные проблемы финансовой системы России <i>Романова М.А.</i>	325
Перспективы развития процессов банковских слияний и поглощений в России на фоне общей экспансии западного банковского капитала <i>Рыбин Е.В.</i>	327
Вводный курс по корпоративным финансам: проблемы адаптации к российским программам университетского экономического образования <i>Серединский Е.И.</i>	329
Перспективы привлечения средств населения на фондовый рынок России <i>Сокуренок А.П.</i>	331
Позиции банков с участием иностранного капитала в России: итоги и перспективы <i>Тальянцев С.В.</i>	331
Взаимодействие российской корпорации с иностранными банками: опыт реструктуризации долговой политики ОАО «Газпром» <i>Тараторин П.Ю.</i>	332
Об оценке состава собственников российских коммерческих банков <i>Тер-Самвелова Н.С.</i>	333
Оценка эффективности функционирования коммерческих банков <i>Укенов О.М.</i>	335
Формы и методы интеграции банков и страховых компаний <i>Ульев А.В.</i>	336
Налоговая реформа и формирование бюджета <i>Умерова Д.Р.</i>	337
Стратегия развития региональной страховой компаний в современных условиях <i>Федякова Н.И.</i>	337
Проблема стабильности банковской системы России <i>Черных А.А.</i>	339
Оценка стоимости бренда <i>Шумаев Н.В.</i>	340
<b>ЭКОНОМИКА ФИРМЫ (ECONOMICS OF THE FIRM)</b>	
Новые маркетинговые технологии на российском страховом рынке <i>Андреева О.В.</i>	342
К оценке эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли в России <i>Андреева Р.С.</i>	343
Мотивация студентов учебной <i>Архинчеева Д.</i>	344
Differences in organizational culture: the case of Russia <i>Vabichenko J.</i>	345
Транзакционные издержки как мотив вертикальной интеграции (на примере нефтяной отрасли) <i>Бандилет А.Н.</i>	347
Вопросы моделирования ценообразования на рынке недвижимости на примере Республики Марий Эл <i>Баранов В.В., Пахмутов И.А., Шалагин П.С.</i>	350

Модель границ деятельности и путей развития компании в посткризисной экономике <i>Барсукова А.В.</i>	350
Возврат средств инвестора в венчурном инвестировании <i>Баталина Е.И.</i>	352
Инновации как фактор экономической безопасности предприятия <i>Батыргареев А.Ф.</i>	353
Структурообразующая роль организационной культуры в эдхократических организациях <i>Богатырев М.Р.</i>	354
Роль страхования в инвестиционном процессе <i>Богатырева В.С.</i>	356
Новые технологии устойчивого развития страховых компаний <i>Богославский А.В.</i>	358
Концепция зрелости организации с позиции внедрения комплексных информационных систем <i>Бондаренко Л.Г.</i>	358
Особенности отечественного инвестиционного проектирования <i>Брешев А.И.</i>	359
Роль руководства при внедрении изменений в организации <i>Валиуллов Р.В.</i>	360
Маркетинговый подход к формированию трудового потенциала предприятий <i>Ващенко Р.А.</i>	361
Системы управления качеством на предприятиях как фактор повышения конкурентоспособности продукции <i>Вдовенко А.А.</i>	362
Вертикальная интеграция топливно-нефтяных компаний <i>Воеводин А.В.</i>	363
Районные агропромышленные объединения Пензенской области. Их сущность и значение <i>Володина Т.В. Алюшев Р.Ш.</i>	365
Современные методы управления: переход к автоматизированным системам информационного обеспечения принятия решений <i>Волоцкой Д.М.</i>	366
Что понимается под перекрестным мерчендайзингом? <i>Гаврилова Н.Е.</i>	367
Основные этапы деятельности венчурного фонда <i>Гатауллина Е.В.</i>	368
Использование факторинга при финансировании текущей деятельности предприятия <i>Глухарёв К.А.</i>	370
Информационные технологии в учете финансовых операций телекоммуникационной компании <i>Глушко Д.С.</i>	371
Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий <i>Головина А.Н.</i>	372
Инновационная деятельность как определяющий фактор устойчивого развития высокотехнологичных предприятий в условиях переходной экономики <i>Голяс С.В.</i>	373
Проблемные аспекты использования торговых марок (товарных знаков) на Украине <i>Горелик А.Б.</i>	374
Развитие инвестиций бизнес-ангелов в России <i>Горская Е.В.</i>	376

Оценка интеллектуального потенциала компании <i>Гречушников Ю.С.</i> _____	377
Факторы стоимости, влияющие на формирование стратегии Интернет-компаний <i>Груздева Е.В.</i> _____	378
Венчурное финансирование предприятия <i>Гулевич В.В.</i> _____	380
Что мешает франчайзингу развиваться в России <i>Гупалова Е.Н., Гупалова О.Н.</i> _____	381
Автоматизация мониторинга дебиторской задолженности <i>Двоеглазов А.В.</i> _____	383
Развитие системы экономического планирования промышленных предприятий <i>Добындо П.П.</i> _____	384
Деятельностный анализ на предприятии <i>Дорофеев А.Ю.</i> _____	385
Маркетинг как функция управления страховой компанией <i>Дятлова Е.А.</i> _____	387
Управление эффективностью бизнес-процессов на основе функционального менеджмента и функциональной калькуляции затрат <i>Евдокимов Н.А.</i> _____	388
Система бюджетирования предприятия <i>Еникеев А.Г.</i> _____	390
Роль стратегического управления в повышении эффективности функционирования НКО <i>Еременко Т.И.</i> _____	392
Электронная коммерция <i>Жуков А.А.</i> _____	393
Факторы, влияющие на стоимость компании при разных видах реорганизации на примере транспортных предприятий <i>Зернов А.А.</i> _____	394
Управление отношениями с клиентами как основная стратегия развития малого и среднего бизнеса в России <i>Иванов Р.Ю.</i> _____	396
Проблемы обеспечения занятости населения на рынке труда <i>Казьмин А.А.</i> _____	397
Влияние информационных и коммуникационных технологий на деятельность предпринимательских структур <i>Каминский Д.С.</i> _____	399
Совершенствование системы антикризисного управления убыточными предприятиями <i>Каримова К.М.</i> _____	400
Сущность и анализ использования производственных мощностей на примере ОАО «Саянскхимпласт» <i>Карпица А.П.</i> _____	401
Проблемы эффективного управления многопрофильными объединениями предприятий <i>Карпова Т.Е.</i> _____	403
Некоторые подходы к решению проблемы стабилизации рыночного положения национальных авиаперевозчиков <i>Киртичёв Г.Б.</i> _____	405
Анализ конкурентоспособности ОАО «Пермская ГРЭС» в составе оптовой генерирующей компании №1 (на основе SWOT-анализа) <i>Кияльбеков М.Д., Такльтеков Ж.У.</i> _____	406

Использование электронных платежей в электронной торговле <i>Княжев Н.С., Галстян А.Ш.</i>	408
Планирование карьеры руководителя <i>Константинова О.В.</i>	409
Маркетинговые технологии в сфере культуры <i>Коптева И.И.</i>	411
Инвестиционная деятельность страховых компаний <i>Корзина Е.А.</i>	411
Система корпоративного управления на предприятии и методы ее оценки <i>Корнеев С.А., Дзёма В.Ю.</i>	413
России нужна мобильная автоматизированная система торговли <i>Король А.С.</i>	414
Проблема оценки текущей стоимости основных фондов предприятий в нефтегазовой отрасли России <i>Котов Д.В.</i>	416
Инновационный потенциал как условие формирования конкурентных преимуществ предприятия <i>Кочеткова О.В.</i>	417
Практическое применение принципов логистики <i>Кравченко О.В.</i>	418
К проблеме определения малого предпринимательства <i>Краскова Н.И.</i>	420
«Метод потенциалов» как способ определения стратегической конкурентоспособности промышленной продукции <i>Кришталь Н.В.</i>	421
Производить или покупать: генезис концепции аутсорсинга <i>Кудряшов Е.В.</i>	422
Контроллинг как механизм управления предприятием <i>Кузьминов А.</i>	424
Финансовое выздоровление на Бековском сахарном заводе <i>Кулагина Г.Б.</i>	426
Роль малого предпринимательства в решении проблем занятости населения <i>Лагутина О.В.</i>	427
Использование теории информации в оценке эффективности виртуальных организационных структур <i>Лепёшкина М.Н.</i>	428
Анализ бизнес-процессов как условие успешной разработки стратегического плана развития предприятия <i>Липенко Е.В.</i>	430
О возможности управления конкуренцией и сотрудничеством в первичных звеньях с целью повышения эффективности деятельности производственных команд <i>Логвинова Ж.И.</i>	431
Влияние корпоративной культуры на деловую репутацию <i>Максимова Е.В.</i>	432
Пути повышения конкурентоспособности банка на рынке банковских услуг <i>Маличенко И.П.</i>	434
Организационно-управленческие инновации как фактор адаптации к внешней среде бизнеса <i>Мартьянова А.В.</i>	435



The Balanced Scorecard — новые возможности для эффективного управления <i>Марченко М.М.</i> _____	437
SAP SEM CPM как монитор функционирования корпорации <i>Матюхин С.С.</i> _____	438
Основные принципы управления риском <i>Маиштанова О.В.</i> _____	440
Некоторые последствия от введения таможенных пошлин на импорт сельскохозяйственных товаров <i>Микаилов Э.Г.</i> _____	441
Методические подходы к управлению маркетинговым риском торгового предприятия <i>Михайловская-Ясюченко Л.В.</i> _____	443
Конкурентоспособность торговой марки <i>Мишкина О.Г.</i> _____	444
Корпоративное управление в современной российской корпорации: стратегическое и тактическое планирование <i>Ольшевский К.В.</i> _____	445
Необходимость выявления потребительских предпочтений при формировании ассортиментной политики предприятия. <i>Печеная И.А.</i> _____	448
Конкурентоспособность российской чёрной металлургии. Проблемы и пути решения <i>Пивторак С.Н.</i> _____	448
Проектное финансирование как инструмент управления рисками (институциональный подход) <i>Плаксин С.М.</i> _____	449
Развитие Product Placement в России и за рубежом <i>Побойня В.В.</i> _____	451
Выбор стратегии переговорной деятельности <i>Подоровский А.Н.</i> _____	451
Общественно-частное партнерство и реформирование транспортной отрасли <i>Попов С.В.</i> _____	453
Механизм формирования, распределения и использования дохода подразделений во внутрифирменном механизме акционерного общества <i>Рамазанов А. Н., Алклычев А. М.</i> _____	454
Новые информационные технологии в экономике Ярославской области <i>Ратехин А.С.</i> _____	455
Исследование приоритета функций на действующих предприятиях Санкт-Петербурга и организационный аудит <i>Розмыслов А.В.</i> _____	456
Методы оценки стоимости бренда <i>Селиверстова Е.С.</i> _____	457
Жесткая матричная организационная структура управления как реализация функции предприятия по управлению проектами <i>Сергунин В.А.</i> _____	459
Роль ЛПХ (личного подсобного хозяйства) в аграрной экономике Пензенской области <i>Серёгина Е.В.</i> _____	460
Особенности разработки товарной политики предприятия на конкретном товарном рынке <i>Соловейкина М.П.</i> _____	462

Автоматизированные системы диспетчерского управления пассажирским транспортом <i>Сорокин А.А.</i> _____	463
Анализ функционирования пивоваренной отрасли России в современных условиях <i>Спирина О.Г.</i> _____	464
Бенчмаркинг как ключевой фактор успеха компании <i>Суруткин А.Ю.</i> _____	466
Три «кита» корпоративного управления <i>Тимофеев А.А.</i> _____	467
Интеллектуальный капитал как основа развития предприятия <i>Тихоненко О.Л.</i> _____	468
Методы оценки эффективности иностранных инвестиций <i>Тихонова В.Г.</i> _____	469
Либерализация российского страхового рынка <i>Трегубова Г.Ю.</i> _____	471
Особенности современного корпоративного управления <i>Фёдоров Я.П.</i> _____	472
Рыночная стратегия предприятия в рамках жизненного цикла товара на российском парфюмерно-косметическом рынке <i>Федорченко Е.Л.</i> _____	473
Рыночные методы оценивания корпораций: применение для российских компаний <i>Филатова Е.С.</i> _____	475
Пути предотвращения кризисных ситуаций на предприятии с помощью экономического прогнозирования <i>Фирсов Ю.</i> _____	476
Проблемы современного российского менеджмента <i>Фисюк Е.П.</i> _____	477
Качество отечественных автомобильных компонентов и комплектующих как фактор, влияющий на рынок легковых автомобилей РФ <i>Цыденов О.Д.</i> _____	478
Повышение инвестиционной активности предприятий <i>Черных А.В.</i> _____	479
Организационная культура предприятия в системе современных социально-трудовых отношений <i>Черных Е.А.</i> _____	480
Инновационные технологии организации внутрифирменной предпринимательской среды <i>Чернятович Ю.П.</i> _____	482
Применение показателя «маржинальная прибыль» для оперативного управления предприятием <i>Шарманов А.С.</i> _____	484
Экономические аспекты развития малого предпринимательства в условиях рынка в Республике Казахстан <i>Шатинова Л.Е.</i> _____	485
Организация Кадрового Центра при Ижевском государственном техническом университете <i>Шереметов Д.А.</i> _____	486
Потоки электронного бизнеса: материальные и цифровые <i>Широносова А.В.</i> _____	487
Корпоративная интеграция и проблема привлечения инвестиций в инфраструктуру распределения природного газа <i>Шушковский В.И.</i> _____	488
Механизм взаимодействия рекламного агентства и рекламодателя на этапе поиска новых клиентов <i>Яблоков А.В.</i> _____	489

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

Теоретические аспекты уплаты рентных платежей как источника обеспечения социальных стандартов населения <i>Абянов Р.Р.</i> _____	491
Роль иностранной рабочей силы в экономическом развитии Германии во второй половине XX века <i>Алешковский И.А.</i> _____	492
Моделирование миграционных процессов: модели факторов миграции <i>Алешковский И.А.</i> _____	494
Понятие экстремальной ситуации при рассмотрении развития населения в экстремальных условиях <i>Байхатов В.З.</i> _____	496
Inequity of access to healthcare in Russian hospitals during the 1990s <i>Mathivet Benoit</i> _____	499
Эволюция социально-трудовых отношений на Украине <i>Волобуева Е.А.</i> _____	500
Инвалиды на рынке труда <i>Волохина Я.В.</i> _____	502
Реформирование пенсионных систем в России и странах Восточной Европы <i>Волошина А.Ю.</i> _____	504
Типы контроля в системе управления персоналом <i>Гамидов А.М.</i> _____	505
Кадровый потенциал российской науки: нужна ли науке молодежь, а молодежи наука? <i>Гвоздева Е.С.</i> _____	507
Гендерные различия по заработной плате на российском рынке труда: эконометрический анализ <i>Горелкина О.Г.</i> _____	509
Снижение безработицы как фактор экономического роста региона <i>Григорян Е.С.</i> _____	510
Социально-экономические проблемы питания детей на примере средней школы № 37 г.Ставрополя <i>Домницкий Д.А.</i> _____	511
Функционально-стоимостной анализ функций управления персоналом <i>Есипов В.Г.</i> _____	513
Предпосылки теоретических исследований трудового поведения несовершеннолетней молодежи <i>Жерздева Е.Н.</i> _____	515
Динамика гендерной структуры воспроизводства человеческого капитала <i>Золотарева И.Ю.</i> _____	516
Увеличение роли частных организаций и учреждений в обеспечении социальной поддержки населения в странах Европейского Союза <i>Кайлова О.В.</i> _____	518
Пенсионная реформа в Казахстане. Ее результаты и перспективы <i>Кайрат А.К.</i> _____	519
Гибкие формы трудовых отношений <i>Каляева А.Е.</i> _____	520
Социальные функции корпораций <i>Камалова А.Д.</i> _____	521

Анализ выгод и издержек использования трудового посредничества на основе современных информационных технологий для лиц, ищущих работу <i>Камалова Ю.Ф.</i>	522
Современные подходы к определению затрат на персонал <i>Козловская Е.А.</i>	524
Пенсионный статус и экономическая активность населения в старших возрастах <i>Корзина Е.А.</i>	526
Теоретический анализ рынка труда нефтяной отрасли <i>Крючкова П.В.</i>	527
Важно ли здоровье нации для развития страны? <i>Кузнецова А.В.</i>	529
Влияние здоровья на заработки и занятость <i>Кузьмич О.С.</i>	531
Роль малого предпринимательства в решении проблем занятости населения <i>Лагутина О.В.</i>	532
Методология экономико-социальной защиты из средств Фонда квотирования рабочих мест <i>Лазаренко О.В.</i>	534
Региональная дифференциация смертности в России <i>Лившиц М.Л.</i>	535
Управление человеческими ресурсами при реструктуризации предприятий: факторы успеха <i>Линге Д.И.</i>	538
Проблемы межгосударственной эксплуатации на рынке труда <i>Логвинова А.В.</i>	539
Теоретико-игровая модель миграции населения <i>Магомедова А.Г.</i>	540
Средства массовой информации как элемент инфраструктуры рынка труда выпускников вузов <i>Максименко А.Б.</i>	542
Эмпирический анализ гендерных различий в профессиональной мобильности <i>Мальцева И.О.</i>	543
Экономический анализ тенденций и факторов трудоголизма <i>Мартынова А.П.</i>	545
Проблема становления Общества Знания. Противоречия образовательной системы <i>Папазян Ж.К.</i>	546
Проблемы безработицы молодежи <i>Полуэктова Т.С.</i>	548
Профилирование безработных как инструмент адресной политики службы занятости <i>Полякова А.В.</i>	550
Сравнительная характеристика миграционных процессов на примере трех субъектов ПФО: Пенза, Н.Новгород и Саратов <i>Резник Г.А., Маскаева А.И.</i>	553
Система адресной социальной помощи в Республике Казахстан <i>Сексембаева Т.Ж.</i>	555
Основные принципы разработки системы оценки деятельности Службы занятости <i>Сидоренко С.В.</i>	556
Формирование рынка труда руководителей высшего уровня в России <i>Солнцев С.А.</i>	557

Анализ причин отказа от формирования сбережений домашними хозяйствами <i>Спирина С.Г.</i> _____	558
Менеджер проекта: должность, призвание, профессия <i>Старцева О.А.</i> _____	560
Гравитационные теории в приложении к управлению трудовой мобильностью <i>Тихомирова Н.Е.</i> _____	562
Трансформация семьи и ее функций и государственная семейная политика в контексте экономических перемен <i>Токаренко М.С.</i> _____	564
Некоторые аспекты развития социально ориентированного туризма в современных условиях <i>Шахбанов А.А.</i> _____	565
Проблемы становления российской модели системы пенсионного обеспечения <i>Шевченко Марина Валентиновна</i> _____	566
Современные тенденции социально-демографического развития сельских территорий <i>Шелудько Ю.Г.</i> _____	568
Пенсионные системы и демографические изменения в странах Центральной Европы <i>Шимчук М</i> _____	570
Социальная экономика и предпринимательство в Украине <i>Щетинская Я.В.</i> _____	570
Политика сокращения бедности в России <i>Ягодкина М.А.</i> _____	572
Развитие добровольного медицинского страхования в России <i>Ярыгина А.А.</i> _____	573
<b>ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА (STATE MANAGEMENT AND REGIONAL ECONOMICS)</b>	
Методы и опыт оценки экономичности развития производства в промышленности Ярославской области <i>Абакумова Ю.А.</i> _____	575
Региональные особенности экономико-демографического развития в России в 1990-е гг. <i>Алешковский И.А.</i> _____	576
Стратегия развития дистантного экономического образования в Московском университете (на примере ОЛ «ВЗМШ») <i>Алешковский И.А., Макарова С.Г.</i> _____	578
Направления развития ипотечного рынка Челябинской области <i>Анохина Е.Л.</i> _____	578
Проблемы региональной инвестиционной политики <i>Астахова Е.А.</i> _____	581
Государственное регулирование потребительского рынка <i>Бабаева С.Б.</i> _____	582
Государственное регулирование в рамках неоклассической экономической концепции <i>Бандилет А.Н.</i> _____	584
Инновации как фактор экономической безопасности региона <i>Батыргареев А.Ф.</i> _____	586
Инвестиционная составляющая проблемы развития отрасли ЖКХ <i>Богомолова А.В., Оленева Л.А.</i> _____	587
К вопросу регионального инновационного развития экономики <i>Бульшиев А.А.</i> _____	589

Вопросы целесообразности проведения налоговой амнистии в России на современном этапе <i>Волков Д.Б.</i>	590
Инновационный и инвестиционный потенциал Пермского края <i>Воробьева Н.А.</i>	592
Современные условия социально-экономического развития местного самоуправления в Российской Федерации <i>Галитдинов Р.А.</i>	593
Государственные программы поддержки венчурного инвестирования <i>Гладких И.В.</i>	594
Вопросы совершенствования межбюджетных отношений между муниципальными образованиями и поселковыми и сельскими советами <i>Гончарова М.А.</i>	596
Состояние и перспективы пользования и владения землей в Дагестане в современных условиях <i>Джафарова З.К.</i>	597
Особенности формирования бюджета муниципального образования на примере города Барнаула <i>Егошин М.А.</i>	599
Использование теоремы Р. Коуза применительно к сфере исключительных прав <i>Забелина И.Н.</i>	600
Государственное регулирование туристского бизнеса в России <i>Иванова Е.В.</i>	602
Модель развития региональной электроэнергетики <i>Ивлев А.Е., Шаповалов М.В.</i>	603
Основные направления налогового планирования на региональном уровне <i>Казимагомедова З.А.</i>	605
Проблема развития инновационной деятельности Ставрополя <i>Калашников А.А.</i>	607
Монополизм на финансовых рынках России: необходимость и возможность регулирования <i>Камалова Г.Д.</i>	608
Межбюджетные отношения: проблемы и перспективы развития <i>Карпухно И.А.</i>	609
Проблемы развития туризма в Кабардино-Балкарской республике <i>Керефова Е.Р.</i>	611
Государственное управление производственной эффективностью методом средних издержек в условиях естественной монополии <i>Коваль О.В.</i>	612
Управление финансовым обеспечением развития регионов с помощью инструментов рынка ценных бумаг <i>Коковина Е.Е.</i>	614
Некоторые особенности управления депрессивным регионом и их определяющие факторы (на примере Алтайского края) <i>Колесников Р.В.</i>	615
Муниципальный маркетинг как инструмент реализации стратегии развития города <i>Красильникова А.А.</i>	616
Таможенный союз России и Беларуси: риски реализации тарифной политики <i>Куманева С.Г., Юрик В.В.</i>	617

Формирование краевых структур в современной экономике России <i>Курохтин Ю.А.</i> _____	619
Проблемы информатизации деятельности ЖКХ <i>Лемешкина И.М.</i> _____	621
Деятельность органов Федерального казначейства и ее роль в обеспечении целевого использования бюджетных средств на современном этапе <i>Макашарипова У.М.</i> _____	622
Региональные возможности использования налоговых преференций для регулирования инвестиционного процесса <i>Макимова Е.В.</i> _____	623
Городской благотворительный фонд как механизм финансирования инициатив местного сообщества <i>Маличенко И.П.</i> _____	625
Экономические предпосылки зарождения инновационных процессов в структуре университета классического типа <i>Малышенко А.В.</i> _____	627
Разработка новых способов образовательного кредитования в России <i>Мацяшико Ю.Е.</i> _____	628
Необходимость государственного регулирования инновационной деятельности <i>Меджидов Али И.</i> _____	629
Современное состояние мониторинга удельной стоимости жилья на примере Пятигорска <i>Медовый В.В., Медовый А.Е.</i> _____	631
Regional cooperation within the confines of the Baltic Euroregion <i>Mizgalski M.</i> _____	632
К вопросу об определении рынка коррупционных услуг <i>Морозова Н.О.</i> _____	633
К вопросу об эффективности налоговых освобождении: региональные аспекты <i>Мусаева Х.М.</i> _____	635
Инвестиции и проблемы технологического обновления производственной базы региона <i>Оленева Л.А., Богомолова А.В.</i> _____	636
Региональная политика занятости в условиях реструктуризации экономики <i>Омилаева И.Б.</i> _____	637
Финансирование дефицита государственного бюджета <i>Полубень А.А.</i> _____	638
Государственное регулирование социально-экономического развития коренных малочисленных народов Севера России <i>Раков А.А.</i> _____	639
Причины и последствия несоблюдения налогового законодательства <i>Рамазанова Л.М.</i> _____	641
Место и роль вузовской науки в российской экономике <i>Рыбалкин Д.В.</i> _____	642
Инвестирование строительной индустрии региона <i>Сибирская Е.В.</i> _____	643
Законодательное обеспечение государственной инновационной политики <i>Степаненко Д.М.</i> _____	645
Эффективный механизм государственного управления потребительским рынком <i>Тамаева А.М.</i> _____	646
Проблемы банкротства и необходимость совершенствования законодательства о банкротстве <i>Укенов О.М.</i> _____	647

Фонд гарантирования вкладов как инструмент государственной экономической политики <i>Укенов О.М.</i>	648
Сравнительный анализ эффективности деятельности свободных экономических зон и территорий приоритетного развития в Польше, России и Украине <i>Ушаков А.А.</i>	649
Основные направления государственной политики вовлечения результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот <i>Федотова Е.И.</i>	650
Концепция развития города Омска: достоинства и недостатки <i>Юмаев Е.А.</i>	652

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

Особенности ценового регулирования рынка молока в промышленно развитых странах <i>Айешева Б.Б.</i>	653
Об оценке валовых сборов основных сельскохозяйственных культур в Российской Федерации в 1990–2002 гг. <i>Акопян С.М.</i>	654
Проблемы формирования системы особо охраняемых природных территорий Корякско-Камчатского региона <i>Бунчук И.В.</i>	656
Диагностика мотивации эколого-ориентированных инвестиций <i>Генералова Ю.В.</i>	658
Необходимость и особенности перехода предприятий к экологическому качеству продукции <i>Горшков Д.В.</i>	659
Опционные стратегии на рынке зерна Казахстана <i>Ержанов Б.М.</i>	661
Современные проблемы анализа земельно-имущественного комплекса мегаполиса <i>Изварин Е.А.</i>	662
Теоретические аспекты экономического ущерба от загрязнения окружающей среды <i>Ильчева М.В.</i>	663
Некоторые аспекты концепции устойчивого развития сельского хозяйства <i>Казанников А.А.</i>	664
Кредитная кооперация как механизм кредитования сельского населения <i>Кизилова Н.В.</i>	666
Проблема исключения ПВХ из хозяйственной деятельности: взгляд экономиста <i>Кононов В.В.</i>	667
Садоводство России как фактор ее экономического процветания <i>Кудиновой Т.В.</i>	669
Маркетинговые технологии формирования конъюнктуры регионального рынка продовольствия <i>Лещинска У.</i>	670
Эколого-экономические показатели устойчивого развития <i>Луцник И.Ф.</i>	671
Региональные особенности землепользования и роль кооперативов в аграрном производстве <i>Манджиев С.С.</i>	673



Меры по ликвидации неплатежей в электроэнергетике России (на примере ОАО «Удмуртэнерго»)	
<i>Мацкевич И.Е.</i>	674
Использование энергосберегающих технологий в быту	
<i>Мацкевич Н.И.</i>	676
Функционирование интегрированных организаций в АПК Красноярского края	
<i>Мочевинский А.В.</i>	677
Реформирование собственности в сельскохозяйственных предприятиях Республики Казахстан	
<i>Мустафиева А.Т.</i>	679
Способы управления экономической устойчивостью сельскохозяйственного производства	
<i>Носов В.В.</i>	680
Международный опыт финансирования особо охраняемых природных территорий и сохранения биологического разнообразия	
<i>Олофинская Н.Е.</i>	681
Перспективы развития зерновой отрасли в России	
<i>Осипов В.А.</i>	683
Перспективы развития кадастров в сфере использования природных ресурсов и охраны окружающей среды на федеральном и региональном уровнях	
<i>Сидоренко В.Н.</i>	685
Совершенствование системы ведения садоводства в современных условиях	
<i>Соломахин М.А.</i>	687
Формирование конкурентоспособных производственных систем в сельском хозяйстве	
<i>Суюндикова Г.С.</i>	689
Инвестиционная стратегия предприятия АПК	
<i>Сяськая О. Ю.</i>	690
Основные направления государственной поддержки хозяйств пригородной зоны как субъектов локального продовольственного рынка	
<i>Тропинова Е.А.</i>	692
Интеграция на селе как средство оздоровления АПК	
<i>Усенов М.</i>	693
Нефть и газ стран Каспийского региона и политические и экономические интересы России и Европейского Союза	
<i>Цвек-Карпович Я.</i>	695
Эколого-экономическая оценка лесоресурсного потенциала региона	
<i>Цыденов Д.Д.</i>	697
Тенденции и перспективы развития топливно-энергетического комплекса России на современном этапе	
<i>Черкашин О.Я.</i>	698
Энергетика в системе природопользования	
<i>Ярыш Ю.В.</i>	699

## Предисловие

Данный сборник содержит тезисы выступлений на секции «Экономика» международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов 2004», которая состоялась 12–15 апреля 2004 г. в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова.

В оргкомитет экономической секции поступило более 600 тезисов, из которых были отобраны наилучшие (около 480 тез.) из 137 вузов и других организаций более чем из 70 городов России (400 тез.), Украины (41 тез.), Казахстана (20 тез.), Беларуси (11 тез.), Польши (4 тез.), Азербайджана (2 тез.), Узбекистана (2 тез.), Таджикистана (1 тез.), Франции (1 тез.), Германии (1 тез.), Эстонии (1 тез.), Латвии (1 тез.). Наиболее активными (по количеству присланных заявок) оказались МГУ им. М.В. Ломоносова (128 тез.), Ростовский государственный университет (48 тез.), Казахстанский филиал МГУ им. М.В. Ломоносова (14 тез.), Дагестанский государственный университет (13 тез.), Орловский государственный технический университет (10 тез.), Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова (9 тез.), Киевский национальный университет им. Т.Г. Шевченко (9 тез.), Ставропольский государственный университет (9 тез.), Волгоградский государственный технический университет (8 тез.), Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации (8 тез.), Донецкий национальный технический университет (7 тез.), Пензенский государственный университет архитектуры и строительства (7 тез.), Самарская государственная экономическая академия (6 тез.), Ижевский государственный технический университет (6 тез.), Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет (6 тез.), Санкт-Петербургский государственный университет (6 тез.), Донецкий национальный университет (5 тез.), Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова (5 тез.). Наиболее активными оказались участники из Москвы (165 тез.), Ростова-на-Дону (52 тез.), Санкт-Петербурга (18 тез.), Киева (17 тез.), Астаны (16 тез.), Донецка (13 тез.), Махачкалы (13 тез.), Белгорода (11 тез.), Ставрополя (11 тез.), Орла (10 тез.), Пензы (10 тез.), Волгограда (9 тез.), Самары (9 тез.), Минска (8 тез.), Ижевска (7 тез.), Саратова (6 тез.), Красноярска (5 тез.), Томска (5 тез.), Уральска (5 тез.), Ярославля (5 тез.), Варшавы (4 тез.), Иркутска (4 тез.), Мичуринска (4 тез.), Пятигорска (4 тез.), Чебоксар (4 тез.). 67% отобранных тезисов представлены иногородними и зарубежными участниками, а также участниками из других вузов Москвы.

Отобранные по итогам конференции лучшие статьи будут опубликованы в сборнике материалов конференции.

Проведение экономической секции было бы невозможным без долговременного и усердного труда аспиранток экономического факультета МГУ Гузель Камаловой и Алии Камаловой, взявшим на себя огромную работу по организации деятельности экономической секции, приему, обработке и систематизации тезисов.

Сборник тезисов не вышел бы свет без помощи студентов экономического факультета Ивана Алешковского и Сергея Рацина, подготовившим макет сборника тезисов. Оргкомитет конференции также выражает благодарность студентам и аспирантам Владимиру Новикову, Евгению Серединскому и Андрею Подрезову, Анне и Софья Морозовым, Екатерине Галушко за помощь в подготовке конференции.

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@econ.msu.ru](mailto:smu@econ.msu.ru).

*Председатель Совета молодых ученых,  
к.э.н., к.ф.-м.н., к.ю.н. В.Н. Сидоренко*

## Foreword

This book presents the proceedings on «Economy» Section of International Conference of the students, post-graduate students and young scientists on fundamental sciences «Lomonosov 2004», which was held in April 12–15, 2004 at the M.V. Lomonosov Moscow State University.

From totally more than 600 application forms and proceedings, which arrived in the organising committee, were competitively selected about 480 proceedings from 137 universities and institutes from more than 70 cities of Russia (400), Ukraine (41), Kazakhstan (20), Belarus (11), Poland (4), Azerbaidzhan (2), Uzbekistan (2), Estonia (1), Germany (1), France (1), Latvia (1), Tadzikistan (1) have arrived in organizing committee of conference.

The most active (by quantity of the sent proceedings) are M.V. Lomonosov Moscow State University (128), Rostov State University (48), Kazakhstan Branch M.V. Lomonosov Moscow State University (14), Dagestan State University (13), Orlov State Technical University (10), V. Shukhov Bergorod State State Technical University (9), T. Shevchenko Kiev National University (9), Stavropol State University (9), Volgograd State Technical University (8), Financial Academy under the Government of the Russian Federation (8), Donetsk National Technical University (7), Penza State University of Architecture and Building (7), Samara State Economic Academy (7), Izevsk State Technical University (6), St.-Petersburg State Engineer-Economic University (6), St.-Petersburg State University (6), Donetsk National University (5), P. Demidov Yaroslavl State University (5).

The most active (by quantity of the sent proceedings) are participants from Moscow (165), Rostov-on-Don (52), Sankt-Peterburg (18), Kiev (17), Astana (16), Donetsk (13), Mahkachkala (13), Belgorod (11), Stavropol (11), Orel (10), Penza (10), Volgograd (9), Samara (9), Minsk (8), Izevsk (7), Saratov (6), Krasnoyarsk (5), Tomsk (5), Uralsk (5), Yaroslavl (5), Warsaw (4), Irkutsk (4), Michurinsk (4), Pyatigorsk (4), Cheboksary (4). 67% of proceedings come from other universities.

The best articles will be published in the Materials of the Conference.

The conference organizing committee expresses the special acknowledgments to students and PhD students of Economic Faculty G. Kamalova and A. Kamalova, I. Aleshkovski, S. Razin, A. Podrezov, E. Seredinski, Anna and Sofiya Morozovy, E. Galushko for the help during the proceedings and conference 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@econ.msu.ru](mailto:smu@econ.msu.ru).

*Head of the Young Scientists' Council  
Ph.D. Vladimir Sidorenko*

# ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ И ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

## *ГЛОБАЛИЗАЦИЯ, МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА*

*Узбекистан в процессе глобализации*

*Абдуллаев Джамшид Обидович*

*Самаркандский государственный университет, Республика Узбекистан*

*E-mail: Jama2003@yandex.ru*

Глобализация мировой экономики актуализирует проблему специфики функционирования национальной экономики на фоне общемировых тенденций. Глобализация не сводится к быстрому распространению в последние годы процессов (связей, потоков), протекающих на уровне мировой экономики в целом. Суть глобализации в том, что в разных странах мира, независимо от национальной специфики (но не устраняя ее), формируется модель экономики, которая функционирует на основе общих принципов, обеспеченных однотипными институтами. Условия деятельности предприятий, конкурентная среда, денежные системы, финансовые рынки, инвестиционный климат, налоговое законодательство, таможенные условия и многое другое «приводятся к общему виду» и обеспечиваются сходной правовой инфраструктурой. Глобализация означает, что национальные экономики разных стран однотипны, функционируют на базе одних и тех же принципов как на уровне отношений между субъектами экономики, так и на макроуровне, образуя тем самым единую мировую экономическую систему. В этих странах разделяются общие социальные ценности, ставятся сходные социально-экономические задачи. Перемещаясь из страны в страну, экономические субъекты — фирмы, владельцы факторов производства, потребители — находят там привычную (известную им) и предсказуемую «среду обитания».

Для вхождения в глобальную систему страна должна быть подготовлена: ее население, государственные деятели, руководители фирм должны понимать, что экономика содержит в числе прочего нравственные компоненты. Многими десятилетиями рыночная экономика воспитывала у своих субъектов следование определенным правилам поведения, законопослушность, деловую дисциплину, владение честными методами конкуренции, понимание центральной роли потребителя, роли общественной координации и самоорганизации и т.п. В нашем обществе все это иногда воспринимается как нечто малозначимое субъективное (в отличие от значимого, объективного).

В этом смысле Узбекистан сегодня еще не готов быть на равных с развитыми странами. Но формирование рыночной экономики в Узбекистане есть движение в направлении, пройденном этими странами.

Более того, оно является необходимым условием для вхождения нашей страны в глобальную экономическую систему. С учетом мирового опыта гораздо быстрее пройдет предварительный этап формирования рыночной экономики.

Процесс глобализации многосложен и конкретизируется в целом ряде явлений. В конце второго тысячелетия мир в значительной степени меняет модель своего развития. Изменения многообразны и многоплановы, они отражают новое состояние мировой экономики. Но в этом движении есть нечто общее и главное. Это главное — изменение места человека в современном мире, в экономической системе в особенности. Прогресс в новой экономике связан с осознанием роли человека в мире. Данное явление получило образное название «вызова времени», так как требует к себе особого внимания, преодоления старых традиций, изменения планов и действий людей, организаций, государств, теоретического осмысления. Динамика общественного развития вообще и экономического в частности обусловлена, прежде всего, максимальным использованием

творческого потенциала людей, их способностей совершенствовать свою деятельность, создавать новое знание. И именно здесь мы сильнее всего отстаем от наиболее развитых стран мира, а отнюдь не в материальном производстве, в технологии и т.п.

В Узбекистане проводится последовательная политика, направленная на развитие и всестороннее расширение международных экономических связей со всеми странами мира. На сегодняшний день Республика Узбекистан уже подписала большое количество конвенций и соглашений, регулирующих международные отношения в различных сферах, в том числе в экономике, и вступила во многие авторитетные международные организации. Узбекистан использует режим наибольшего благоприятствования с 38 странами дальнего зарубежья, с 34 странами заключены соглашения «О защите и взаимном поощрении инвестиций».

По мере укрепления позиций Узбекистана на мировой арене принципы внешнеэкономической деятельности детализировались. На сегодняшний день в соответствии с законом «О внешнеэкономической деятельности» основными из них являются:

- Свобода и экономическая самостоятельность субъектов внешнеэкономической деятельности;
- Равенство субъектов внешнеэкономической деятельности;
- Недопущение дискриминации при осуществлении торгово-экономических отношений;
- Взаимовыгодность при осуществлении внешнеэкономической деятельности;
- Защита государством прав и законных интересов субъектов внешнеэкономической деятельности.

На базе принятых законов и основополагающих принципов сформирована независимая внешнеэкономическая политика, отвечающая интересам, росту авторитета и положения страны в мировом сообществе, в частности:

- Созданы институциональные основы и развивается инфраструктура внешнеэкономических связей. В составе СССР Узбекистан практически не имел возможности для самостоятельной работы на мировом рынке. Поэтому в число важнейших задач в начальный период реформирования вошли формирование внешнеэкономического комплекса республики и создание нового механизма регулирования внешнеэкономической деятельности.
- Проводится политика либерализации внешнеторгового режима. С момента обретения Узбекистаном независимости в 1991 году его правительством последовательно была разрушена государственная монополия внешней торговли, существовавшая в дореформенный период, и сформирован новый механизм внешнеэкономической деятельности. Была создана нормативно-правовая база для самостоятельного выхода предприятия на внешний рынок, обеспечения надежных гарантий деятельности иностранных инвесторов. В Республике проводилась политика развития локализирующих производств, использующих местное сырье, с одновременным созданием потенциала экспортоориентированных производств.
- Активизировалась политика, направленная на всемерное стимулирование экспорта, что позволит расширить присутствие Республики на мировых рынках. Правительством была разработана Программа развития экспортного потенциала, которая нацелена, прежде всего, на обеспечение условий для устойчивого роста объемов экспорта и совершенствование его структуры на основе максимального использования имеющегося ресурсного и производственного потенциала. На основе данной программы создаются совместные производства с участием иностранных компаний по переработке хлопка-сырца, производству легковых автомобилей и автобусов, электробытовой аппаратуры, соков, напитков, сельскохозяйственной продукции, обуви и т.д.

Вовлечению Республики Узбекистан в общемировой процесс глобализации серьезно мешает относительная транспортная изоляция. Узбекистан находится слишком

далеко от рынков Востока и Запада. Это создает трудности в транспортировке товаров и увеличивает расходы по их доставке на международные рынки. Поэтому Узбекистан с первых лет независимости начал проводить политику, направленную на поиск новых более экономичных транспортных коридоров.

Выполнение всех вышеперечисленных мероприятий создаст необходимые условия для успешной интеграции Узбекистана в мировое сообщество.

## **Социально-экономическое воздействие международного туризма на Россию**

*Авдеев Дмитрий Юрьевич*

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

*E-mail: Dmitry10031982@rambler.ru*

Россия занимает огромную территорию, владеет богатыми природными и культурными ресурсами для развития индустрии туризма. Но, несмотря на огромный потенциал туристической индустрии в России, туризм в нашей стране не достиг уровня развития, сопоставимого с развитыми странами. При этом туризм оказывает огромное влияние, как прямое, так и косвенное не только на занятость, ВВП, платежный баланс страны и налоговые поступления, но и на мировой имидж нашей страны. Поэтому приоритет развития внутреннего, въездного и социального туризма был особо выделен в Федеральном законе «Об основах туристической деятельности РФ» от 24.10.96. К сожалению, в России преобладает выездной туризм, отрицательно влияющий на торговый баланс нашей страны. Выездной туризм по объему затрат валюты значительно превзошел валютные поступления от въездного туризма. За 1994–1999 гг. россияне потратили на заграничные поездки около 42,5 млрд. долл. (в статье используются данные Всемирной Туристической Организации). Так, в 2001 году с туристической целью за рубеж выехало порядка 4 млн. человек, а въехало только 2,3 млн., в результате чего наша страна потеряла порядка 3,2 млрд. долл. Это означает, что туризм является одним из важнейших источников утечки твердой валюты. Надо отметить, что существует положительный тренд числа приезжающих в Россию туристов и сокращения отрицательного сальдо платежного баланса. По величине доходов от туризма, которые в 1999 году составили 7,1 млрд. долл., наша страна заняла 11 место после Австралии, а удельный вес России в мировом экспорте и импорте туристических услуг находился на уровне 1,3% и 2,8% соответственно, что существенно выше показателей, характеризующих торговлю услугами в целом.

С точки зрения воздействия туризма на экономику, то с переходом российской экономики на рыночные рельсы в ее туристическом секторе произошли коренные изменения. Турбизнес в нашей стране быстрее, чем многие другие отрасли, адаптировался к рыночным условиям. Отечественные турфирмы дали порядка 100 тыс. новых рабочих мест, что положительно сказалось на рынке труда. Основное развитие получили коммерческие предприятия наряду с исчезновением социального туризма из-за отсутствия государственной поддержки. Хотя в России не ведется четкой статистики занятых в туристической отрасли, по данным правительства Москвы число людей прямо или косвенно занятых в системе услуг гостеприимства (с учетом сотрудников туристических фирм, гостиниц, аэропортов, транспортных компаний, музеев, кафе, ресторанов и т.д.) к 2001 г. достигло 8 млн. человек по всей стране, и это число постоянно увеличивается.

Рассматривая налогообложение туризма, следует отметить, что эта отрасль выделена в нашем законодательстве как приоритетная и пользуется рядом налоговых льгот. Не подлежат налогообложению услуги по перевозке пассажиров: услуги, оказываемые учреждениями культуры и искусства, а также определенного типа туристические путевки. Прямые поступления от туризма в бюджет в 2001 г. составили 300 млн. долл., но эта цифра

не учитывает мультипликативного воздействия туристических расходов на отечественную экономику. По экспертным оценкам, в результате охвата туризмом различных отраслей экономики (от транспорта и питания до сферы искусства), оборачиваемость средств в данном секторе составляет порядка 5 уровней, поэтому цифру бюджетных доходов от туризма можно увеличить в несколько раз.

Современное развитие туризма в России характеризуется наличием глубоких противоречий в его организационной структуре, в направленности развития, в состоянии качественных и количественных характеристик. С одной стороны, современное состояние туризма в России расценивается как кризисное, связанное с резким падением достигнутых ранее объемов предоставления туристских услуг, сокращением материальной базы туристической отрасли и значительным несоответствием потребностям населения в туристических услугах. Негативные изменения произошли в инфраструктуре туристической отрасли страны. Рост транспортных тарифов и сокращение социального туризма явились причиной снижения коэффициента заполнения подавляющего большинства российских гостиниц. При этом следует отметить низкое качество гостиниц среднего класса, что также ограничивает развитие туризма.

С другой стороны, отмечаются высокие темпы строительства туристических объектов, отвечающих самым высоким мировым стандартам, значительное увеличение выездов россиян в зарубежные поездки, рост числа туристических организаций по всей территории России.

При всех объективных трудностях и проблемах в развитии отечественного экспорта туристических услуг именно по этой статье возможно приращение доходов по экспорту услуг в целом. Для этого имеются все необходимые условия: быстрорастущий мировой рынок туристических услуг, подавляющая часть которого приходится на близко расположенные европейские и азиатские страны, а также наличие уникальных природных и культурно-исторических памятников. Однако инфраструктура туристического бизнеса недостаточно развита. Но все же основные причины пока еще низких показателей экспорта туристических услуг заключаются в сохраняющейся социально-политической нестабильности, криминогенной обстановке, неоптимальной ценовой политике отечественных туристических и транспортных компаний, неэффективной организации туристического бизнеса в целом. Прогнозы же развития туризма в нашей стране довольно оптимистичные. Так, Всемирная Туристическая Организация предполагает, что к 2020 году Россия может войти в первую десятку стран — самых популярных направлений туризма.

### **Борьба с бедностью как приоритетная задача Всемирного Банка**

*Азимшоева Зухра Марватшоевна*

*Таджикский государственный национальный университет, Республика Таджикистан*

*E-mail: Zuhra79@mail.ru*

Международных организаций в мире насчитывается свыше 4 тыс., из них 300 — межправительственные.

Всемирный Банк — это международная организация, задачей которой является борьба с бедностью на глобальном уровне. Всемирный Банк решает эту задачу, используя свои ресурсы и развивая сотрудничество с партнёрами для оказания странам-клиентам помощи в достижении устойчивого отвечающего интересам всех слоёв общества экономического роста.

Всемирный Банк — многостороннее кредитное учреждение, состоящее из пяти тесно связанных между собой институтов, общей целью которых является повышение уровня жизни в развивающихся странах за счет финансовой помощи развитых стран: Международный банк реконструкции и развития, Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК), Международное агентство по

инвестиционным гарантиям (МАИГ), Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС).

«Бедность не порок — её не надо стыдиться, а надо с ней бороться, во благо себя и всего мирового сообщества». Почти половина населения мира живёт менее чем на \$2 в день. Главный критерий бедности — это прожиточный минимум.

Республика Таджикистан после распада СССР пережила гражданскую войну (1992–1997г). Резкий спад экономики страны составил 60%. Рост ВВП за 2003 г. составил 9,1%. (Это около \$170 на душу населения). При этом рост промышленного производства составил 8,2%, а рост сельскохозяйственного производства составил 15%. Экономика РТ сильно зависит от воды, необходимой не только для орошения, но и для выработки электроэнергии. В 2003 г. индекс потребительских цен составил 114,5%, в том числе на продовольственные товары 117,0%, непродовольственные товары 106,3% и платные услуги населению 109,9%. Среднемесячный темп инфляции в потребительском секторе за 2003 г. составил 1,14% (против 1,0% в 2002 г.). Внешнеторговый оборот составил по итогам 2003 г. 1453,9 млн. долл. Экспорт: 736 млн. долл., а импорт: 717,9 млн. долл. Около 95% сельских домохозяйств не в состоянии приобрести минимальную потребительскую корзину (определённую правительством в размере около 50 долл. на человека в месяц), при этом 17% населения проживает в условиях бедности. Экономика РТ и большинство населения в особенности бедное сельское население зависит от сельскохозяйственного сектора. Перед правительством стоит задача общественной и экономической реконструкции. С помощью международных организаций и международных финансовых институтов правительство осуществило реформы на макро и секторальном уровне; снизило контроль над рынком. Приватизация государственных отраслей промышленности и земельная реформа являются характерными чертами его стратегии. Правительство и международные финансовые институты признают серьёзность проблем сельской бедности, в связи с этим осуществляются проекты, которые окажут практическую поддержку в разработке стратегии развития сельского хозяйства, направленной на решение проблем бедности.

Проекты должны внести вклад в создание условий, необходимых фермерам и сельскохозяйственному сектору для устойчивого роста путём индивидуальных и групповых инициатив. Целями являются снижение бедности путём увеличения продуктивности сельскохозяйственного производства, возможности трудоустройства, увеличения доходов, а также доступа к питьевой воде и пользованию канализационной системой для сельского населения, информация и обучение населения в плане разъяснений их прав, выбора и обязанностей. Итак, подводя итог, можно сказать о том, что Всемирный Банк был создан с целью оказания помощи в восстановлении и развитии экономики входящих в него стран. Группа Всемирного Банка поставила перед собой цель содействовать экономическому и социальному прогрессу развивающихся стран, повышению эффективности их хозяйствования, чтобы их население имело более богатую и удовлетворительную жизнь. Для этого Всемирный банк оказывает финансовую помощь этим странам, в их числе и Таджикистану, и выступает в роли советника, а также стимулирует инвестиции из других источников. Всемирный банк предоставляет ссуды исключительно платежеспособным заемщикам и в основном для того, чтобы финансировать потенциально высококорентабельные проекты. Он заимствует свои ресурсы на финансовых рынках развитых стран, и поэтому его кредиты также предоставляются на рыночных условиях. Все это показывает, что Всемирный банк играет огромную роль в Международных отношениях.

#### Литература

1. Актуальные проблемы деятельности международных организаций // Отв. ред. Г.И. Морозов. М: Международные организации, 1982.
2. Акенеева Ж. Проблемы реформирования сельского хозяйства // Общество и экономика, №7–8 1999.



3. Азия и Россия. Экономические связи в 2000 г. М: Бизнес пресс, 2001.
4. Всемирный банк Годовой отчет 2002 г.
5. Вестник Национального Банка Таджикистана.
6. Герчикова И.Н. Международные организации 2003 г.
7. Даниельс.Д. Радеба М.Х. Международный бизнес. М: Дело, 1994.
8. Джозеф Стиглиц Глобализация: Тревожные тенденции М, 2003.

### **Вызовы глобализации и стратегия развития России**

*Андреева Алина Владимировна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: andrejeva@nm.ru*

К отличительным чертам международной жизни в XXI в. относится возросшая роль глобализации, ее последствий, которые проявляются на пересечении цивилизационных и глобализационных процессов. Возросла интернационализация экономических процессов, и резко усилилась их синхронизация на основе развития информационных и новых финансовых технологий. Сегодня под влиянием новых тенденций произошла смена парадигм в основных сферах жизни и общепринятых представлений сторонников глобализационной концепции. Национальные государства неоднозначно реагируют на вызовы, связанные с утверждением новой глобальной парадигмы развития. Глобальное развитие экономики сопровождается серией мини-кризисов, возникающих в экономической и социальной сфере, в международно-дипломатической, геополитической или иных областях.

Державы в таких условиях стоят перед дилеммой: как решать возникающие проблемы — на пути толерантности, культуры мира, ненасилия и признания многоцветия и многовариантности развития самобытных культур и институтов или же на основе принципов гегемонизма, диктата, принятия односторонних решений об использовании силы. От правильного выбора стратегии развития во многом зависит, какая из тенденций — к равноправному сотрудничеству государств, или же, напротив, к углублению расхождений, противоречий между ними — будет доминирующей в XXI в. Глобализация — естественное продолжение развивающейся экономической цивилизации. И в то же время по ряду определяющих черт она оказывается альтернативой тому развитию, которое в истории принято называть Новым временем, Модерном.

Процесс, который обозначают понятием глобализация, длится уже несколько десятилетий. Глобализацию исследователи определяют как распространение западной модели развития на все остальные страны планеты, что фактически служит теоретическим обоснованием однополюсного и универсального мирового порядка. В большинстве случаев западная модель развития общества признается образцовой и прогрессивной, в отличие от любых иных моделей развития, что представляется, с нашей точки зрения, достаточно спорным.

Интеграция в новый мировой порядок происходит не на взаимовыгодных условиях, а путем насильственного насаждения западной модели развития. Формируется новый мировой порядок, структурно базирующийся, как отмечает В.М. Коллонтай, на высоком уровне обобществления хозяйства и на непрерывно усложняющейся сети взаимозависимостей<sup>1</sup>. Происходит расщепление национального комплекса и расслоение общества. Конкурентоспособность все чаще переходит с микроуровня на макроуровень. Конкуренция и рынок в глобальной экономике утрачивают свою доминирующую позицию, теряют инициативу и выполняют в большей степени прикладную роль. Правила игры на глобальном рынке меняются. Уже не столько капитал ищет покровительства у государства, сколько государство (регион) стремится привлечь в определенную национальную экономику транснациональный капитал. В усложняющихся общественных системах возникают конкурирующие интересы хозяйственных, социальных, политических агентов и эти интересы не представляют

собой единый «национальный интерес». Резко меняются сложившиеся структуры, механизмы регулирования, основы организации и управления, соотношения сил.

С конца Средних веков в Западной Европе создается фактически новая цивилизация, которая удачно названа Ю.М. Осиповым (МГУ) экономической цивилизацией. Ее основной чертой является подчинение всех целей, ценностей, критериев — ценностям и критериям экономическим. Глобализация экономики — переворот в рамках экономической цивилизации, она оказывает определяющее воздействие на вектор развития всех национальных государств, всех мега-операторов.

Современная мировая экономическая система управляется и жестко контролируется всемирным экономическим центром (мировым правительством). Глобальная экономика, согласно концепции Ю.М. Осипова, «не столько строится снизу — объективно, сколько выдается сверху — субъективно. Этому служат *финансизм* и *мирохозяйственный центризм*, владеющие особым рода информацией и рычагами влияния на любые мировые информационные потоки, не слишком доступные, а то и вовсе не доступные, рассредоточенной и инфантильной периферии»<sup>1</sup>.

Главным измерителем жизненных успехов человека, его социального статуса, результатов государственной политики становятся деньги, прежде всего, доминирующая иностранная валюта стран центра. Глобальная экономика последовательно вовлекает все страны в созданную ею экономическую систему, в постоянно ускоряющуюся гонку за прибылью и материальным богатством. Современная стратегия развития российской экономики, проходящая период трансформационных преобразований, нацелена на дальнейшую либерализацию. В этих условиях возникает вопрос о возможном альтернативном глобализации варианте развития. Способна ли Россия сохранить себя как самостоятельную экономическую систему?

### **Социально-этический аспект рекламы**

*Атмурзаева Алёна Владимировна*

*Кабардино-Балкарский государственный университет, Нальчик, Россия*

*E-mail: NOA777@mail.ru*

Свобода выбора товара и услуги не менее важна, чем свобода политическая или религиозная. Сама по себе рекламная психология неэтична. Реклама создает искусственный спрос на товары, организуя систему «принудительного потребления». Реклама порой оказывается своего рода «социальным наркотиком» — играя на свойственном всякому человеку желании что-то в жизни изменить, реклама предлагает ему довольствоваться лишь новой вещью, представляя товар как осязаемый знак реальных изменений. Реклама — лишь инструмент, а как он будет использован, всецело зависит от чувства долга и нравственной ответственности самого создателя рекламы. Рекламотворчество должно быть конструированием психологического лекарства, освобождающего потребителя от тревог, страхов и излишней озабоченности. На практике же реклама лишь закрепляет и распространяет стихийно складывающиеся привычки, настроения, иллюзии, стереотипы и предрассудки, используя их, но не стремясь изменить к лучшему. Цель всякой рекламы — «Купи товар, даже если он тебе не нужен». В большинстве случаев, несмотря на заявления некоторых профессиональных рекламопроизводителей, влияние осуществляется тайно, скрыто, косвенно. Все так называемые «научные методы внушения» являются на деле приемами манипулирования, т.е. механического управления поведением людей. Каждое рекламное объявление затрагивает положение покупателя в структуре общества — другими словами, оно может дать ему дополнительное удовлетворение или ввергнуть в состояние тревожного одиночества как человека, потерявшего ориентиры. Специалисты по рекламе никогда не должны забывать о том, что рекламные объявления, с виду невинные игрушки, ставят под

---

<sup>1</sup> Осипов Ю.М. Глобальное и национальное в экономике // *Философия хозяйства* 2003. № 6. С.11.

вопрос саму личность будущего клиента, его социокультурную адаптацию и общество в целом с его вековыми устоями. Реклама, свободно используя свойства бессознательной психики человека, стала инструментом целенаправленной манипуляции. Она апеллирует к коллективному бессознательному. Это влияние приводит в движение скрытые психические силы социума, обладающие колоссальным могуществом и во многом совершенно непредсказуемые. Само по себе манипулирование является ничем иным как замаскированным насилием над сознанием, заставляющим ни о чем не подозревающих людей поступать против собственной спонтанности, действовать в интересах рекламодателя. Реклама — грозное оружие давления на общественное подсознание, далекое от оптимальности. Сила профессионально организованного психопрограммирования практически неодолима. Методы рекламы могут быть использованы и в целях воспитания, и в целях образования, и в целях тотального управления поведением масс. Эффективнейшие рекламные кампании конца XX века доказывают фантастическую эффективность умелого влияния на поведение масс.

Это не означает, что реклама плоха сама по себе. Профессионал никогда не должен забывать о могуществе используемых им методов и относиться к своей работе с должной ответственностью. Правда, возможности как-то регламентировать психологическую сторону рекламного бизнеса нет, а потому вся надежда — на порядочность и чувство долга конкретных творцов, способных уловить грань между информированием и оболваниванием ни о чем не подозревающих обывателей.

Среди рекламопроизводителей существует распространенное мнение, что, несмотря на то, что в рекламе присутствует элемент манипуляции, однако нет доказательств того, что она способна оказывать сильное манипулирующее воздействие. Личный опыт использования марки нельзя игнорировать. Однако существуют товары, которые все еще продаются за счет веры в элементы продвижения и неуверенности относительно результатов использования товара. Так, например, можно продолжать принимать омолаживающие таблетки, потому что они как таковые рекламируются, и потребители приписывают им свое здоровье или утверждают, что болезни могли бы быть хуже, если бы не эти таблетки. Однако для потребителя реклама — это лишь источник информации. Он или она сталкиваются со многими другими элементами, влияющими на их мнение: друзьями, референтными группами, ассоциациями потребителей и государственными институтами. С таким мнением можно вполне согласиться, но все же, мы считаем, что потребители принимали бы более адекватные решения, если бы им не предоставляли вводную в заблуждение информацию.

Для современной рекламы характерно обилие различных психологических методов и техник, большая насыщенность рекламными сюжетами средств массовой информации и высокая концентрация одних и тех же рекламных сюжетов за один и тот же промежуток времени. Потребитель окружен постоянным насыщенным рекламным информационным фоном. Это во многом приводит к ощущению «навязчивости», увеличению «барьера невосприимчивости» к рекламе, желание действовать ей наперекор.

Все чаще реклама становится агрессивной, вторгаясь в нашу личную жизнь, формируя нас и подчиняя своим целям. Постепенно реклама подчиняет себе не только индивидов, отдельные группы, но и все общество, прививая ему свои ценности, моральные и нравственные устои, то есть свою этику.

Этот процесс должен идти в обратном направлении, а именно: индивид, а затем и все общество, должны формировать в рекламе добропорядочность, добросовестность и этичность. Сегодня это отражается (хотя, на наш взгляд, не достаточно полно) в российском законодательстве о рекламе. Однако, как это часто бывает в российской правовой практике, законы существуют только на бумаге, на деле же они мало применимы. И согласно нашему исследованию ФЗ «О рекламе», большинство статей закона не реализуются на практике. Этому бесспорно есть свои объяснения, и мы предлагаем следующие рекомендации:

- уточнение и конкретизация некоторых формулировок в законе в определении понятий «недостоверности», «недобросовестности» и «неэтичности»;
- ужесточение правовых рамок для рекламопроизводителей и рекламодателей (в отношении времени и объема рекламы, объемов штрафных санкций за нарушения различных статей закона);
- увеличение роли органов саморегулирования в области рекламы, расширение их функций (например, издание результатов независимой экспертизы, предусмотренной на основе п. 2 ст. 28 ФЗ «О рекламе», а также проведение массовых мероприятий и акций в поддержку этичной рекламы);
- создание государственного органа по регулированию этики в рекламе, который, в отличие от ныне действующего Министерства по антимонопольной политике, занимался бы не контролем, то есть действиями после создания и выхода рекламы в свет, а содействовал бы становлению этики в рекламе до того, как она «предстанет» перед потребителями. Это было бы истинным выражением государством заботы о своих гражданах.

Процесс взаимодействия рекламы и общества не всегда управляем законом, но во многом зависит от самих граждан, от этики, заложенной внутри каждого человека.

**Решение проблем развития инновационной сферы России  
с помощью привлечения инвестиций  
Ахметов Рруслан Рустемович**

*Уфимский государственный авиационный технический университет, Россия  
E-mail: ugatu\_rsc@rambler.ru*

Одним из основных вопросов в современной мировой экономике является вопрос об инвестициях. Вопрос в том, почему в одни страны инвестиции поступают, а в другие нет? А если поступают, то как денежные потоки распределяются между отраслями экономики и между конкретными предприятиями.

В настоящее время основной поток инвестиций в российскую экономику направлен в сырьевые отрасли, а вот высокие технологии, инновационная сфера практически не развиваются. Более того, в стране не определены даже приоритеты в развитии. Между тем отставание России от западных стран продолжает нарастать.

В итоге, на мой взгляд, сейчас необходимо максимально быстро отыскать механизмы, при помощи которых инвестиционные потоки могут быть направлены именно на развитие. В первую очередь в сферы науки и высоких технологий, а также образования и культуры. Практика становления и развития постиндустриальной экономики свидетельствует, что инвестиции в информационные технологии обладают эффектом мультипликатора, воздействуя на рост производства и занятости в сопряженных отраслях. Необходимо наметить ключевые зоны «технологического роста», которые Россия может занять в мировом разделении труда. Однако, очевидно, что отечественный бизнес не сможет самостоятельно, без поддержки государства проделать такую работу. Сейчас же считается, что залог успеха — минимальное участие властей в экономических процессах. Но было бы неправильно отказываться от использования столь мощной силы, как государство, — вопрос лишь в том, куда направить государственную машину. Вместо того чтобы защищать своих производителей, ограждая их от конкуренции высокими пошлинами, «госмашина» могла бы проложить им дорогу на привлекательные рынки. В том числе и на заграничные. Если удалось бы объединить ресурсы государства и капитала (как это, не стесняясь, делают развитые государства), то это дало бы как экономический, так и политический эффект. Мировой опыт свидетельствует о том, что полный уход государства из экономики ни к чему не приводит. Экономическая политика во Франции, в Италии, в Японии, в Южной Корее, Китае говорит о том, что государство самостоятельно руководит процессом определения приоритетов в экономическом развитии. Кроме того, государство может использовать оценки различных неправительственных организаций,

консалтинговых фирм, которые дают достаточно объективную картину того, что является сферой конкурентных преимуществ той или иной страны. В России провести такую работу при желании несложно: есть многочисленные оценки российских и западных консалтинговых фирм, какие сферы промышленности и сферы услуг являются наиболее ценными с точки зрения конкурентоспособности нашей страны.

Между тем, на мой взгляд, на основе подобного рода оценок можно сформировать цели Правительства, согласовать их с бизнесом, предпринимателями, а потом разработать стратегические программы. В эти программы можно заложить:

- налоговые льготы, как производителям новых технологий, так и предприятиям внедряющим их;
- возможность льготного предоставления кредитов, как разработчикам новых технологий, так и предприятиям внедряющим их;
- развитие венчурного кредитования и страхования этих кредитов;
- уменьшение количества административных барьеров;
- снижение количества чиновников «обслуживающих» организации, частных предпринимателей и население (по данным статистики прямые иностранные инвестиции гораздо охотнее «идут» туда, где меньшее количество чиновников, а при количестве более 25 слуг народа на 1000 человек отмечается явный отток инвестиций и населения).

Таким образом, удастся создать систему привлечения инвестиций в наиболее перспективные сектора экономики и сократить отставание от западных стран. Здесь особую роль могут сыграть и общественные организации.

### **Ukraine and WTO: how to make the pluses larger and the minuses smaller**

*Badyvskyi Iurii*

*Kyiv National Taras Shevchenko University, Ukraine*

*E-mail: badyvskyi@ukr.net*

#### *Possible consequences of joining the WTO :*

- Wider choice, higher quality and lower price of goods and services
- Easier access to the world market of goods, services and capital
- Lower commercial risks due to more stable trade regime
- Lower transport expenses due to a guaranteed free transit within the WTO territory
- Lower cost of Ukrainian products and higher competitiveness of Ukrainian companies
- The export-oriented industries sustain smaller losses from discriminative measures
- Possibility of own market and industry defense

#### *How to make the best of the WTO membership ?*

Use a wider arsenal of economic policies would speed up innovations in potentially competitive sectors, and create favourable environments for forming powerful and globally competitive transnational companies in Ukraine

Promote structural adaptation to the priorities of a global economy, developing of adequate innovative and investment strategies

#### *Possible problems after joining the WTO?*

- The gradual lifting of quantitative limitations would enable Ukraine to increase its exports of ferrous metals to EU
- The government may fail to come up with adequate measures under unfavourable circumstances
- Some Ukrainian producers may find themselves unprepared for the tough international competition

*The reasons of the possible complications within the sphere of state regulation of economic development:*

- Shifting to new, internationally agreed terms of state regulation of economy

- Giving up the traditional vertical levers of economic policy  
*The Likely Consequences of Joining the WTO for Ukraine's Economic Sectors*  
*High probability of prevailing positive consequences:*  
Food industry, Light industry, Telecommunications, Tourist services, Stock markets, Pipelines, Insurance, Postal services, Banking services  
*Certain probability of prevailing positive consequences*  
Aircraft-building, Ship-building, Chemical industry, Agriculture, Railroad transport, Realty services, Education, Marine transport, Medical services.  
*Possible balance between positive and negative consequences*  
Power engineering, Aviation transport  
*Certain probability of prevailing negative consequences Metallurgy*  
*High probability of prevailing negative consequences*  
Automobile-making, Coal-mining, Radio-electronic industry, Agricultural machine-building.

#### **Bibliography**

1. [www.zn.kiev.ua](http://www.zn.kiev.ua)
2. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
3. [www.uceps.org](http://www.uceps.org)

### **Становление экономических институтов на территории Дагестана до XXI века** **Бамматханов С.С.**

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

Дагестан, как политическая и культурно-историческая общность населяющих этот регион народов начал складываться в начале 5 века, с образованием на этой территории Хазарского каганата — раннефеодального государства тюркских племен.

Топонимика края, широкий пласт тюркизмов в языках народов Дагестана, особенно в сфере хозяйственно-экономической и политической терминологии, [1] не говоря о современных тюркоязычных кумыках — наследниках гунно-булгаро-хазаро-половцев, дает основания полагать, что в период Хазарского Дагестана складывается политическая, экономическая и культурная общность ее народов.

Фактором, сыгравшим важную роль в формировании культурно-исторической общности народов Дагестана, явилось единство религии. Ислам начал проникать в Дагестан с конца 7 века. Конфессиональная принадлежность оказалась сильнее этнической идентичности обитавших здесь многочисленных этносов, включенных в столь же многочисленные феодально-политические образования и свободные сельские общества.

Основными занятиями населения являлись земледелие и скотоводство. Складывается и постепенно отделяется от сельского хозяйства ремесленное производство. Вместе с этим укрепляются и расширяются торговые связи с соседними областями Кавказа, юго-восточной Европы, Передней Азии.

Следует отметить, что некоторые авторы научных работ противопоставляют, вплоть до враждебно — антагонистических, хозяйственно-экономические отношения между кочевым и оседлым населением.

Например, Крупнова Е.И. утверждает, что периодами менялся характер хозяйственного использования Приморской равнины, которая временами выпадала из баланса экономической структуры края, особенно в период повышения активности кочевников. [2]

Почти вторит ей Гаджиева С.Ш., что «проникновение, вернее нашествие, гуннских племён на территорию Дагестана, как и повсюду, сопровождалось борьбой местных племен против кочевых орд, нарушавших равномерное развитие местных производительных сил и тормозивших становление раннефеодальных производственных отношений». [3]

В немного смягченной форме характерное утверждение у Плетневой С. А.:

«Опустевшие после арабо-хазарских войн степи Прикаспийского Дагестана, как и неоднократно в прошлом, стали ареной господства кочевников. Однако это не

исключает возможность традиционного использования этих земель в качестве зимних пастбищ и населением предгорного Дагестана. Подобная специализация экономики двух регионов, очевидно продолжала действовать и в последующие эпохи, поскольку кочевники, как и земледельцы, нуждались в продукции друг друга». [4]

При этом совершенно упускается из виду, что местное население, в зависимости от экономической целесообразности, могло заниматься как оседлым, так и кочевым хозяйством или наоборот, или сочетать и то и другое. Известно ведь, что отгонно-пастбищное скотоводство— это тип полукочевого хозяйства и восходит корнями от древнего кочевого.

Говоря о скотоводстве в средневековом Дагестане, надо иметь в виду, что отгонно-пастбищное скотоводство являлось полукочевым, со стадами на пастбище уходила большая часть населения. Только в советское время его сменила отгонно-пастбищная система, при которой основное население аула живет оседло, а на пастбища же со скотом уходят на сезонную работу чабаны, зоотехники, ветврачи, подсобные рабочие. [5].

Таким образом, можно утверждать, что население не только равнины и предгорья, но и горных районов занималось, наряду с земледелием, полукочевым пастбищным скотоводством, то есть не мифические “волны кочевников” пронеслись по Дагестанским степям, а само автохтонное население занималось тем видом хозяйства, которое в данный исторический период наиболее полно удовлетворяло их экономические потребности

За последние два тысячелетия, находясь на стыке четырех цивилизаций, Дагестан впитал в себя и персидские, и тюркские, и арабские, и русские быт и нравы, культуру и традиции. Но самые глубинные социально-экономические преобразования последних ста пятидесяти лет связаны с русской цивилизацией, с Россией и Дагестан – часть этой России.

#### **Литература**

1. Джидалаев Н.С. Тюркизмы в дагестанских языках: Опыт историко-этимологического анализа. М.: Наука, 1990. С.5.
2. Крупнова Е.И. К историко-археологическому изучению степного Дагестана и Северо-западного Прикаспия. Мад. Махачкала, 1959. Т. 2. С. 124.
3. Гаджиева С.Ш. Кумыки: историко-этнографическое исследование. М., 1961. С. 26.
4. Плетнева С.А. Кочевники средневековья. М., 1982. С. 120.
5. Османов А.М. Дагестан. М.: Мысль, 1986. С. 59

#### **Модернизация высшего образования в условиях современных мировых тенденций** *Белоглазова Ольга Викторовна*

*Самарская государственная экономическая академия, Россия*  
*E-mail: searellka@yandex.ru*

Высшее образование является исторически сформировавшимся социальным институтом, ответственным за наследование, накопление и воспроизводство научных знаний, культурных ценностей и норм. Ценностные установки, господствующие в образовании, способны превращаться не только в намерения людей, но и в реальные практические дела: от подготовки специалистов и исследовательской работы до формирования общественного мнения. Мировой опыт свидетельствует, что успех стратегии в области образования зависит от преемственности государственной политики и национального консенсуса. Образовательный рынок весьма перспективен. Контингент студентов в настоящее время составляет 88.2 млн. человек (по прогнозам к 2005 году он должен удвоиться). На этот перспективный рынок уже обратила внимание Всемирная Торговая Организация. Причиной стало фигурирование нескольких фирм, действующих на рынке высшего образования, на фондовой бирже. Мировую систему образования можно охарактеризовать как открытую социальную систему с нежесткой связью между элементами, системностью самих элементов и вариантноностью нормативной регуляции.

В настоящее время высшее образование модернизируется. Новые технологии реконструировали сами приемы обучения на расстоянии. В мировой торговле доля дистанционного образования пока незначительна, но все же сейчас она увеличивается (распространяются диалоговые курсы и образовательные CD-ROM). Для эффективной модернизации образования необходимо обеспечить три базовых условия:

- повышение заработной платы преподавателей до уровня, привлекающего в образование эффективные кадры;
- финансирование информатизации образования, переход к открытому образованию. Формирование новых институтов системы образования, обеспечивающих максимально полную мобилизацию средств населения и предприятий, эффективное использование этих и бюджетных средств.

Сегодня возникла необходимость радикальной перестройки, как российской системы образования, так и мировой. Необходимо учиться готовить кадры для мобильной рыночной экономики. Российскому образованию нужно позаимствовать у европейского практическую направленность обучения, а им у нас фундаментальность знаний. Также обмениваться технологиями в обучении, знаниями. В настоящее время в системе образования начинают широко применять различные технические средства, обеспечивающие качественный и высокий уровень обучения.

Увеличивается уровень потребности в доступном каждому образовании. Хотя наряду с этими потребностями возрастает использование процесса коммерциализации высшего образования. Это имеет свои плюсы. Технологический процесс позволяет решить проблему доступа к знаниям и именно поэтому можно подумать о максимизации выгоды, тем более инвестиции в человеческий капитал идут рука об руку с экономическим развитием. Но наравне с плюсами есть и минусы. Это связано с тем, что в наши дни экономические интересы оказывают значительное давление на социальные институты, а также снижается объем финансирования государства, от которого университеты зависят. И в то же время университеты должны быть открыты не только для тех, кто может заплатить, но и для тех, кто имеет право на учебу, т.к. образование – это право, признанное Всеобщей декларацией прав человека. Это делает коммерциализацию высшего образования проблемой весьма деликатной.

Помимо коммерциализации следует выделить следующие наиболее распространенные проблемы:

- материальные (инфраструктура, технология);
- организационные (правовая база, организации);
- неудовлетворительные навыки (способность выполнения ключевых задач, пользуясь принятыми во всем мире методами);
- недостаточный багаж знаниями (интеллектуальный капитал);
- неспособность использовать имеющиеся знания так, чтобы добиться социально приемлемых целей в рамках ограничений;
- ценности, определяющие индивидуальный и коллективный выбор;
- качество образования;
- мобильность студентов и преподавателей в условиях сильных различий экономического развития стран приводит к негативной тенденции, как «утечка умов».

Итак, система высшего образования является динамичной, ей характерна постоянная модернизация и изменение стандартов.

### **Реформирование системы образования в условиях глобализации**

***Беляева Екатерина Олеговна***

*Самарская государственная экономическая академии, Россия*

*E-mail: belaeva\_e@mail.ru*

Необходимость реформирования российской экономики широко обсуждается в СМИ, на правительственном уровне, на всевозможных конференциях, среди простых



людей, которые на себе ощущают все несовершенства сложившейся системы. Одним из приоритетных направлений в решение этой проблемы, должна стать модернизация системы образования. Но в условиях глобализации реформирование системы должно походить не замкнуто, а с учетом общеевропейских и мировых тенденций.

Образовательная сфера в развитых странах давно превратилась в ведущий фактор экономического роста: каждая единица затрат на образование дает отдачу на уровне 1,7 — 1,9 единиц произведенного ВВП. Национальное богатство в среднем на 2/3 зависит от человеческого капитала. Благодаря теории человеческого капитала вложения в человека стали рассматриваться как источник экономического роста, не менее важный чем «обычные» капиталовложения. Еще А.Смит говорил, что производительность труда определяется в большей мере его умениями, навыками, ловкостью работника, чем характеристиками машин и инструментов, которыми производилось действие.

Издержки на образование различны в зависимости от квалификации рабочей силы. Существует также теория «фильтра», которая не отрицает значимости образования, но в то же время расходится с неоклассическим направлением. Главное, по мнению ученых, не образовательная функция, а так называемая информационная. Она показывает не фактический объем знаний, а производительность индивида. Западные экономисты считают важнейшей формой вложений в человека — образование. Именно человеческий капитал является потенциальным источником получения прибыли и не только для отдельно взятого человека, владельца капитала, но и для страны в целом.

Значимость образования в современном мире требует радикальной перестройки имеющихся систем. В условиях глобализации образование должно подняться на качественно иной уровень, оно должно решать проблемы современного общества.

Степень доступности информационных ресурсов, степень информатизации должна постоянно повышаться, так как если Россия не будет сокращать своё отставание в этих областях, то международное сотрудничество не будет приносить желаемых результатов. Известно, что далеко не во всех российских вузах на данный момент созданы приемлемые информационно-технологические базы.

Информатизация образования, используя технологии западных стран, потребует очень больших финансовых вложений. Провести информатизацию можно на базе уже существующих отечественных компаний. Тем самым будет развиваться рынок информационных технологий, который в России пока слабо развит, и в тоже время будет повышаться уровень знаний будущих специалистов — возрастает человеческий капитал. Низкая информатизация значительно уменьшает возможности студентов, они недополучают знаний необходимых для профессиональной деятельности, снижает уровень конкурентоспособности российского выпускника на мировом рынке.

Проблемы образования давно и широко обсуждаются в мире, проводятся международные конференции, заключают специальные соглашения о взаимном признании курсов обучения, дипломов и степеней высшего образования (Лиссабонская, Сорбонская, Болонская декларации), разрабатывают и осуществляют специальные программы, помогающие студентам из европейских стран присоединиться к уже сложившейся системе образования.

Основная идея соглашений: «Европа, открытая для всех, — вот цель, к которой следует стремиться». 18–19 сентября 2003 года в Берлине состоялась конференция министров образования стран Европы, на которой было подписано соглашение о вхождение России в болонский процесс. Это предполагает, что российская система высшего образования должна к 2010 году органично вписаться в европейскую. В частности, знания студентов будут оцениваться по общеевропейской шкале, а выпускники вузов начнут получать дипломы международного образца. При этом страны участники Болонской конвенции не обязаны отказываться от своих традиционных преимуществ в пользу унификации (российское образование не рискует потерять фундаментальность, системность, сложившиеся научные традиции).

По вопросу о подписании Россией Болонской конвенции было много разногласий, так как очевидно, что это может привести как к положительным, так и к отрицательным результатам. Но Болонский процесс инициирован не для начала новых реформ, а для более тщательной стыковки, уже существующих систем высшего образования. Для того чтобы повысить качество образования, решить кризис, назревший в образовательной сфере просто присоединиться к европейскому процессу не достаточно, но и оставаться в стороне от мировых тенденций нельзя. Очень важно начать реформирование системы образования как можно скорее, для того чтобы российский специалист мог занять достойное положение в условиях глобальной конкуренции.

### **Оффшорный аутсорсинг: мировые тенденции и возможности для стран СНГ**

*Боев Сергей Сергеевич*

*Киевский национальный экономический университет, Украина*

*E-mail: sbojev@aport.ru*

Тема оффшорного аутсорсинга привлекла особое внимание после опубликования исследования компанией Forrester, в котором резюмировалось, что к 2005 году 3,3 млн. рабочих мест (из них 0,5 млн. в секторе информационных технологий) «переедут» из США в Индию. И сегодня, наряду с растущей обеспокоенностью ряда развитых стран нарастающими темпами миграции рабочих мест, в некоторых экономиках (в т. ч. Экономиках стран СНГ) данные процессы вызывают повышенный интерес.

Существуют разные взгляды на процессы оффшорного аутсорсинга. В то время как компания McKinsey представляет оффшорный аутсорсинг как формулу «выиграл-выиграл», представители инвестиционного банка Morgan Stanley называют это явление «глобальным арбитражем рабочей силы» («global labor arbitrage»), который искажает глобальные экономические процессы и препятствует восстановлению западных экономик. Патриция Хьюит, глава Министерства промышленности и торговли Великобритании, считает, что все беспокойства относительно сокращения рабочих мест и роста безработицы беспочвенны и являются не более чем мифом.

Каковы тенденции современного аутсорсинга?

Сфера оффшорного аутсорсинга является прежде всего англоязычной. В ней наибольшую активность проявляют прежде всего американские и английские компании, которые переводят часть своих внутренних бизнес-процессов в такие страны как Ирландия, Канада, ЮАР и, конечно, Индия. Так, в октябре 2003 года группа HSBC объявила о переносе 4 тыс. рабочих мест из Великобритании в Индию.

Рынок оффшорного бизнеса показывает небывалые темпы роста. В частности, рынок оффшорного ИТ аутсорсинга вырос в 2003 году на 890% и составил \$1,66 млрд.

Низкий уровень использования «оффшорных» возможностей компаниями. По данным компании Forrester, к категории наблюдателей («bystanders») относится 50-60% компаний, и только 5–10% регулярно используют «оффшорные» возможности. Такие данные выглядят довольно контрастно на фоне известной концепции «70:70:70» Джека Уэлча, применяемой в General Electric, согласно которой 70% бизнес-процессов должны подлежать аутсорсингу; из них 70% должны приходиться на оффшорные зоны, а 70% всей оффшорной деятельности должно непременно проходить в Индии.

Основным преимуществом перемещения бизнес-операций в «низкозатратные» страны является комбинация двух факторов, каковыми являются низкая стоимость квалифицированной рабочей силы и снижение издержек на фоне повышения качества в секторе международных телекоммуникаций. По данным HSBC, стоимость минутного звонка из Индии в США или Великобританию с января 2001 года снизилась более чем на 80%.

Однако этим положительные стороны использования оффшорных зон не ограничиваются. С одной стороны, компании получают возможность круглосуточного обслуживания клиентов. С другой, использование оффшорных центров позволяет им переосмыслить имеющиеся способы решения задач в сфере высоких технологий.

Следует также выделить определенные недостатки оффшорного аутсорсинга. Прежде всего, часто при обслуживании клиентов критически важное значение приобретает «местное знание», т.е. способность адекватно воспринимать клиента и понимать его проблему. Поэтому компания Convergys, один из мировых лидеров по созданию бизнес-центров, советует компаниям переносить в оффшоры только простые бизнес-операции, оставляя наиболее серьезные в стране базирования. Этот процесс получил название райтшоринга («rightshoring»). По оценкам Convergys, около 80% компаний Великобритании, имеющих оффшорные отделения, планируют разделять свои сервисные операции именно по такому принципу. Данные процессы открывают для стран СНГ, в частности для Украины и России, множество возможностей. Восточная Европа уже давно прилагает усилия по получению «дивидендов» от использования оффшорных центров. В этом ей способствуют низкий уровень оплаты труда и географическая близость к Евросоюзу. В сентябре 2003 года, например, компания DHL объявила о переносе некоторых своих офисов из Великобритании и Швейцарии в Прагу. Но ожидаемое вступление в ЕС, очевидно, сократит разницу в оплате труда и значительно понизит «оффшорную» привлекательность данных стран и откроет двери «оффшорных» возможностей для стран СНГ.

**Эволюция кредитных институтов в странах с переходной экономикой**  
**Буй Татьяна Григорьевна**

*Киевский национальный университет им. Т.Г. Шевченко, Украина*  
*E-mail: buy-tanya@yandex.ru*

Переход финансового сектора от плановой к рыночной экономике привел к трансформации монобанковской системы в децентрализованную финансовую систему, интегрированную в рыночную экономику. Большинство стран бывшего советского блока начали этот процесс с создания двухуровневой банковской системы путем разделения центральной и коммерческой банковской деятельности. На протяжении последних десяти лет был реструктурирован, капитализирован и приватизирован банковский сектор, сформировался денежный рынок ценных бумаг. В начале 1990-х гг. началось активное становление институтов небанковского финансового сектора: процессы приватизации обусловили потребность в создании инвестиционных фондов и компаний, доверительных обществ; пенсионная реформа предусматривала формирование накопительной системы, функционирование которой обеспечивают негосударственные пенсионные фонды; необходимость страхования в условиях повышенного риска дала почву для деятельности страховых компаний; с целью оживления мелкого и среднего бизнеса создавались кредитные союзы и прочие учреждения по микрокредитованию. Наилучших результатов в процессе формирования рынка капиталов достигли Венгрия, Польша и Чехия. Вторая группа стран (Болгария, Румыния, Россия и Украина) находится на начальном этапе, поскольку в этих странах продолжается формирование нормативно-правовой базы, происходит перераспределение полномочий относительно регулирования и контроля над финансовыми институтами между разными органами. Именно отсутствие полноценного законодательного обеспечения является одной из главных причин неэффективного функционирования рынка капиталов в упомянутых странах.

Почти все страны Центрально-Восточной Европы пошли путем создания ориентированной на банки модели структурной организации финансовой системы, в основе которой лежит немецкая модель универсального финансирования коммерческими банками.

Анализируя структуру финансового сектора, которая сложилась в странах Центрально-Восточной Европы, можно выделить ряд важных особенностей:

- низкий уровень финансового посредничества (часть активов финансовых посредников относительно ВВП составляет 1/3 от западноевропейской);

- доминирование банковской системы в структуре финансового сектора (на банковскую структуру Польши приходится 86% финансовых активов, Чехии – 85%, Словении — 78%);
- низкое участие небанковских финансовых институтов в финансовом посредничестве (14-20% от общих активов финансового сектора);
- незначительная роль рынка ценных бумаг (средняя капитализация фондовых рынков исследуемых стран составляет 8 млрд. евро, или 2% от общей капитализации европейских фондовых рынков);
- высокий уровень иностранного участия (свыше половины банковского капитала принадлежит иностранным собственникам).

В связи с существованием вышеприведенных разногласий рынка капиталов в странах с переходной экономикой, в частности в Украине, целесообразным будет применение следующих мер:

- 1) разработка и принятие долгосрочной комплексной стратегии развития финансового сектора, направленной на создание благоприятных условий для развития банковской системы и небанковских финансово-кредитных учреждений;
- 2) создание целостной двухуровневой законодательной базы для всех видов деятельности финансовых посредников,
- 3) рационализация и интеграция деятельности разных государственных органов, уполномоченных осуществлять надзор на рынке капиталов;
- 4) разработка и внедрение квалификационных требований, которые будут предъявляться к специалистам, которые желают работать в финансовой сфере;
- 5) создание и стимулирование деятельности небанковских финансово-кредитных учреждений путем развития рыночной инфраструктуры.

#### **Литература**

1. Ватаманюк З.Г., Дорош О.Л. Небанковские финансовые институты в переходных экономических системах // Финансы Украины. – 2003. - №8. С. 77 – 84.
2. Деринг Х.У. Универсальный банк – банк будущего. М.: Международные отношения, 2001.
3. Патрикац Л.Д., Крохмалюк Д.М. Проблемы и перспективы развития банковской системы Украины // Вестник НБУ. – 2004. №1. С. 38-43.

#### **Современные тенденции расширения Европейского валютного союза в Балтийских странах** ***Ванагс Иварс Вилмарович***

*Латвийский университет, Рига, Латвия*  
*E-mail: 4por@one.lv*

Евро как базисный элемент Европейского валютного союза (ЕВС) был определен на сессии Совета министров Европейского Союза (ЕС) в Дублине в декабре 1996 года. Необходимость евро как базисного элемента (ЕВС) определяет множество разных предпосылок, которые можно сгруппировать исходя из их политического и экономического характера.

*Политические предпосылки необходимости евро определяют, что:* 1) ЕС нуждается в валюте, которая помогла бы определить ее политическое значение в мире соответственно ее экономическому потенциалу; 2) ЕС нуждается в валюте, которая помогла бы активизировать выравнивание различного уровня развития национальных хозяйств между членами ЕС; 3) ЕС нуждается в валюте, которая была бы эквивалентна доллару США и Японской иене.

Политические предпосылки подчинены экономическим предпосылкам введения евро и зависят от их полноценного воплощения. Именно поэтому *экономические предпосылки* указывают, что в пределах ЕС: 1) создан и действует единый рынок

товаров, услуг, капитала и труда; 2) формируется единая бюджетная система и монетарная политика; 3) несмотря на вышеупомянутое, до сих пор сохраняются различия в организации взаиморасчета, кредитования, налоговой и ценовой политики.

Квинтэссенция политических и экономических предпосылок введения евро выдвигает тезис, что рынок ЕС не будет полноценным и функционально способным до того момента, пока он основан на нескольких различных денежно-кредитных системах отдельных национальных государств ЕС.

В настоящее время в мире в целом и в странах Балтии в частности, происходят большие изменения в рамках глобализации экономики и монетарной политики. На развитие экономики государства значительное влияние оказывали и оказывают изменения, происходящие в политических союзах мировых государств. Например, деление мира на социалистический и капиталистический строй привело к развитию биполярных систем хозяйствования — социалистической и капиталистической моделям управления экономикой. С распадом Советского Союза и крахом социалистического строя в западных государствах страны продолжают тяготеть к другим формам объединения.

Возможность введения евро в Балтийских странах определяют конкретные предпосылки, которые можно сгруппировать исходя из их политического и экономического характера. *Политические предпосылки введения евро в Балтийских странах:* 1) интеграция в ЕС – важная политическая цель после многих лет Советской власти; 2) Балтийские страны с мая 2004 года являются полноправными участниками ЕС.

*Экономические предпосылки введения евро в Балтийских странах:* 1) достигнута устойчивость курса национальной валюты; 2) обеспечено свободное движение капитала; 3) достигнут относительно низкий уровень дефицита госбюджета и госдолга; 4) обеспечена независимость Центральных банков и строгая валютная политика; 5) введены международные бухгалтерские стандарты и международные условия контроля, а также соответствие нормативов коммерческих банков требованиям ЕС; 6) постоянно увеличивается доля стран ЕС в структуре внешней торговли.

В Балтийских странах можно использовать две модели введения евро. Первая модель обеспечивает каждой стране независимую интеграцию в ЕВС, а вторая модель – введения евро на всей территории Балтийских стран одновременно. Значительное преимущество второй модели заключается в том, что она предполагает сначала еврозону образовать на территории Балтийских стран, и только потом присоединить её к Европейской зоне. Различие между этими моделями главным образом определено степенью их целесообразности и уровню возможных расходов. Общее для обеих моделей то, что для Балтийских стран необходим подготовительный период для решения конкретных задач.

**Во-первых**, введение евро означает осуществление принципов единой валютной политики во всех государствах – членах ЕС и Балтийские страны не должны игнорировать этот факт.

В течение подготовительного периода Центральные банки Балтийских стран должны обеспечить единую валютную политику на всей своей территории. К тому же механизм осуществления целей валютной политики должен соответствовать требованиям Системы Центральных Банков Европейских стран (СЦБЕ).

**Во-вторых**, в Балтийских странах имеются положительные экономические условия для переориентирования национальной валюты на евро.

Эстонская крона, соответственно системе валютного управления, привязана к Немецкой марке как 8:1. Именно поэтому Эстонская крона технически была привязана к евро уже в начале 1999 года, когда Германия вступила в ЕВС. Литовский лит, соответственно системе валютного управления, был привязан к доллару США как 4:1. Этот факт обременял перспективу лита и поэтому Литовский Центральный банк, соответственно разработанному плану привязал лит к евро с 1 февраля 2002 года.

Центральный банк Латвии планирует отказаться от подключения национальной валюты лата к группе валют СДР с 2005 года.

В течение подготовительного периода Центральные банки Балтийских стран должны обеспечить фиксацию национальных валютных ставок соответственно к евро и реформировать запасы валюты, с целью создать объективные экономические условия для введения евро на Балтийском внутреннем рынке.

**В-третьих**, создание общего Европейского финансового рынка приведёт к усиленной конкуренции между банками. Большинство банков будет терять клиентов и некоторую долю финансового рынка, так как клиенты отдадут предпочтение банкам, способным приспособиться к новым потребностям и функционировать согласно нормативам СЦБЕ.

В течение подготовительного периода Центральные банки Балтийских стран должны обеспечить стабилизацию банковской системы отдельно в каждой стране и достичь создания общей Балтийской банковской системы соответственно требованиям СЦБЕ.

Подготовительный период сменяется переходным на евро периодом, во время которого Балтийские страны должны будут решить следующие *основные задачи*: 1) ввод подходящего механизма обмена евро и своих национальных валют; 2) создание надлежащей системы платежей; 3) ввод двойных цен во всех видах услуг и хозяйственных сделок.

Введение евро должно способствовать созданию единого хозяйственного комплекса и расширить рамки Европейского единого валютного союза охватив Балтийские страны.

### **Рынок страхования в Италии** ***Воронин Евгений Игоревич***

*Московский государственный университет им.М.В. Ломоносова, Россия*  
*E-mail: vermoth@rambler.ru*

Развитие итальянского страхового рынка не знает передышки. Несмотря на экономическую конъюнктуру, очевидно не наилучшую, оборот постоянно увеличивается. Рынок страхования в Италии насчитывает около 250 компаний, сумма страховых премий которых составляет 10% европейского рынка. С июля 1994 года они получили возможность свободно определять размер страховой премии. Это привело к такому положительному факту как появление конкуренции. Чтобы убедиться в этом, достаточно проанализировать тарифы различных компаний и понять, насколько сильно они отличаются друг от друга. Например, разница по среднему страховому риску среди различных компаний достигала 138% (1995г.) и 136%(2002г.) в Риме, 141% и 159% в Неаполе, 142% и 171% в Палермо, 130% и 148% в Милане, и 133% и 141% в Болонье. На web-странице Министерства Промышленности Италии приведены данные по всем страховым компаниям, которые те обязаны сообщать по закону. Приведены данные по основным девяти профилям рисков.

Недавний закон №273 от 22 декабря 2002 года обязал страховые фирмы публиковать тарифы непосредственно на их web-страницах (это касается вышеупомянутых девяти основных рисков). Если в качестве примера взять провинцию Милана (хотя, на самом деле, результаты практически одинаковы во всех областях) разница между минимальным и максимальным тарифом достигает от 100% до 200% в зависимости от выбранного профиля страхования. Если мы отбросим экстремальные случаи (10 компаний с самыми низкими и 10 компаний с самыми высокими тарифами), все равно разница в тарифах у оставшихся фирм достигает 50%. Если же мы рассмотрим 10 самых крупных компаний на рынке, то тарифная разница между ними составляет 100%. Такой широкий выбор тарифов (немногие рынки могут этим похвастаться)

безусловно показывает, что даже в страховании ущерба транспортных средств и ответственности автолюбителей имеется серьезная конкуренция среди компаний. Не следует забывать, что появление новых страховых фирм, которые продают услуги страхования по телефону или через интернет – с более низкими затратами – вносит позитивный вклад в усиление конкуренции, развитие страхового рынка.

Использование интернета для продажи страхового полиса становится неотъемлемой частью рынка страхования в Италии. Хотя он, конечно, никогда не заменит итальянцам живого общения со своим агентом. Это уже специфика итальянского общества. Страховка on-line в Италии дает наибольший оборот из всех методов, что составляет 140млн. евро. Создается впечатление, что у страхования on-line на итальянском рынке имеются серьезные перспективы.

В 2002 году 60,8% всего страхового рынка приходится на страхование жизни (в 1994 году, например, она составляла 33,6%). Оставшиеся 39,2% приходятся на страхование нежизни. Этот последний сектор делится на 60,6% по страхованию автомобилей (ущерб+угон+гражданская ответственность). По сравнению с 1994 произошло небольшое повышение: было 56,8%. Оставшиеся 39,4% приходятся на остальное имущество и ответственность (43,2% в 1994г.).

Что касается всех отдельных видов страхования, классификация рисков в соответствии с законами №174 и №175 от 1995 привела к появлению новых объектов страхования как, например, кузов транспортных наземных средств, перевозимый груз, корпус морского средства, некоторые дополнительные виды страхования жизни. В то же время исчезли некоторые старые виды страхования (кража, град и т.п.). Последние были прикреплены в качестве определенных деталей к видам имущественного страхования. В частности, пожары, наводнения и другие ущербы имущества вошли в пакет рисков по страхованию имущества. Только немногие виды страхования остались в неизменном виде (среди которых несчастные случаи и заболевания).

Обращаясь к теме присутствия иностранцев на рынке, можно отметить, что в 2002 году 28,4% всего объема рынка страхования приходилось на группы, контролируемые иностранным капиталом, в основном, европейским. Страны, наиболее весомо представленные на итальянском рынке: Германия — 15,4% от общего оборота, Швейцария — 5,0%, Великобритания — 3,8% и Франция — 3,0%.

## **Консолидация российской экономики и мировой экономической системы**

*Гавва Дмитрий Владимирович*

*Финансовая академия при Правительстве РФ, Россия*

*E-mail: gavz@mail.ru*

Споры представителей научной, политической и бизнес элит о роли, отведенной России в мировой экономической системе, не прекращаются с момента начала трансформации отечественной экономики от планово-командной к рыночной экономике. Мнения экспертов варьируются от оптимизма, выраженного в прогнозах о полномочном лидерстве в мировой экономической системе, наряду с нынешними лидерами (США, Западная Европа), до фаталистических предсказаний угасания славянской цивилизации.

В связи с дальнейшим вовлечением российской экономики в экономические процессы мирового масштаба, и особенно консолидации в западную стратегию глобализации, крайне важен вопрос, на каких условиях осуществляется данная интеграция. Анализ тактики лидеров западной экономики в отношении России, позволяет сделать вывод о нынешней роли, отведенной нам в мировой экономической системе. Рассмотрим некоторые из проявлений инициативы со стороны западных компаний.

Проникновение в Россию ведущих западных компаний, производителей товаров народного потребления (consumer goods), свидетельствует о наличии интереса западного

бизнеса к потребительскому рынку. Западные производители закрепляются на российском рынке, как с помощью импорта готовых товаров, так и с помощью развития конечного производства на российской территории. Для этого происходит поглощение российских компаний и развертывание производства на их промышленных объектах. В качестве примеров можно говорить об экспансии таких корпораций, как Mars, Dirol Cadbury, Procter & Gamble, JTI, Philip Morris, Sun Interbrew и т.д.

Осуществляются попытки крупнейших мировых ресурсных корпораций получить контроль над наиболее перспективными российскими компаниями данного сектора, что свидетельствует о планах включения ресурсов и промышленных полуфабрикатов, производимых на территории России, в свой производственный цикл. Мотивом для западных компаний является попытка использовать ряд конкурентных преимуществ Российской экономики. Способы получения контроля могут быть различными: организация совместных предприятий, поглощение или скупка активов, включение российских компаний в свою бизнес цепочку, введение ограничений на сбыт готовой продукции на мировом рынке и т.д. Яркими представителями данной тактики являются компании Boeing (использование ресурсов авиационного концерна «Иркут» для выпуска авионики для своих самолетов), Royal Dutch/Shell (участие совместно с РОСНЕФТЬ в разработке сахалинских месторождений), и т.д.

Западные банковские и финансовые компании закрепились на российском рынке еще раньше, чем крупные промышленные корпорации. Данные компании действуют в следующих сегментах рынка:

- В сфере потребительского финансирования, выполняя функции потребительского коммерческого банка. Речь идет о Raiffeisen bank, Citibank, AMBRO, ING bank;
- В сфере корпоративного финансирования, в основном внешнеторговых операций. Клиентами данных банков являются как западные компании, оперирующие на российском рынке, так и российские, связанные с экспортом товаров или услуг;
- Инвестиционные услуги, связанные со спекулятивными операциями на российском фондовом и валютном рынке. Причем надо отметить, что западные финансовые компании не вовлечены широко в финансирование прямых инвестиционных проектов;
- Профессиональные услуги, связанные с сопровождением сделок по консолидации, трансформации финансовой отчетности, финансового консультирования и т.д.

Также нужно отметить привлечение российских программистов в так называемое оффшорное программирование для крупнейших западных производителей программного обеспечения. Что характерно все права на конечный продукт остаются за западной компанией. Аналогичные процессы наблюдаются в отношении других НИОКР, проводимых западными компаниями в России. Российский интеллектуальный капитал вовлечен в мировую систему в качестве наемного исполнителя, а не в качестве делового партнера.

Может сложиться впечатление, что отечественная экономика успешно и продуктивно сотрудничает с западной. Однако в то же время до сих пор существуют ряд политических и экономических ограничений со стороны западных стран на поставку в Россию уже разработанных интеллектуальных решений и продуктов (поправка Джонсона–Венега), существуют требования запада в отношении вступления России в ВТО, значительно ограничивающие нашу конкурентоспособность в мировой экономической системе.

Резюмируя, можно прийти к выводу, что Российская экономика рассматривается в качестве одного из низших переделов мировой промышленности. В тоже время известно, что доля прибыли на единицу произведенного продукта растет прямо пропорционально уровню передела, на котором происходит обработка данного продукта (иными словами в рыночных условиях тонна нефти стоит дешевле, чем тонна керосина),



соответственно Россия теряет значительную долю прибыли на макро уровне. Российский рынок рассматривается исключительно в качестве рынка потребительских товаров и услуг.

Вышеуказанные примеры являются как проявлением конкурентной борьбы, принятой в капиталистическом обществе, так и следствием отличий в организации и архитектуре бизнеса. Особую остроту представляет проблема сопоставимости западных и российских корпоративных моделей для определения точной оценки роли и места российской экономики в мировой системе. Именно значительные различия в корпоративной структуре являются одними из причин недооцененности российских компаний и сложностей их консолидации в систему мировой экономики.

### **Развитие импортозамещающих и экспортноориентированных производств в Западно-Казахстанской области**

*Галимова Э.Г.*

*Уральская академия труда и социальных отношений, Уральск, Республика Казахстан*

Активная внешнеэкономическая деятельность является одной из главных приоритетов внешнеэкономической политики Западно-Казахстанской области, которая направлена на реализацию экспортного потенциала, расширение торговых и финансовых связей со странами дальнего и ближнего зарубежья, эффективное использование иностранной помощи и инвестиций.

Внешнеторговый оборот области на основе данных грузовых и таможенных деклараций (без учета неорганизованной торговли) в январе–декабре 2003 года составил 1062,4 млн.долларов США и по сравнению с 2002 годом увеличился на 20%.

Объем экспорта в истекшем году сложился на уровне 641,9 млн.долларов и возрос на 55,1%. Доля стран СНГ в объеме экспорта за этот же период составила 85,9% ( в 2002 году— 93,3%). Основными потребителями экспортируемой из области продукции являются Российская Федерация (80,3% от общего экспорта ), Финляндия (10,4%), Туркменистан ( 2%), Украина (1,6%), Азербайджан (1,5%).

В объеме экспорта в страны дальнего зарубежья минеральные продукты составляют 84,7 %., машиностроительная продукция — 9,9%, черные металлы— 2,6%, кожевенное сырье — 0,9 %. Проанализировав ситуацию следует отметить: экспорт в Западно-Казахстанской области имеет сырьевую направленность и полностью зависит от конъюнктуры мирового рынка.

Объем импорта в истекшем году составил 420,5 млн. долларов и по сравнению с 2002 годом на 10,9 % , вследствие сокращения поставок металлургической продукции на 44,7 % и машиностроительной продукции на 28,9%. На страны СНГ приходится 61% всех импортной продукции являются Российская Федерация (57% от общего объема импорта), Италия (11,7%), Великобритания (11,3 %), США (4,5%). В структуре импортных поступлений из стран СНГ на долю минеральных продуктов приходится 58,1 5 всего объема импорта, на долю продукции машиностроения — 17%, химической продукции — 7,8%, металлургической продукции — 5%.

Подводя итоги по импорту в ЗКО следует отметить:

- данные официальной статистики не отражают реальные объекты ввозимой продукции в условиях прозрачности границ;
- производства большинства импортируемых товаров возможно на базе неиспользованных площадей крупных предприятий.

Наиболее целесообразной моделью включения Казахстана в мировое хозяйство для его эффективного функционирования является проведение импортозамещающей и экспортно-ориентированной стратегией как в республике, так и в области.

Импортозамещение — прекращение ввоза в страну данного товара в связи с организацией его производства на месте.

Полное импортозамещение осуществляется в два этапа. На первом этапе казахстанская продукция вытесняет импортные потребительские товары, на втором – иностранные производственного назначения. Второй этап является более важным, так как на нем начинается достижение экономической самостоятельности.

В Западно-Казахстанской области существуют факторы, сдерживающие развитие импортозамещающих производств. К ним относятся: спад производства в отраслях промышленности; усиление давления на цены стран-экспортеров; неудовлетворительное финансово-экономическое положение предприятий; развитие «челночного бизнеса» в условиях прозрачности границ; неконкурентоспособность казахстанской продукции.

К факторам благоприятствующим развитию в области импортозамещающих производств, можно отнести следующие:

- Развитая минерально-сырьевая база области.
- Высококвалифицированная рабочая сила.

Развитие импортозамещающих производств приведет к:

- расширению емкости внутреннего рынка Казахстана;
- развитию и увеличению производственных мощностей;
- уменьшению числа безработных, увеличению количества занятых на предприятиях как в области, так и в республике в целом;
- улучшению материально-технического снабжения;
- экономии иностранной валюты;
- увеличению средств накопления, вызвавшему приток капитала в промышленное производство.

К преимуществам развития экспортоориентированных производств относят:

- расширение и развитие внешнеэкономических связей;
- увеличению доли на внешнем рынке;
- наращивание производственных мощностей;
- повышение конкурентоспособности производимой казахстанской продукции;
- приток иностранной валюты для приобретения импортных товаров и услуг.
- изучение зарубежного опыта управления и организации производства, подведение для себя каких-то итогов;
- увеличению доступа к техническому оборудованию, необходимому для развития экспортных производств.

Для развития экспортоориентированных производств необходимо активизировать работу по повышению эффективности экспорта в следующих направлениях:

- сократить рост издержек производства, в том числе за счет снижения энерго- и материалоемкости;
- рассмотреть вопросы транспортной связи (снижение расходов на транспортировку, транзит и перевозку грузов, использование смешанных видов транспорта и т.д.) для выхода на мировой рынок;
- повысить конкурентоспособность и качество экспортируемой продукции практически всех отраслей обрабатывающей промышленности;
- ограничить среднемесячный рост цен на товары и услуги естественных монополий;
- развивать инфраструктуры внешнеэкономической деятельности.

По мере увеличения казахстанского производства экспортной высокотехнологической продукции, конкурентоспособной на мировом рынке, за рубежом страны, сохраняя свои интересы, будут, естественно, создаваться дополнительные торгово-политические препятствия к ее доступу на свои рынки, поэтому потребуются подписание комплексных, ориентированных на перспективу международных соглашений торгово-политического и торгово-экономического характера.

### **Литература**

1. Послание Президента народу Казахстана «Стратегия Казахстан-2030: процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев». Алматы, 1997

2. Распоряжение Премьер-министра РК «О формировании политики импортозамещения» от 6 ноября 1999г. №154-р.
3. Сейфуллина Т.А. Импортозамещение как фактор экономической безопасности РК. Алматы, 1999.
4. Послание Президента народу Казахстана «Об основных направлениях внутренней и внешней политики на 2003г.» // Казахстанская правда. 30 апреля 2002г.
5. Концепция импортозамещения и повышения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности РК. 2001.

### **Иностранные инвестиции как фактор экономического развития России**

*Галушко Екатерина Владимировна*

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

*E-mail: supergalka@rambler.ru*

Актуальность использования иностранных капиталовложений в экономике России сегодня очевидна. Стремление к открытости экономики, к повышению конкурентоспособности национального производства, завоеванию доверия на мировом рынке, участию в международном финансовом обмене обуславливает необходимость создания условий для привлечения иностранных инвестиций. Развитие многих бывших социалистических стран показывает, что появление внешних стратегических инвесторов, готовых и способных мобилизовать ресурсы для реструктуризации предприятий, сыграло немаловажную роль для экономического роста в этих странах. Особое значение иностранное инвестирование имеет для стран, вставших на путь рыночных преобразований. В бывших социалистических странах именно из-за отсутствия или пониженного реального спроса активы оказываются недооцененными — их рыночная стоимость, как правило, значительно ниже балансовой. Приток иностранного капитала как раз способен изменить ситуацию и способствовать значительному спросу на активы.

Сегодня в России недостаточно ясными представляются позиции субъектов российского финансового рынка: банков с устойчивым финансовым положением неоправданно мало, брокерских компаний больше, но они работают почти исключительно на вторичном рынке, а не с первичным размещением корпоративных бумаг, т.е. они практически не связаны с отечественными производственными компаниями. Практически нет частных пенсионных фондов. Страховые компании мелкие. То есть все субъекты финансового рынка находятся в России в зародышевом состоянии. Банковский сектор, может быть, имеет наилучшие перспективы в силу макроэкономических причин — политическая стабилизация вместе с проведением правильной денежной политики должны создать условия для ремонетизации экономики и вытеснения бартера из расчетов, что должно привести к подъему банков. Одновременно надо укреплять инфраструктуру фондового рынка. Тогда возникнет конкуренция финансовых посредников, а у компаний появится выбор, каким путем привлекать деньги.

К сожалению, у наших банков или инвестиционных компаний нет средств, которые они могут себе позволить направить на выкуп эмиссии ценных бумаг крупных компаний, нет финансовых возможностей. Выполнить эти задачи могут западные крупные инвестиционные и коммерческие банки. Без подключения крупного транснационального инвестиционного банка привлечь средства, необходимые, скажем, «Газпрому», «Северстали», «Сибирскому алюминию» или «Норильскому никелю», просто невозможно. Наши институты могут интегрироваться в эту систему на правах партнеров глобальных инвестиционных банков или в качестве субпосредников. Очевидно, что и крупному глобальному инвестору будет выгодно иметь национального партнера.

Очевиден тот факт, что объем привлекаемых иностранных инвестиций, их структура и динамика определяются, прежде всего, привлекательностью той или иной страны как для отечественных, так и иностранных инвесторов, т.е. состоянием инвестиционного климата в стране.

Нашей экономике нужны стратегические инвесторы, а не разрушительные приливы и отливы «горячих» денег. Неблагоприятна для России и ситуация, при которой на фондовом рынке начинается спекулятивный ажиотаж, который не влечет за собой притока инвестиций в реальный сектор. Это совершенно ненормальная ситуация, характерная в основном для российского рынка, когда вложения в акции предшествуют прямым инвестициям, но ее можно объяснить. Проблема заключается в отсутствии нормального законодательства, которое бы заставляло строго исполнять подписанные контракты. В России у инвестора есть, в общем-то, небогатый выбор: либо вкладывать в акции компаний, которые работают давно, хорошо и сами защищают свои права, но тогда он не сможет их контролировать, либо рискнуть и инвестировать в какое-то совершенно новое, незнакомое дело с неясными перспективами. Обычно в нормальных условиях инвесторы предпочитают осуществлять прямые инвестиции, потому что, развивая какое-то производство они имеют больше возможностей его контролировать, чем, если бы они купили, например, акции (не контрольный пакет) какого-то предприятия. В России ситуация складывается обратная. Вкладывать в производство инвесторы считают опасным, потому что контракты зачастую не выполняются и налоговое законодательство продолжает оставаться неопределенным.

Не менее важным представляется исследование отраслевой структуры иностранных инвестиций. Оно показывает, что прямые инвестиции идут прежде всего в пищевую промышленность и торговлю, т.е. в те сектора, которые пользуются повышенным спросом, а также в сырьевые и добывающие отрасли, наиболее привлекательные для внешних рынков. Значительная группа российских экономистов считает, что приоритетность этого направления внешнего инвестирования оправдана с точки зрения финансирования обновления морально устаревшего оборудования и техники в топливной промышленности, что должно способствовать увеличению добычи нефти и газа и затем положительно повлиять на развитие других отраслей. Однако вряд ли можно считать закрепление такой отраслевой структуры иностранных капиталовложений положительной перспективой. Сторонники противоположной точки зрения исходят из необходимости структурной перестройки экономики, а подобная ориентация иностранного инвестирования, по их мнению, закрепляет неэффективную структуру хозяйства. Несмотря на сложившуюся ситуацию иностранных инвесторов продолжает интересовать прежде всего топливно-энергетический комплекс, тогда как наукоемкие отрасли, развитие экспортоориентированных производств в обрабатывающей промышленности остаются вне поля их зрения, поэтому представляется необходимым привлекать иностранные капиталовложения не только в перечисленные выше, но и в другие сектора экономики.

Очевидно, что для стимулирования притока иностранных инвестиций в нашу страну необходимо предпринимать действенные меры по улучшению инвестиционного климата. Основными направлениями государственной политики в качестве первоочередных представляются следующие: достижение национального согласия между властными структурами, социальными группами, политическими партиями и прочими общественными организациями по поводу приоритетности решения общенациональной проблемы выхода России из экономического кризиса; ускорение работы Государственной Думы над общехозяйственным и уголовным законодательством, нацеленными на создание в стране цивилизованного рынка, снижение уровня инфляции, доработка налогового законодательства; мобилизация свободных средств предприятий и населения на инвестиционные нужды путем повышения процентных ставок по депозитам и вкладам; предоставление налоговых льгот банкам, отечественным и иностранным инвесторам, идущим на долгосрочные инвестиции. Все это должно способствовать созданию в России благоприятного инвестиционного климата и притоку иностранного капитала. Важно отметить, что речь

идет не об изменении собственности или передаче отечественных предприятий и ресурсов иностранцам, а именно об использовании иностранного капитала для повышения конкурентоспособности российских предприятий, открытости экономики для мирового рынка и включения России в мировое сообщество на взаимовыгодных условиях. Сегодня становится очевидным, что иностранные инвестиции могут способствовать осуществлению долговременных стратегических целей формирования в России сильной цивилизованной экономики.

**Концепция новой институциональной теории  
рентных отношений: системный взгляд**  
**Гафуров Сергей Рустэмович, Киселева Екатерина Евгеньевна**

*Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина,  
Чувашский государственный университет им. И. Н. Ульянова, Россия*  
*E-mail: gafurov-sergey@rambler.ru*

Мы считаем, что ядром следующей ступени развития социально-экономической системы должна стать новая институциональная теория рентных отношений.

Сложившаяся система отношений между различными сферами общественной жизни и окружающей средой в мире и в России как его части характеризуется усиливающимися хроническими диспропорциями и противоречиями. Нами ставится цель разработать новую институциональную теорию, на основе которой предполагается объяснить причину многих диспропорций и противоречий между сферами общественной жизни и окружающей средой, а также исправить эти диспропорции в ходе реализации теории рентных отношений.

Законы развития социально-экономических систем говорят о том, что при значительном преобладании мутированных элементов система переходит на новую ступень развития, либо деградирует в зависимости от характера мутации элементов [1]. Так, следующей, более прогрессивной ступенью развития социально-экономической системы представляется система общественного и экологического благоденствия, основанная на рентных отношениях. Новая система будет базироваться на прочном закреплении в формальных и неформальных институтах концепций устойчивого развития, действительного равенства конкурентных условий, элиминирования дифференциальных внешних эффектов (ренты), социальной справедливости, полного воспроизводства используемых факторов производства, исходя из действительно создаваемой ими добавленной стоимости [2].

Одно из наиболее острых противоречий сложившейся социально-экономической подсистемы в России — проблема «нищего общества, владеющего огромным богатством». В основе такого положения лежит существующая система формирования доходов, а точнее, фискальный принцип наполнения бюджета. Предполагается, что рентные отношения, основанные на рентном принципе налогообложения, исправят это противоречие.

Другой острой проблемой, также неразрывно связанной с теорией рентных отношений, является система отношений собственности. Отождествление государства и общества ведет к подмене интересов общества интересами государства как субъекта власти, выражающегося в узурпации прав и свобод общества чиновниками. Решение видится в содержании теории рентных отношений: в формальном институциональном разграничении национальной собственности от государственной собственности и от частной собственности. Отношения национальной собственности распространяются на три вида национального имущества: имущество, частная собственность на которое запрещена законом; имущество, закрепленное обществом за уполномоченными организациями для выполнения обязательств общества перед своими гражданами и решения общенациональных задач; принадлежащее обществу имущество, не входящее в

состав первых двух групп [3]. При этом доход от использования объектов общественной монополии — национальная монопольная рента.

Собственником национального имущества является общество – публичный союз, что в корне модифицирует проблему государственного управления общественной собственностью. То, что общество является собственником некоего имущества, не означает, что оно должно исполнять роль предпринимателя и управляющего данным имуществом и непременно доверять свои права собственности на данное имущество государству. В настоящее время наибольшая эффективность управления имуществом достигается за счет разделения правомочий на него.

Общество, как и любой другой собственник, должно запретить отчуждение своих активов, потому что принципиальное функциональное отличие национального имущества от частного имущества — удовлетворять потребности общества как единого целого. Реально же, государство «грабит» общество, отказавшись от национальной ренты в пользу группы индивидов, не имея на это «благословения» общества.

### **Литература**

1. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Сравнительный анализ экономических систем: методология и теория (материалы спецкурса) // Вестник Московского университета. Ч. 1, 2, 3. № 3, № 4, № 5 2002.
2. Гафуров С.Р. Рентные отношения как альтернатива существующей налоговой системе // Экономические исследования молодых ученых, 2. М.: Теис, 2003. С. 3–15.
3. Львов Д., Гребенников В., Устюжанина Е. Концепция национального имущества // Вопросы экономики. – 2001. — №7. — С. 139–153.

### **Ловушки экономического роста в РФ**

*Глушко Николай Николаевич*

*Волгоградский государственный технический университет, Россия  
E-mail: nickolaidis@tele-kom.ru*

Сейчас для России важно преодоление барьеров, выход из складывающихся «ловушек экономического роста».

Барьерами экономического роста в России являются: долговая зависимость государства; низкий уровень конкурентоспособности отечественной продукции, несмотря на относительно высокие темпы роста ВВП; фактический отказ от промышленной политики; социальный (антропогенный) аспект торможения развития; барьер нехватки научных кадров и колоссальный износ оборудования.

Взаимосвязь всех перечисленных лимитирующих факторов образуют так называемые ловушки экономического роста. К ним мы относим коррупционную ловушку, ловушку догоняющего развития, социальную ловушку, институциональные ловушки и ловушку «нефтедолларового спокойствия».

Коррупция — сложный, комплексный феномен, корни которого пронизывают как бюрократические, так и политические институты. Систематическая коррупция порождает так называемые «коррупционные ловушки» (далее КЛ) («corruption trap»), которые функционируют как на микро, так и на макроуровне.

Сама по себе КЛ представляется нам замкнутой триадой взаимозависимых факторов, каждый из которых является необходимым условием для срабатывания ее механизма. Для КЛ на микроуровне данную триаду определяют: «давление внешних обстоятельств», «возможность совершения противоправного поступка» и «самооправдание». КЛ представляет собой особый мотивационный механизм. Отсутствие того или иного фактора способствует разрыву замкнутого контура коррупционной ловушки.

Функционально–телеологические контуры КЛ на микроуровне составляют следующие факторы: «бюрократические традиции сложившиеся в обществе», «высокая дифференциация доходов населения» и «низкий культурный уровень развития».

Единственно возможный выход из этой ИЛ — усиление контроля, ужесточение наказаний, существенное уменьшение налоговых ставок и комплексное реформирование налоговой системы, что требует огромных затрат.

Социальный аспект реструктуризации бизнеса, связанный с выводением непрофильных активов и избыточной рабочей силы — одна из важнейших проблем сегодняшней российской экономики. Дело в том, что российский крупный бизнес достиг той степени развития, когда для дальнейшего движения вперед жизненно необходимо интегрироваться в мирохозяйственные связи и позиционироваться в глобальной конкуренции. Но нашей международной конкурентоспособности мешают колоссальные социальные расходы, в десятки раз превышающие аналогичные показатели зарубежных компаний и сильно увеличивающие себестоимость продукции. Отказаться же от этих расходов компании не могут, в частности, из-за того, что неизбежно последуют острейшие социальные конфликты.

Проблемы, препятствующие нормальному развитию России путем реализации модели «догоняющего» развития, можно свести к следующим:

- нехватка инвестиционных ресурсов;
- зависимость от импорта потребительских товаров, продовольствия, ИТ;
- недостаточно благоприятный инвестиционный климат;
- пренебрежение к развитию национальной науки и интеллектуальному потенциалу нации в целом, хотя любое догоняющее развитие в постиндустриальную эпоху возможно лишь в условиях востребованности квалифицированного труда;
- абсолютная неспособность государства к выполнению главной позитивной роли – концентрации усилий на главных направлениях развития.

Следующее препятствие — комплекс институциональных ловушек, включающий бартер, неплатежи и уклонение от налогов. Все эти формы отношений крайне негативно сказываются на состоянии экономики страны, на ее способности прогрессировать и развиваться. Но, на пример, снижение налоговых ставок не означает автоматического увеличения собираемости налогов, так как зачастую экономические агенты, ушедшие в тень, понесут еще большие транзакционные издержки в связи с легализацией своего бизнеса.

Особый интерес представляет так называемая ловушка «нефтедолларового спокойствия». Мы представляем ее совокупностью следующих факторов. Из-за высоких мировых цен на нефть Россия получает большие валютные поступления. Такой поток ведет к росту золотовалютных резервов страны, объем которых уже приближается к 90 млрд. долларов. В условиях дополнительных валютных поступлений Минфин активно лоббировал создание стабилизационного фонда и добился своего: в проект бюджета на 2004 год был внесен этот пункт. Управлять скопившимися в фонде средствами будет сам Минфин, инвестируя их в «долговые обязательства стран с инвестиционным рейтингом». Однако это приведет к обесцениванию средств стабилизационного фонда при инвестировании в гособлигации западных государств. Хранить их в рублях на счетах в Центробанке — значит подвергать инфляционному «усыханию». Получается, что в любом случае значительная часть денег, изъятых из экономики и отложенных чиновниками Министерства Финансов на «черный день», просто пропадает.

Аргументы о необходимости иметь резерв для выплат по внешнему долгу не актуален: даже 17 млрд. долларов, которые Россия должна выплатить в 2005 году, при нынешних объемах золотовалютных резервов Центробанка отнюдь не выглядят большой суммой. Важно заметить, что внешняя платежеспособность страны адекватно обеспечена в случае, если ее золотовалютные резервы покрывают трехмесячный импорт плюс годовые платежи по долгу, включая госдолг и долги частного сектора. Для России такая необходимая величина золотовалютных резервов должна составлять 46–47 млрд. долларов, что практически в два раза меньше их фактического объема. Так что никакой практической необходимости в дополнительном стабилизационном фонде нет.

Что же касается необходимости иметь резерв на случай ухудшения внешнеторговой конъюнктуры, то от этой опасности есть более эффективное средство — развитие несырьевого сектора. И решение направить средства фонда на развитие внутреннего рынка и отечественной экономики было бы гораздо более мудрым.

Таким образом, создание стабилизационного фонда ведет к некоторому расслаблению государства, отвлечению внимания от насущных проблем и, как следствие, непродуманной государственной политике и краху перспективных экономических реформ.

**Инновационная природа конкурентоспособности  
экономики в условиях глобализации**  
*Гнилитская Елена Валерьевна*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*  
*E-mail: econ\_elena@mail.ru*

Принципиальные условия конкурентоспособности страны в современном мире: накопленный научно-технический потенциал, институциональные факторы и наличие крупных наукоемких корпораций. Экономические реалии таковы, что «привязанность к устаревшей технологии есть приглашение к краху в конкурентной борьбе» [1], и это побуждает предпринимателей проводить новые разработки, скорейшим образом включая их в производство.

Россия как потенциальный центр евразийской цивилизации, может достойно существовать в современном мировом устройстве только при скорейшем осуществлении в приоритетном для государства и общества порядке эффективных мер по подъему производительных сил на основе инноваций. В нашей стране при непосредственном финансовом участии государства в 2000г. был создан первый Венчурный инновационный фонд (ВИФ) через имущественный взнос в размере 100 млн. руб. из средств Российского Фонда технологического развития (РФТР), а в октябре 2001г. было объявлено о формировании трех региональных фондов — в Москве, Дубне и Томске [2]. Сейчас в России действуют около 40 компаний, управляющих венчурным капиталом примерно в 3 млрд. долл. Состоялись три венчурные ярмарки (в декабре 2000г., в октябре 2001г. и 2002г.), и если на первой было представлено 28 компаний, на второй — 47 компаний из 13 регионов России, то в работе третьей венчурной ярмарки участвовали уже 60 компаний из 20 регионов нашей страны. Целью венчурного бизнеса в нашей стране (с учетом того, что она имеет научно-технический потенциал, науку, пока еще занимающую высокие позиции в мире [3], технологически развитую военную сферу), должно быть создание высокотехнологических фирм, особенно, в отраслях с высокой долей добавленной стоимости.

По данным «Россия и страны мира, 2002», затраты США в 2000г. на проведение исследований и разработок составили 265322,4 млн. долл. (2,7% ВВП), что в 25,74 раза больше, чем в России (10308,8 млн. долл.; 1,05% ВВП), в 5,28 раза больше, чем в Китае (50285,5 млн. долл.; 1,00% ВВП) и в 2,7 раза больше, чем за тот же период в Японии (98222,2 млн. долл.; 2,98% ВВП). Таким образом, за период 1990-2000гг. величина расходов на НИОКР в России сократилась в 2,64 раза, в США — напротив, увеличилась в 1,74 раза, в Японии возросла в 1,47 раза, в Китае с 1991г. — возросла в 2,6 раза, т.е. произошло изменение «экономической роли инноваций» [4] в институциональной структуре и стратегии развития наиболее успешных стран мира.

Особо подчеркнем, что в США (лидере по объему вложений в сферу НИОКР), при всей жесткости регламентации и контроля над деятельностью корпораций-подрядчиков со стороны государства согласно Федеральной Контрактной системе (ФКС), американский рынок предоставляет возможность корпорациям-поставщикам, особенно в



сфере НИОКР, возможность получения относительно высоких, но, главное, стабильных доходов — до 10–15% помимо цены контракта. Важнейшей особенностью государственного рынка США является «механизм внутриотраслевой и межотраслевой передачи технологий — коммерциализации результатов НИОКР, осуществляемых за счет средств федеральной казны, и обеспечения в стране постоянного ускорения НТП»[5] с приоритетом на космические и биотехнологии, интернет и услуги связи.

В России существует целый клубок проблем в сфере НИОКР: старение исследовательского оборудования; отток молодых кадров из сферы науки; недостаточное финансирование данной области; средний возраст научного оборудования в России составляет 17 лет, а в развитых странах мира – всего 7 лет; средний возраст российских исследователей 49 лет, кандидатов наук – 53г., докторов наук – 61 год. В сложившихся условиях целесообразна конкурсная государственная поддержка малых фирм-производителей, реализующих свою продукцию российским научным организациям и вузам. В первом полугодии 2003г. появился прецедент использования такой системы: подписано соглашение между Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и Сибирским отделением РАН (СО РАН), по которому малые предприятия, поддерживаемые Фондом, будут разрабатывать научное оборудование для институтов СО РАН. При этом 50% необходимого финансирования предоставляет Фонд, 40% – СО РАН, и 10% будут составлять собственные средства институтов.

Итак, принципиальные конкурентные преимущества в информационной экономике формируются в сфере высоких технологий, от скорости внедрения которых в производство зависит успех компании на рынке и уровень конкурентоспособности ее продукции. Стратегической задачей российского государства в условиях глобализации мирового хозяйства должно быть устойчивое развитие на основе поддержки инвестиций в инновационные разработки с целью ухода от сырьевой направленности экспорта нашей страны.

### **Литература**

1. Томпсон А., Формби Дж. Экономика фирмы / Пер. с англ. Под общей ред. д.э.н., проф. Ю.В. Шленова. М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. С. 178.
2. Новые направления государственной инновационной политики в сфере высоких технологий // Экономико-политическая ситуация в России. Июль 2002. М.: ИЭПП, 2002.
3. Инновационная система России: модель и перспективы ее развития. Вып.2. Министерство промышленности, науки и технологий РФ, Российский НИИ экономики, политики и права в научно-технической сфере. М.: Издательство Российского Университета Дружбы Народов, 2003. С. 193.
4. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» // Вопросы экономики. 2003. № 3. С. 26.
5. Федорович В.А., Патрон А.П., Заварухин В.П. США: Федеральная контрактная система и экономика: Механизм регулирования / Отв. ред. д.э.н. В.А. Федорович. Институт США и Канады РАН. М.: Наука, 2002. С. 207.

### **Основные причины глобализации экономики**

*Говоров Илья Александрович*

*Воронежский государственный университет, Россия*

В настоящее время мировое экономическое пространство испытывает воздействие глобализации, характеризующееся усилением взаимовлияния и взаимозависимости национальных экономик. Данный процесс, как показывает современная действительность и практика, оказывает влияние на экономическую, политическую, социальную и другие стороны жизни общества. Для более глубокого понимания глобализации, необходимо выявить ее причины. К ним, по нашему представлению, можно отнести следующее:

международное разделение труда, развитие средств массовой информации, транспорта, коммуникации, а также политическое и экономическое состояние страны.

Международное разделение труда как форма общественного разделения труда выступает в качестве одной из главных причин глобализации экономики. Если не существует специализации трудовых процессов, то не возникает и взаимозависимости субъектов экономической деятельности, так как каждый удовлетворяет личные потребности своим собственным трудом. Таким образом, очевиден тот факт, что чем глубже специализация, тем сильнее взаимозависимость и взаимовлияние субъектов рыночной экономики.

С развитием средств коммуникации стало возможным управлять производством из единого центра, заключать различные сделки между партнерами, которые находятся далеко друг от друга, получение большого объема информации, облегчение расчетных операций за счет безналичных расчетов и т.п. Происходит также существенное сокращение коммуникационных издержек. Например, стоимость трехминутного разговора между Лондоном и Нью-Йорком упала в реальном выражении с 300 долларов в 1930 году до 1 доллара в 1998 году.

Новое поколение средств транспорта обеспечивает доставку товаров и услуг в предельно короткие сроки в любую часть земного шара с минимальными затратами.

Эти процессы во многом привели к восприятию мира как единого целого, поскольку стало возможным отслеживание и контроль в реальном времени то, что происходит в разных частях земного шара.

Развитие СМИ позволяет с помощью рекламы и других средств формировать общественное мнение и предпочтения потребителей. Тем самым с помощью СМИ постепенно унифицируются потребности общества и нивелируются культурные особенности, то есть создается в определенном смысле «стандартный» потребитель.

Если в стране происходит крах политической или экономической системы или ее упадок, то данное государство в большинстве случаев попадает в зависимость от другого государства, тем самым происходит слияние рынков, поскольку их будет контролировать зарубежное государство. Так произошло, например, с Византией, где в результате политико-экономического кризиса внешнюю и внутреннюю оптовую торговлю контролировала Гenuя, превратив Византию в свой сырьевой придаток. С распадом блока Варшавского договора многие государства Восточной Европы попали в зависимость от стран Западной Европы и США.

Таким образом, можно заключить, что выявленные причины являются фундаментальным базисом развития процесса глобализации экономики, поскольку они приводят нарастанию взаимосвязей между экономическими субъектами во всех сферах их хозяйственной деятельности:

1. Усиление взаимозависимости производителей между собой .
2. Усиление конкуренции между покупателями, и следовательно взаимозависимости, так как формируется единые, «стандартные» потребности.
3. Рост взаимовлияния между покупателями и продавцами.

### **Инновационная деятельность как определяющий фактор устойчивого развития высокотехнологичных предприятий в условиях переходной экономики**

*Голяс Светлана Валентиновна*

*Университет Российской академии образования, Москва, Россия*

*E-mail: isso@rambler.ru*

Экономический рост называют развитием, если он имеет ярко выраженный инновационный характер, поскольку инновации, как правило, обеспечивают переход экономической системы к новому экономическому состоянию, обуславливая, тем самым, прогрессивное развитие экономики.

История развития мировой экономики показывает, что устойчивое развитие производства в долгосрочном периоде зависит не столько от ресурсных возможностей, сколько от инновационного характера предпринимательства в конкретной сфере.

С одной стороны, сама по себе предпринимательская способность является особым фактором производства, соединяющим все остальные факторы в единую экономическую систему ради получения предпринимательской прибыли. С другой – вовлекаемые сегодня в производство труд и капитал меняют свое качество и производительность на базе новых технологий, что позволяет резко повысить уровень хозяйствования. Поэтому участники рыночных отношений, прежде всего те из них, которые занимаются производством, для обеспечения своей текущей и перспективной конкурентоспособности обязаны целенаправленно формировать и осуществлять свою инновационную политику.

Инновационная деятельность предприятия – это «сложная динамическая система действия и взаимодействия различных методов, факторов и органов управления, занимающихся научными исследованиями, созданием новых видов продукции, совершенствованием оборудования и предметов труда, технологических процессов и форм организации производства на основе новейших достижений науки, техники и передового опыта; планированием, финансированием и координацией научно-технического прогресса; совершенствованием экономических рычагов и стимулов; разработкой системы мер по регулированию комплекса взаимообусловленных мероприятий, направленных на ускорение интенсивного развития научно-технического прогресса и повышение его социально-экономической эффективности».[1.]

В настоящее время, конкуренция для всех компаний, осуществляющих рыночную деятельность, резко усилилась и часто приводит к драматическим последствиям для тех или иных участников рынка. Со стратегической точки зрения, в данной ситуации может быть несколько вариантов приемлемых действий.

Формирование устойчивого конкурентного преимущества за счет цены, высокого качества продукции или долговременных и прочных контактов с потребителями может быть реализовано либо за счет приобретения преимущества у кого-то, кто уже его имеет, либо – путем самостоятельного его создания.

Феликс Янсен, в своей работе «Эпоха инноваций», пишет об этом так: «Как показывает статистика, риск неудач при слияниях и поглощениях компаний является, очень высоким. На бумаге слияния и поглощения обычно выглядят очень хорошо. Но в реальной жизни они часто бывают «необузданными чудовищами», с которыми трудно справиться. Тем не менее, риски, связанные с этим, становятся намного меньше, возможности намного больше и операционные трудности преодолимы, если инновационный процесс хорошо понят и должным образом управляется». [2.]

Осознание необходимости постоянного поиска, разработки новых продуктов, активизации инновационной деятельности, является, в первую очередь, делом предприятий, которые работают на острие научно-технического прогресса или могут себе позволить использовать большую часть своих ресурсов на осуществление новых разработок, т.е. высокотехнологичных предприятий, под которыми, в рыночной экономике, понимают «организации, главным активом которых является интеллектуальная собственность и высококвалифицированный персонал».[3.] Это те компании, которые заняты в сфере НИОКР, Интернет-компании, разработчики программного обеспечения, биотехнологические компании и т.д.

Способность высокотехнологичных компаний к инновациям и организационная гибкость позволяют им вести правильную политику в области новых разработок и предвидеть дальнейшее развитие компании и всей отрасли в целом.

Таким образом, можно сделать вывод, что перманентные инновации – это единственный реальный способ обеспечения конкурентного преимущества для большинства высокотехнологичных компаний, которым можно пользоваться как теперь, так и в ближайшем будущем.

## Литература

1. Управление инновациями: В 3 кн. Кн. 1. Основы организации инновационных процессов: Учеб. пособие / А.А. Харин, И.Л. Коленский; под ред. Ю.В. Шленова. М. Высшая шк., 2003. С.101.
2. Феликс Янсен Эпоха инноваций: Пер. с англ. М: ИНФРА-М, 2002. С.5.
3. <http://www.glossary.ru>.

### Развитие межгосударственного лизинга в странах СНГ

*Грахова Мария Сергеевна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: Mary\_Grah@mail.ru*

С распадом СССР нарушились хозяйственные связи в интегрированном промышленном и сельскохозяйственном производстве республик, входящих в состав бывшего Союза. Как следствие, ухудшилась конъюнктура рынков СНГ.

Поэтому необходимо содействовать восстановлению на новых экономических принципах интеграции в межгосударственных производственных связях, налаживанию рыночной циркуляции производимой продукции, материальных и финансовых ресурсов, научно-технической информации; созданию новых и модернизации действующих производственных мощностей.

В сложившихся условиях дефицита государственных бюджетов и недостатка всех видов инвестиций развитие межгосударственного лизинга в странах СНГ будет способствовать:

- обновлению основных фондов и модернизации производства на основе новейших технологий;
- притоку продукции национальных производителей на внутреннем рынке;
- восстановлению и развитию хозяйственных связей между государствами Содружества.

На прошедшем в апреле 2003 года 2-ом Лизинговом конгрессе Содружества Независимых Государств — Межгосударственном форуме «СНГ. Лизинг. Капитал» межгосударственный лизинг был признан одним из наиболее эффективных и перспективных организационных механизмов взаимодействия финансового и промышленного капитала, производителя и потребителя промышленной продукции в Содружестве.

Лизинг, обладая существенными преимуществами перед другими формами капитальных вложений (прямая купля-продажа, простая аренда, прокат, продажа в кредит), во многих странах с развитой рыночной экономикой по ежегодным объемам сравнялся с прямыми иностранными инвестициями. Его объемы в этих странах достигают тридцати и более процентов общих сумм инвестиционных ассигнований.

В то же время в государствах-участниках СНГ и в целом в Содружестве лизинг имеет сегодня крайне малые объемы. Так, российская доля лизинга в общем ежегодном объеме лизинговых операций пятидесяти ведущих государств мира (около 500 млрд. долларов США) составляет всего 0,28% . Для Германии этот показатель равен 7,6%, Японии — 15,3, США — 47,7%). В списке 50 ведущих в области лизинга государств мира Россия занимает место в конце третьего десятка стран. По другим государствам Содружества показатели мирового рейтинга по лизингу еще ниже.

Главными причинами, сдерживающими развитие межгосударственного лизинга в Содружестве, являются:

- отсутствие собственных средств у большинства лизинговых компаний, высокая стоимость и краткосрочность банковских кредитных ресурсов,
- налогообложение предмета лизинга,
- таможенные ограничения,

- неадекватность национальных законодательств и отсутствие в СНГ единого правового пространства для лизинговой деятельности.

В настоящее время на территории стран СНГ активно ведется работа по созданию и совершенствованию законодательства о лизинге.

Среди стран СНГ нормативная база лизинга существует в России, Белоруссии, на Украине, в Молдавии, Казахстане, Азербайджане, Узбекистане, Кыргызстане и Таджикистане. Наиболее развиты лизинговые отношения в России, Белоруссии и на Украине. Однако многие нормативные положения по одним и тем же позициям в них существенно расходятся.

Базовым документом, формирующим единое правовое поле межгосударственного лизингового рынка СНГ и содействующий гармонизации национального законодательства в этой области инвестиционной деятельности, является Конвенция о межгосударственном лизинге.

Осуществление скоординированных действий и мер законодательного, нормативно-правового и организационного обеспечения международного лизинга позволит сделать его эффективным инвестиционным механизмом развития стран Содружества экономического потенциала, усиления их интеграционных связей, укрепления и развития экономического потенциала стран СНГ.

### **Мировые финансовые центры: роль и значение для мировой экономики**

*Гречушникова Юлия Сергеевна*

*Финансовая академия при Правительстве РФ, Россия*

*E-mail: juliagrech@yandex.ru*

В современных условиях глобализации мировой экономики идет процесс возрастания масштабов и усиления роли мирового финансового рынка.

Исторически финансовая деятельность не концентрировалась в одном конкретном месте, а под воздействием центробежных сил происходила географическая диверсификация формирующегося финансового рынка в виде создания и развития центров сосредоточения финансовой активности.

Первоначально финансовые центры формировались в местах пересечения международных потоков товаров и услуг — крупных европейских городах; постепенно с развитием международной торговли новые центры перелива финансовых капиталов стали развиваться в США и Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Международные финансовые центры (регионального и мирового масштаба) формировались в результате расширения деятельности национальных центров. С середины XIX века в результате промышленного переворота и быстрого развития экономики Великобритании Лондон сформировался как финансовый центр, оказывающий доминирующее влияние на развитие мировой экономики. После первой мировой войны влияние Лондона ослабло, и международные финансовые потоки переместились в Нью-Йорк. Так продолжалось и после второй мировой войны до введения ограничений в отношении деятельности американских банков на финансовом рынке, что послужило толчком к образованию рынка еврокапиталов и, как следствие, образованию оффшорных банковских центров.

В настоящее время международные финансовые центры представляют собой центры сосредоточения банков и специализированных кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные валютные, кредитные и финансовые операции.

Несмотря на большое количество международных финансовых центров, функционирующих в различных регионах мира, доминирующее влияние на развитие мировой экономики оказывают крупнейшие центры — Лондон, Нью-Йорк и Токио; основные международные потоки капитала перемещаются между финансовыми

центрами развитых стран. Оффшорные банковские центры развивающихся государств используются иностранными участниками финансового рынка преимущественно с целью минимизации налогообложения.

В последнее десятилетие наблюдается процесс увеличения взаимозависимости национальных финансовых рынков, при этом нарастает неравномерность экономического развития отдельных стран и регионов, и финансовые центры развитых государств все больше укрепляют свой потенциал. Высокая взаимозависимость финансовых рынков и либерализация сектора финансовых услуг государствами, ранее не вовлеченными в процесс международного перелива капитала, повышает возможность возникновения глобальных финансовых кризисов, которые негативно сказываются на развитии реального сектора мировой экономики, снижают социальную защищенность населения.

Перед Российской Федерацией в современных условиях реформирования экономики стоит задача привлечения отечественного и иностранного капитала для стимулирования инвестиционного процесса и экономического роста. Поэтому проблема улучшения инвестиционного климата и формирования Московского региона как финансового центра СНГ является чрезвычайно актуальной в настоящее время.

С этой целью представляется важным продолжить реформирование законодательного обеспечения функционирования российского финансового рынка, прилагать все возможные усилия по формированию интегрированного финансового пространства стран СНГ. Это позволит сделать отечественный финансовый рынок конкурентоспособным и привлекательным для инвесторов, что, в свою очередь, будет способствовать экономическому росту России.

### **Макроэкономическое стимулирование инноваций**

*Губанов Сергей Олегович*

*Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, Россия*

*E-mail: opevt@rambler.ru*

Обвальное снижение инновационно-инвестиционной активности во многом обусловило углубление кризиса на большинстве предприятиях. Это в значительной степени послужило физическому и моральному износу основных производственных фондов, что в условиях рыночной экономики (честной конкурентной борьбе) предопределяет как завоевания рынка более конкурентоспособной продукцией, так и дальнейшее развитие предприятия.

Неприемлемые условия кредитования и недостаток собственных финансовых средств, сдерживают инновационную активность. Кроме того, коммерческие банки, в силу высоких рисков, не вкладывают средства в реальный сектор экономики. Так как многие отрасли глубокой переработки (станкостроение, во многом машиностроение и др.), за годы реформ, фактически прекратили свою деятельность, финансирование НИОКР многими предприятиями было существенно снижено или сведено к минимуму, то остаётся рассчитывать на обновление физически и морально устаревшего оборудования западными образцами, по крайней мере, в краткосрочной перспективе.

Существенное значение в придании нового импульса для замены изношенных производственных фондов может сыграть макроэкономическая политика государства, которая должна заключаться в следующем:

- 1) усиление конкуренции через либерализацию таможенной сферы. В этом плане вступление России в ВТО ускорит этот процесс.
- 2) введение налога, который на прямую был бы связан с изношенностью основных производственных фондов (чем больше изношенность, тем больше налог), при одновременном снижении или отмене НДС. Таким образом, введение одного налога будет уравновешено снижением (или отменой) другого.
- 3) применение процедуры банкротства к простаивающим предприятиям с целью замены собственников, но сохранением профиля предприятия.

## Выбор оптимального равновесного валютного курса

*Гусев Вячеслав Юрьевич*

*Обнинский государственный технический университет атомной энергетики, Россия*

*E-mail: Nektar@obninsk.com*

В современных условиях макроэкономическую стабильность любой открытой экономики невозможно обеспечить без прогнозирования динамики номинального, реального и равновесного валютных курсов. Вопрос выбора оптимального значения равновесного валютного курса является одним из самых актуальных для макроэкономической политики государства.

Основное отличие данной работы состоит в определении оптимального равновесного валютного курса по методологии упрощённой модели валютного рынка 2X2X2 [1]. Важно отметить, что несмотря на ряд упрощений [1], данная теоретическая модель валютного рынка эмпирически полностью подтверждена для России с уровнем достоверности 99%.

Равновесный валютный курс является важнейшим звеном макроэкономической политики любой открытой экономики, поскольку только относительно него можно говорить о завышенности или заниженности реального и номинального валютных курсов. Соответственно для различных случаев будет и разным комплекс макроэкономических последствий.

К настоящему времени опубликовано большое число теоретических и практических работ по определению равновесного валютного курса. Например, согласно А. Илларионову, равновесный реальный валютный курс должен соответствовать показателю ВВП на душу населения по ППС [2]. В работе [3], автор предлагает модель для моделирования валютного курса при фиксированном режиме. Как нам представляется, работы [2] и [3] используют устаревшие теоретические концепции, и на их основании невозможно однозначно определить и спрогнозировать равновесный валютный курс и соответственно завышенность или заниженность номинального валютного курса. Исходя из вышеперечисленного, основной методологической основой данной работы выбрана модель валютного рынка 2X2X2 [1].

В общем случае любой равновесный валютный курс является оптимальным, поскольку при совпадении реального и равновесного валютных курсов макроэкономическая ситуация на валютном рынке регулируется с помощью механизма рыночной саморегуляции. Однако при анализе графика стоимости экспорта и импорта (см. рис. 1) [1], было выявлено, что максимальные преимущества страна, участвующая в международной торговле (в нашем случае будем рассматривать Россию), получит, когда равновесный валютный курс будет определяться пересечением кривой стоимости экспорта с кривой импорта в точке её максимума (точка Б на рис.1). Очевидно, что в данной точке будет максимальная торговая открытость экономики при равновесном валютном курсе, что определяет ряд преимуществ:

1. Минимальный уровень безработицы в стране. Поскольку в точке Б (рис.1), как в экспортоориентированных отраслях, так и в импортоориентированных отраслях будет максимальный возможный уровень загрузки.

2. Минимальный уровень инфляции на потребительском рынке при неизменном денежном предложении. Поскольку при максимальной торговой открытости рублевая масса, обслуживающая валютный оборот (экспортно-импортные операции) тоже достигает максимума, что при неизменном денежном предложении вызывает уменьшение денежной массы, обслуживающей потребительский рынок и, соответственно, уменьшаются темпы инфляции на потребительском рынке. Данное преимущество особенно актуально для стран с переходной экономикой. Однако, здесь важно отметить, что при выборе оптимального равновесного валютного курса, в

зависимости от начального положения равновесного валютного курса, возможно потребуются увеличение денежной массы в обращении, чтобы не произошло падения потребляемых благ в стране. Выбор и приведение равновесного курса к оптимальному значению является хорошим дополнением или даже заменителем операций ЦБ на открытом рынке по стерилизации денежной массы из-за отсутствия условий возвратности.

3. Отсутствие перекосов в развитии национальной экономики. При выборе оптимального равновесного валютного курса одинаково развиваются как экспортоориентированные, так и импортоориентированные отрасли, что ведет к более качественному и равномерному экономическому росту.

Однако данный подход имеет и недостатки, основным из которых будет являться большая реакция на внешние шоки мировой экономики. При этом произойдет изменение кривых стоимости экспорта и импорта, как вместе, так и, возможно, по отдельности. Однако режим плавающего валютного курса вновь поможет определить ориентир оптимального равновесного валютного курса.

В заключение стоит отметить, что в данной работе не рассматривались факторы, позволяющие изменить структуру и, соответственно, наклон кривой экспорта, с помощью которых будет определяться оптимальный равновесный валютный курс. Но, тем не менее такие факторы могут быть выделены, что позволит существенно обогатить результаты исследования.

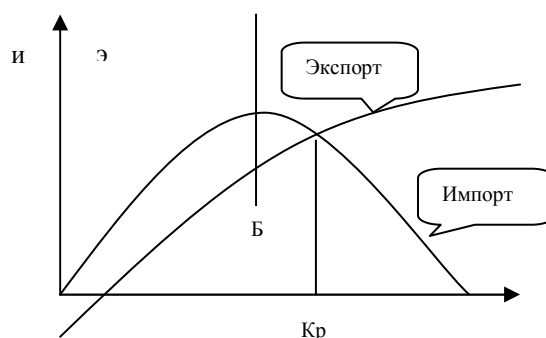


Рис.1. Кривые стоимости экспорта и импорта

### Литература

1. Тябин В.Н. Экономико-математические модели и методы оптимизации рыночных отношений, научная монография. - Обнинск: ИАТЭ, 1995.
2. Илларионов А. Реальный валютный курс и экономический рост// Вопросы экономики.- М, №2, 2002, с.18-48.
3. Бочарова Н. Моделирование оптимального валютного курса // Вопросы экономики.- М, №8, 2002, с. 66-80.

### Инвестиционный рейтинг России

*Гусева Ольга Валерьевна*

*Волгоградский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: opportunity\_8@mail.ru*

8 октября 2003 г. международное рейтинговое агентство «Moody's Investors Service» пересмотрело страновой кредитный рейтинг России. Сюрпризом стало повышение рейтинга сразу на 2 ступени так, что Россия впервые в своей истории получила кредитный рейтинг инвестиционного уровня (Ваа3). Ни одно из общепризнанных рейтинговых агентств не обещало присваивать России инвестиционный рейтинг. Данное присвоение означает признание одним из ведущих рейтинговых агентств достаточной способности своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства, причем не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе.



Невнятное для неспециалистов сокращение «ВааЗ» имеет огромное значение для международного финансового рынка. Все рейтинги ниже этого в классификации «Moody's» считаются «спекулятивными», то есть оценивают ценные бумаги как ненадежные. Следовательно, с 08.10.2003 г. российские эмитенты могут претендовать на долю на рынке примерно вдесятеро больше, чем тот, на котором они действовали до этого времени. При этом речь идет не только и не столько о государственном долге, сколько о заимствованиях отдельных компаний. Для них рейтинг России служит потолком — частные облигации (и тем более акции) в принципе не могут быть надежнее государственных.

Теперь самым устойчивым из российских компаний открыт путь в элитную группу международных должников. Однако, если активных рыночных игроков из Нью-Йорка привели в состояние, близкое к эйфории, то экономисты смотрят на ситуацию с куда меньшим оптимизмом, так как по их мнению, такая ситуация в многомесячной перспективе не приведет ни к чему хорошему. Беспокоит даже не то, что избыток валюты создает трудности Центробанку, а завышенный спрос на государственные облигации — Минфину. На их взгляд, куда неприятнее те тенденции, которые правительство не может непосредственно контролировать, а именно — повышение цен на ценные бумаги частных компаний. Совершенно неправильно было бы делать из этих опасений вывод, что повышение кредитного рейтинга и приход иностранных инвестиций вредны. Как известно, лишних денег не бывает — вопрос в том, что с ними делать. Возможностей для инвестиций в стране более чем достаточно — достаточно вспомнить модернизацию ЖКХ и электроэнергетики, строительство дорог, нефте- и газопроводов.

Основная проблема состоит в том, что отечественная финансовая система строилась для других целей. До сих пор большая часть средств вкладывалась внутри крупных компаний и на рынок просто не попадала. Теперь, если на российский рынок действительно придут деньги институциональных инвесторов и Пенсионного фонда, понадобится высокоорганизованная система инвестиционных банков, способных выводить на биржу перспективные компании. Но, тем не менее, не торопятся с присвоением России инвестиционного рейтинга два других более консервативных и авторитетных рейтинговых агентства: «Standard & Poor's» и «Fitch», российские рейтинги которых пока находятся на две ступени ниже инвестиционного. Представители «Fitch» отмечали, что уже повысили российский рейтинг в мае 2003 года, и планируют присвоение России инвестиционного рейтинга не ранее конца 2004 года. Международное рейтинговое агентство «S&P» считает, что для получения инвестиционного рейтинга Россия должна провести больше экономических реформ, а их коллеги их «Moody's» повысили рейтинг преждевременно. «Standard & Poor's» оценивает как количественные, так и качественные показатели.

В политический риск включается, прежде всего, стабильность политической системы. Сейчас оценка политических факторов в Российской Федерации не самая высокая, потому что понятно, как высока зависимость ситуации от отдельных людей, как непрочна институциональная структура России. Также «S&P» осознает необходимость административной реформы и перегруженность экономики всяческими административными функциями.

Если говорить о структуре экономики, то основной негативный фактор — низкая диверсификация экономики (всем известно, что российская экономика сильно зависит от нефтегазового сектора). Еще один важный момент, который отмечают суверенные аналитики, — это слабость отечественной финансовой системы, пока не научившейся правильно использовать «нефтяные» деньги в остальных секторах экономики. Это один из основных факторов, негативно влияющих на суверенный рейтинг и на все остальные рейтинги заемщиков Российской Федерации.

В последнее время основные позитивные изменения в РФ происходили в бюджетной. Это нашло отражение в повышении суверенного рейтинга «S&P». Если

говорить о денежной системе, то для корпоративных финансовых и других рейтингов заемщиков, работающих в России, самое важное — сохранение валютного контроля. Инфляция сохраняется на уровне двузначных показателей, хотя тот факт, что она стала гораздо более предсказуемой, что находит свое отражение в рейтингах.

Итак, основной положительный момент в экономике России сегодня — сильные финансовые показатели, а основные отрицательные моменты — политические факторы, слабая институциональная структура, слабая финансовая система и необходимость продолжения дальнейших реформ, чтобы начавшийся экономический рост стал более устойчивым.

### **Интеграция научно-технической сферы Украины и России в условиях глобализации: стратегические цели**

***Деркач Александр Валериевич, Красноголовец Александр Михайлович***

*Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина, Украина*

*E-mail: derkachik\_a@mail.ru*

Техническая революция на современном этапе развития мировой экономики во многом определяет характер и содержание процессов, протекающих как в отдельных странах и регионах, так и во всей сфере международных отношений.

Перспективы выхода Украины из изолированного научно-технического пространства и активного взаимодействия с европейским и стран СНГ научно-производственными комплексами всецело зависят от успеха перехода от традиционной к кардинально новой инновационной политике, предусматривающей создание благоприятных условий для эффективной интеграции украинского научно-технического потенциала в мирохозяйственную систему.

В настоящее время, глобализация рассматривается с двух точек зрения: как естественный, объективно-экономический процесс; как силовой процесс в интересах глобализаторов, которыми выступают развитые центры этой системы. В этих условиях перед интегрирующимися странами возникают две альтернативы интеграции в мировую инновационную систему: первая, страна опирается на собственную стратегию инновационного развития с учетом влияния силовой глобализации; вторая, страна подчиняется процессам силовой глобализации, интегрируясь в мировую глобализационную систему по правилам стран лидеров экономического развития. Второй вариант, по мнению авторов наиболее будет присущ Украине при вступлении в ЕС.

В связи с выше отмеченным, на наш взгляд, более перспективным и эффективным может стать партнёрство Украины с Российской Федерацией (РФ), так как обе страны объединяет схожие тенденции в экономическом развитии, сравнимый интеллектуальный и научно-технический потенциал и др.

Тематика совместных украинско-российских инновационных программ может охватывать чрезвычайно широкий спектр отраслей экономики и народного хозяйства: самолетостроение, судостроение, радиоэлектроника, новые материалы и технологии их применения, биотехнологии, пищевая и легкая промышленность, нефтедобывающая и нефтеперерабатывающая промышленность, и прежде всего ракетно-космическая техника, что особо актуально для Харьковской области. Так, за последние 5 лет ряд предприятий Харькова, приняло участие в совместных проектах с предприятиями РФ, которые реализуются и имеют перспективу развития. Так, были осуществлены и осуществляются сегодня поставки в Российскую Федерацию систем управления для ракет-носителей: «Протон», «Союз» — ПО «Коммунар»; для станции «Мир» и создаваемой Международной космической станции — АО «Хартрон».

Для космических аппаратов различного класса — ПО «Монолит», АО «Хартрон» и др [2, с. 15]. Анализ статистических данных экспорта/импорта научных услуг Харьковской области в 2003 г., также свидетельствуют о том, что основным партнером предприятий области в экспорте этих услуг является РФ, доля которой в общем объеме предоставленных услуг составляет 59%.

В сравнении с 2002 г. объем услуг, предоставленных российским предприятиям, увеличился на 19%, а полученных снизился почти в 3 раза, что в значительной мере повлияло на общее снижение импорта научных услуг в целом [3, с. 37–39].

С целью разработки и внедрения совместных украинско-российских инновационных программ целесообразно было бы создать соответствующие структуры при правительствах обеих стран, а совместную координацию инновационного сотрудничества возложить на специальную подкомиссию, которая бы осуществляла свою деятельность в рамках Смешанной Украинско-Российской Комиссии по сотрудничеству. По каждой программе обязательно должны назначаться сопредседатели и небольшой по количеству штат ответственных управленцев и координаторов.

Источники финансирования совместных инновационных программ должны быть довольно разветвленные. Необходимо привлекать бюджетные ассигнования, средства инновационных фондов, заинтересованных предприятий и организаций, частных фирм и отдельных физических лиц. Механизм финансирования каждой программы и распределение доходов в результате ее реализации может быть похожим на идеологию акционерного общества. Важной составляющей реализации такого механизма является активное привлечение банковского капитала к инновационным проектам, как это практикуется во многих странах.

Стремясь стабилизировать национальные экономики, совершенствовать техническую базу отраслей, успешно выйти на мировые рынки в качестве полноправных членов мирового сообщества, Украина и Россия могут стать друг для друга наиболее перспективными и выгодными партнёрами, осуществляющими совместную долгосрочную экономическую и научно-техническую политику, которая обеспечит возможность участия в многосторонних формах научно-технического сотрудничества в европейском направлении.

В современных условиях, на структуру целей, интересов и ценностей государственной политики Украины в сфере научного и научно-технического сотрудничества как с странами СНГ, так и ЕС непосредственно и опосредствованно влияют современные геоэкономические и геополитические процессы [4, с. 127]. При этом необходимо отметить, что последние характеризуются тенденциями глобализации и интернационализации мировой экономики, широким использованием информационных технологий, формированием нового типа экономики — «экономики знаний» или информационной экономики, интернационализацией научных исследований.

Системным проявлением названных тенденций является изменение форм и механизмов международного сотрудничества, которое побуждает к тесному взаимодействию научной, научно-технологической, внешней и торгово-экономической политики. Они выполняют роль факторов, которые предопределяют следующие долгосрочные стратегические цели государственной политики Украины в сфере международного научно-технического сотрудничества вообще, и сотрудничества с РФ в частности: обеспечение информационной и научно-технологической безопасности Украины; формирование инфраструктуры Украины и ее переадаптации к практике стран СНГ и развитых стран мира; программно-целевое осуществление перехода к инновационному пути развития и формированию украинской информационной составляющей СНГ и мира; обеспечение оптимальных форм и эффективных механизмов участия Украины в региональных, межрегиональных и глобальных процессах сотрудничества в сфере науки, технологий и наукоемких производств; повышение уровня конкурентоспособности отечественной науки и технологий, выход страны на современные рынки интеллектуальных продуктов и др..

### Литература

1. Полтораки Н.И. Инновационная направленность промышленной политики государства как фактор экономического развития Украины // Экономика, финансы, право. — 2003. №5. С. 3–5.

2. Рубан В., Чубукова О., Некрасов В. Инновационная модель стратегического развития Украины: методология и опыт // Экономист. — 2003. №5. С. 14–28.
3. Статистический сборник: инновационная деятельность Харьковской области в 2003 г. Харьков: Харьковское областное управление статистики, 2003.
4. Украина – Россия: проблемы экономического взаимодействия /Под ред. Пирожкова С. И., Губского Б. В., Сухорукова А. И. Киев: НИУРО, 2002.

## **Выявление приоритетов политики экономического роста в современной России.**

*Ермакова Дарья Павловна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: Ermakova-D@yandex.ru*

Цели и приоритеты социально-экономической политики на долгосрочную перспективу должны ориентировать на последовательное повышение уровня жизни населения, преодоление бедности и социального неравенства, обеспечение устойчиво высоких темпов экономического роста на основе использования и приумножения культурного и интеллектуального потенциала России, восстановление геоэкономической и геополитической роли державы в мировом сообществе. Стартовой позицией на этом пути является современный этап - восстановительного роста.

Восстановительный рост не является для нашей страны новым феноменом. С аналогичными явлениями сталкивался СССР после революции и гражданской войны 1917–1921 гг., что нашло отражение и в экономических дискуссиях того времени. Именно тогда известными российскими экономистами В. Базаровым и В. Громаном был введен в экономический оборот термин «восстановительный рост».

Первая характерная черта современного восстановительного роста — его неожиданность. Российское правительство прогнозировало на 2000 г. от 2,2% падения до 0,2% роста ВВП, МВФ прогнозировал рост в 1,5%, реальный же рост при этом составил 9%. Причины ошибок в прогнозах понятны и тесно связаны с самим характером восстановительного роста. Поскольку используемые методы прогнозирования ВВП опираются на экстраполяцию тенденций предшествующего периода, прогнозную динамику факторов производства и экономической конъюнктуры, нетрудно понять, что все они мало пригодны для прогнозирования всплеска экономической активности, обусловленного стабилизацией хозяйственных связей. Второй характерной чертой является то, что восстановительный рост по своей природе носит характер затухающей динамики.

Механика этого процесса объяснима: восстановительный рост обеспечивается использованием уже созданных мощностей и подготовленной квалифицированной рабочей силой. Он происходит при относительно незначительных капвложениях, однако его ресурсы достаточно быстро исчерпываются. Относительная исчерпаемость источников «восстановительного роста» ставит новую проблему обеспечения устойчивого экономического роста, выходящего за пределы собственно восстановления, т.е. фазы оживления экономики, экономического роста, который ориентируется уже не на вовлечение старых, а на создание новых производственных мощностей, на обновление основных фондов, на привлечение новой квалифицированной рабочей силы.

Решение этой проблемы связано с углублением экономических реформ. Однако это длительный процесс, дающий результаты с большим временным лагом. При этом стоит помнить о том, что структурные реформы требуют высокой степени комплементарности.

Поэтому приоритетными задачами экономической политики Правительства РФ являются создание институциональных основ, обеспечивающих благоприятный инвестиционный и предпринимательский климат, приведение обязательств государства в соответствии с его ресурсами и концентрация последних на выполнении базовых государственных функций, что подразумевает:

- кардинальное улучшение условий инвестирования и хозяйствования;
- существенное снижение налогового бремени и повышение эффективности налоговой и таможенной системы;
- достижение сбалансированности бюджетной системы и повышение эффективности ее функционирования;
- стимулирование прогрессивных структурных сдвигов в российской экономике;
- реструктуризацию естественных монополий;
- создание условий для развития финансовой инфраструктуры и достижения среднесрочной финансовой стабильности, в том числе на основе укрепления позиций национальной валюты;
- создание условий для конструктивной интеграции России в мировую экономику.

Следовательно, новый этап экономических реформ призван сформировать предпосылки для экономического роста и глубокой перестройки структуры хозяйства в соответствии с общественными потребностями, современными технико-технологическими возможностями, с требованиями экономической эффективности и экологически безопасного устойчивого развития, стратегически ориентированного на достижение стадии «постиндустриального» (информационного) общества.

### **Европейские предпринимательские модели**

*Зарецкий Александр Сергеевич*

*Институт международных отношений*

*Киевского национального университета им. Т.Г. Шевченко, Украина*

*E-mail: zarja@bigmir.net*

В нарастающем процессе глобализации мировой экономики отчетливо просматривается стремление выработать наиболее эффективный стандарт корпорации XXI в. Вместе с тем становится все более очевидным, что такая модель не может быть единой даже на уровне регионального объединения, каким является Евросоюз. Формирование и обеспечение рентабельности функционирования такой корпорации - весьма сложный и противоречивый процесс. Ясно, однако, что он может быть успешным, только если станет опираться на важнейшие принципы национального предпринимательства. В связи с этим представляют несомненный интерес разворачивающиеся дискуссии относительно ориентации на единую европейскую модель.

В последнее время в рамках европейской модели предпринимательства достаточно отчетливо просматриваются два основных варианта: евро-континентальный (рейнский) и англо-американский, весьма существенно различающиеся по ряду важнейших критериев.

Основные различия между ними просматриваются достаточно отчетливо, если анализировать их по следующей схеме.

Возьмем группу показателей, связанных со способом финансирования. Для англо-американской модели характерна ориентация, прежде всего, на фондовый рынок (отсюда ее второе название — «акционерный капитализм»). В евроконтинентальной практике источниками финансирования служат преимущественно кредиты банков или других финансовых организаций (они могут входить в единую финансово-промышленную группу, образуя своего рода «холдинговый капитализм»). Если для первой модели решающую роль играет краткосрочное финансирование, то для второй характерна по преимуществу ориентация на долгосрочное заимствование. Поэтому корпоративное имущество, выраженное в ценных бумагах, приобретает для англо-американской модели высоколиквидный, а для евро-континентальной — просто ликвидный характер.

Еще одна группа критериев связана с организационной структурой. В англо-американской практике основной экономической единицей является компания (корпорация), в евроконтинентальной такую роль нередко выполняют финансово-

промышленные группы (иногда холдинги). Отчетливо просматриваются различия и в структуре собственников. Для первой модели характерна большая дисперсность, для второй — существенная концентрация собственников («стратегических инвесторов»). Поэтому решающую роль в руководстве компаний в рамках англо-американского варианта приобретают менеджеры (с высоким уровнем заработной платы), а в евроконтинентальной сохраняется четкое разделение ответственности в рамках, альянса менеджеры (уровень заработной платы которых существенно ниже) - собственники.

Наконец, третья группа критериев характеризует социальные аспекты деятельности. Англо-американская практика опирается, прежде всего, на принципы свободы выбора решений, но с учетом, прежде всего, интересов бизнеса - Евроконтинентальная модель исходит из важности достижения социального взаимодействия и согласия. В этих условиях роль трудовых коллективов в принятии решения различна. В первой модели она достаточно пассивна, во второй весьма активна (в рамках концепции «внутрипроизводственного соучастия»).

На базе различных исследований можно, с известной долей условности, выявить преобладание той или иной модели в странах Евросоюза. Так, по оценке журнала "Economist", евроконтинентальная модель продолжает преобладать в Германии, Италии и Австрии. Хозяйственная жизнь здесь ориентирована по преимуществу на концепции стратегического партнерства банков (и других финансовых институтов) с промышленными объединениями. На фондовых биржах мобилизуются лишь дополнительные средства. К этой же группе можно с некоторыми оговорками отнести Францию и Норвегию, где роль стратегических финансовых партнеров нередко выполняют объединения с государственным участием. Сюда же могут быть причислены и южноевропейские страны (Испания, Португалия, Греция).

К ориентирующимся в основном на англо-американскую модель "акционерного капитализма" относят обычно Великобританию, Нидерланды, Швейцарию. Основным источником финансирования хозяйственной деятельности у них стали фондовые биржи, а на смену стратегическим банковско-финансовым партнерам пришла масса владельцев небольших пакетов акций. Во второй половине 90-х годов к этой модели все более склоняются Бельгия и скандинавские страны, особенно Швеция и Финляндия.

Поиски оптимальной предпринимательской модели весьма актуальны для экономик стран СНГ, в частности России.

**Значение привлечения внешних финансовых ресурсов  
для экономики страны-реципиента и преимущества  
их привлечения в виде прямых иностранных инвестиций**

*Зривец Людмила Федоровна*

*Киевский национальный университет им. Т.Г. Шевченко, Украина*

*E-mail: ludmyla2001@mail.ru*

С развитием рыночной экономики, усилением тенденции интернационализации и глобализации хозяйственных связей все большее значение в рыночной системе приобретает международное движение капитала. В зависимости от степени зрелости национальной экономики, уровня ее интегрированности в мировое хозяйство формируется мотивация и политика относительно экспорта и импорта капитала. Мотивация развивающихся стран и стран с переходными экономиками в импорте капитала вытекает из необходимости привлечения дополнительных ресурсов в условиях недостатка внутренних накоплений и валюты для инвестирования. Мировой опыт показывает, что для стабильного экономического роста уровень инвестиций должен составлять 19–25% ВВП. Потенциальные ресурсы внутреннего финансирования в

развивающихся странах очень ограничены, к этому следует добавить слабость механизма их мобилизации. Использование внешних финансовых ресурсов часто является важнейшим средством развития современной промышленности, особенно капиталоемких производств и инфраструктурных объектов. Значение внешних факторов возрастает еще и потому, что они играют важнейшую роль в процессе реального накопления. В большинстве развивающихся стран отсутствует производство современных средств производства. Преимущественная часть машин, оборудования и технологий, необходимых для производственного накопления, приходят сюда из промышленно развитых стран, при этом обеспечиваются они преимущественно внешним финансированием. Неслучайно среди тех стран, которые развиваются наиболее динамично, доля элементов основного капитала в импорте является особенно большой. Таким образом, общей чертой развития стран с переходными экономиками и развивающихся стран в условиях транснационализации мировой экономики является то, что для появления новых видов производства, уже не говоря о достижении устойчивого макроэкономического равновесия, им объективно необходимо использовать не только весь потенциал частного и государственного капитала, но и привлекать внешние финансовые ресурсы, в частности и иностранные инвестиции.

Привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) имеет ряд преимуществ для принимающей страны по сравнению с использованием кредитных ресурсов:

- плата дивидендов на иностранные инвестиции зависит от полученной прибыли, то есть в отличие от кредитов они связаны с конечным результатом, риск неудачи несет ТНК а не страна-реципиент;
- репатриация иностранного капитала или дохода регулируется принимающей страной, в отличие от конкретных условий предоставления кредитов, которые колеблются в зависимости от изменений мировой рыночной ситуации;
- большинство ТНК реинвестируют часть своей прибыли, в связи с чем, нередко трансферт прибыли из инвестиций в количественном виде будет значительно меньшим, чем обслуживание иностранного кредита;
- выплаты из ПИИ в первые годы функционирования проекта могут вообще не осуществляться, они откладываются до тех пор, пока инвестиционный объект не выходит на проектную мощность и не начинает приносить устойчивую прибыль;
- в отличие от банковских кредитов, особенно краткосрочных, материально-имущественные инвестиции не приводят к внезапному оттоку иностранного капитала, поскольку они вложены в здания, оборудования, материалы, которые не имеют такой высокой ликвидности как деньги.
- традиционным аргументом в пользу ПИИ является то, что они не увеличивают задолженность принимающей страны, а наоборот, стимулируют экспортные доходы, создают условия для уменьшения этой задолженности.

Самым большим заблуждением о последствиях притока ПИИ является мысль о том, что одна страна обязательно выигрывает, а другая проигрывает. Реальная практика, конечно же, не исключает такой ситуации, но она предусматривает и другие возможные варианты: обе стороны могут выиграть, выигрыш или проигрыш может не совпадать с ожидаемым. Для принимающей страны привлекательность прямых иностранных инвестиций обусловлена тем, что:

1) импорт прямых инвестиций ведет к увеличению производственных мощностей и ресурсов, способствует распространению передовых технологий и управленческого опыта, повышению квалификации трудовых ресурсов; 2) появляются не только новые материальные и финансовые ресурсы, но также мобилизуются и более продуктивно используются уже существующие; 3) прямые инвестиции способствуют развитию национальной научно-исследовательской базы; 4) стимулируется конкуренция и связанные с ней позитивные явления; 5) увеличивается спрос и цены на национальные

факторы производства; б) увеличиваются доходы бюджета в виде налогов на деятельность международных совместных предприятий; 7) инвестиционный риск переносится на иностранных инвесторов, которые самостоятельно решают проблему самокупаемости капитала.

Но необходимо так же заметить и следующие недостатки: 1) импортированные ресурсы работают для окупаемости и получения прибыли, которая потом рано или поздно репатрируется; 2) цели иностранного инвестора могут не совпадать с национальными; 3) предприятия с ПИИ как каналы передачи технологий часто становятся относительно закрытыми анклавами в национальной экономике; 4) крупные совместные предприятия могут вступать в соглашения с действующей на местном рынке олигополией.

И все же, в каждом конкретном случае потенциальные минусы и плюсы от ПИИ на территории принимающей страны могут быть разными, но все равно даже при разных комбинациях их результирующий вектор направлен в сторону стимулирования экономического роста страны-реципиента.

### **Литература**

1. Рогач А., Шнырков А. Развивающиеся страны и транснационализация мировой экономики. К, 1998. С. 53–97.
2. Сиденко В., Гаврилюк О., Богачевич П. Иностранные инвестиции в стратегиях структурных реформ и экономического роста // Политическая мысль, №1, 1997. С. 49–61.
3. Якубовский С.А. Современные транснациональные корпорации: регулирование деятельности и роль в мировой экономике. О., 1998. С. 5–17.

### **Экономический эффект международного движения капитала**

***Зривец Руслан Федорович***

*Киевский национальный университет им. Т.Г. Шевченко, Украина*

*E-mail: rusl@ukr.net*

Международное движение инвестиций — это одна из форм международного движения капитала — это перемещение капитала в различных формах (денежной, товарной, производственной, научно-технологической, интеллектуальной и т.д.), из одних стран в другие, который (капитал) вкладывается в объекты инвестиционной деятельности с целью получения прибыли (или) других экономических выгод, в том числе производственных, коммерческих, научно-технических.

Поэтому необходимо рассмотреть влияние международного движения капитала на экономику стран-участниц а так же на мировую экономику в целом.

На первой стадии анализа, который будет приведен в докладе будем исходить из ситуации автаркии, то есть считаем, что международное движение капитала между странами А и В отсутствует. На втором этапе анализа движение капитала между странами будем считать свободным, то есть оно не будет сопровождаться препятствиями и издержками.

С целью упрощения модели и проведения анализа примем следующие условия:

- каждая из стран производит лишь один продукт;
- объем производства в каждой из стран определяется использованием двух факторов - капитала и труда при неизменной отдаче от масштаба;
- рынок является рынком совершенной конкуренции, экономические агенты владеют полной информацией;
- предельные продукты ресурсов, которые используются, уменьшаются, увеличение величины одного из факторов приводит к увеличению предельного продукта другого фактора;
- отсутствует износ (амортизация) капитала;
- уровень технологии каждой из стран является заданным;



- отсутствуют налоги;
- общее благоденствие каждой из стран определяется ее национальным продуктом.

В докладе будет осуществлен комплексный анализ процессов, которые связаны с международным движением капитала, проиллюстрированы формы международного движения капитала, а так же следствия перелива капитала из страны А в страну В. Важнейшим элементом анализа будет являться анализ влияния международного движения капитала на национальные продукты стран участниц этого движения.

По результатам анализа будет видно, что международные потоки капитала будут направлены в ту страну, где реализация инвестиционных проектов обеспечит большую отдачу. Это станет не только важным источником получения выигрыша от международного движения капитала каждым из партнеров, но и приведет к приросту объемов мирового продукта.

### **Литература**

1. Dunning J. Alliance Capitalism and Global business. London, 1997, p. 150
2. Лукьяненко Д.Г., Билошпака В.А., Пестрецова О.И. Совместные предприятия в Украине: организация и условия эффективного развития. К., 1995. С. 22–28
3. Семенов А. Международные прямые инвестиции //Экономика Украины, 1998, №7, с. 77
4. Энг М.В., Лис Ф.А., Мауэр Л.Дж. Мировые финансы. М., 1998. С. 455

### **Противостояние «евро-доллар»: влияние на российские внешнеэкономические связи**

*Зорин Кирилл Анатольевич*

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

*E-mail: k\_zorin@mail.ru*

Наметившаяся в последнее время тенденция мировых валютных рынков к постепенному снижению курса доллара по отношению к курсу евро явилась мощнейшим стимулом для обсуждения предпочтительности той или иной валюты для хозяйствующих субъектов Российской Федерации. В своем докладе я попытаюсь отразить суть сложившейся ситуации, проанализировать возможное влияние происходящих изменений на состояние международных экономических отношений российских хозяйствующих субъектов и на этой основе сформулировать вывод о проведении возможных действий со стороны последних.

Причина сложившегося паритета курсов валют, по мнению ряда аналитиков, заключается в бегстве потенциальных инвесторов от ненадежной, на их взгляд, американской валюты. Это обусловлено, в частности, множеством корпоративных скандалов в США, связанных с манипуляциями компаниями ценными бумагами, искусственным завышением цены акций. Также отрицательно сказываются на действиях иностранных инвесторов продолжающаяся военная кампания США в Ираке и неуверенность в результатах предстоящих президентских выборов. Таким образом, на фоне экономических и политических неурядиц в США вкупе с разницей в ставках рефинансирования центральными банками в Европе и США, определяющими базовый уровень процентных ставок всех ценных бумаг в этих экономиках, рынок Европы выглядит более привлекательно, что и влечет за собой ослабление доллара и рост общеевропейской валюты.

Вопрос в том, каким образом этот процесс скажется на экономических отношениях России с иностранными партнерами. Направлений такого влияния несколько: во-первых, рост курса евро неизбежно повлечет за собой увеличение внешнего долга России, номинированного в европейской валюте. Во-вторых, поскольку российский экспорт в основном увязан с расчетами в долларах, ослабление последнего приведет, по мнению экспертов, к ежегодным потерям для России в размере 3-5 млрд. долларов. Наконец, основной импорт в Россию идет из Европы (порядка 40% всего импорта), что в условиях удорожания евро приведет к соответствующему удорожанию импортных товаров.

В то же время, стоит отметить, что экспортные пошлины на сырьевые товары, составляющие львиную долю поступлений в бюджет, уплачиваются в евро, так же как и внешний долг. Получается, что мы имеем дело с двумя более-менее уравновешивающими друг друга процессами. Снижение же экспортной выручки в будущем может корректироваться за счет стремления сырьевых компаний к расширению экспорта и завоеванию большей доли на мировых рынках, что наряду с наблюдающейся тенденцией к увеличению притока капитала в Россию позволит нивелировать возможный ущерб от колебаний курсов валют. Что касается импорта, то удорожание импортных товаров из европейских стран создает благоприятную сферу как для российских производителей, которые могут несколько нарастить производство продукции, так и для компаний из стран СНГ, желающих расширения деятельности на российском рынке.

Таким образом, влияние складывающейся динамики валютных курсов на экономику России, на мой взгляд, не может рассматриваться лишь в положительном или отрицательном аспекте, значит, радикального бегства от одной валюты к другой со стороны отечественных участников международных экономических отношений ожидать не стоит. Так или иначе, мировая экономика уже сталкивалась с подобными колебаниями курсов. Достаточно вспомнить, что некоторое количество лет назад европейская валюта уже котировалась по курсу 1.17 доллара за евро, а затем откатилась к соответствующему показателю в 0.86. Как мы видим, российская экономика в большей степени зависит от иных факторов, нежели курс евро и доллара. Иными словами, скоропалительных драматических выводов из нынешней ситуации делать не следует. Нам всем стоит набраться немного терпения и с уверенностью смотреть в будущее.

### **Современные тенденции развития процессов слияния и поглощения в мировой экономике**

***Ивановская Марина Васильевна***

*Государственный университет управления, Москва, Россия*

*E-mail: Ivanovskaya\_m@mail.ru*

С каждым годом мировая общественность становится свидетелем все более крупных и масштабных сделок слияния и поглощения, которые охватывают уже не только отдельно взятые страны, а целые континенты. Так, например, только в США в 1998 г. осуществились 7834 сделки стоимостью 791,3 млрд. долл. Во всем мире число таких сделок и их стоимость были вдвое больше.

Пережив с начала XX века уже пять волн слияний и поглощений, мировая экономика в конце второго тысячелетия подошла к новому рубежу, который ознаменован появлением на экономической арене супергигантов. Сделки среди авиапроизводителей Boeing и McDonnell Douglas, автомобилестроительных концернов BMW и Rover Group, Daimler-Benz и Chrysler, нефтяных компаний British Petroleum и Amoco, Mobil и Texaco, финансовых институтов Morgan Stanley и Dean Whitter Discovery, аудиторских фирм Coopers&Lybrand и Pricewaterhouse и компаний многих других сфер бизнеса подтверждает этот тезис.

Основные принципы развития крупных компаний в 80-е годы — экономия, гибкость, маневренность — во второй половине 90-х годов дополнились усиленной ориентацией на экспансию и рост. Крупные компании стремятся изыскивать дополнительные источники расширения своей деятельности, среди которых одним из наиболее популярных является слияние и поглощение компаний. Причем стремление компаний к укрупнению и расширению сфер и масштабов деятельности становится не просто возможным фактором успеха, но необходимым фактором выживания.

Многие компании, сделавшие ставку на экспансию и/или диверсификацию, сталкиваются с вопросом каким именно способом завоевывать новые рынки. Из двух

альтернатив: развивать собственное производство или купить/слиться с уже действующим предприятием — многие выбирают второй путь. Но большинство компаний беспокоит порой не только расширение масштабов деятельности, но и желание повысить его эффективность. Как известно, увеличить прибыльность бизнеса можно либо за счет снижения издержек, либо за счет увеличения получаемого финансового потока. Процедуры слияния и поглощения во многом могут способствовать этому.

Первый вариант может быть реализован посредством снижения затрат за счет эффекта масштаба, объединения усилий в таких направлениях как НИОКР, маркетинг, персонал. Кроме того, за счет увеличения масштабов бизнеса значительно могут быть сокращены затраты на капитал, с одной стороны, либо облегчен доступ к финансовым источникам, с другой.

Второй вариант — увеличение притока ресурсов — напрямую зависит от повышения эффективности функционирования новой компании. Так, более крупный участник рынка может предложить больший комплекс услуг, либо несколько снизить цену своей продукции за счет сокращения издержек, что в свою очередь повлечет увеличение сбыта и как следствие — повышение его доли на рынке.

Если удастся добиться эффекта в обоих случаях, т.е. одновременно и снижения издержек, и увеличение притока финансовых ресурсов, то можно говорить о значительном синергетическом эффекте от проведенной сделки. Однако, несмотря на это, многие сделки заканчиваются в конечном счете неудачей, которые в лучшем случае приводят к продаже приобретенных ранее активов.

Данное явление связано с неучтенными рисками и множеством неопределенностей, которые могут появиться в процессе реализации планов. Кроме несомненных возможностей роста и развития для самих компаний, необходимо рассматривать процессы слияния и поглощения на макро уровне, потому как подобных сделки могут значительно повлиять, если не на экономику страны в целом, то как минимум на благосостояние региона. При этом важно учитывать неоднозначность подобных явлений. В зависимости от проводимой государственной политики правительство должно либо стимулировать, либо ограничивать процессы слияния и поглощения.

Тем не менее, рассматривая процессы глобализации, можно с уверенностью утверждать, что для успешной конкурентной борьбы на мировом рынке, необходима концентрация капитала. В первую очередь это относится к финансовой сфере экономики. Финансовые институты по определению должны быть крупными для обеспечения стабильности и устойчивости, а если говорить о мировом рынке, то это является определяющим фактором жизнеспособности. Основоположником мегаслияний в банковской сфере является всем известная сделка Travelers и Citibank, которые образовали финансовый гигант CitiGroup, активы которого немного не дотягивают до 700 млрд. долл.

Как уже было сказано, неоднозначность подобных процессов в экономике может повлечь за собой как негативные явления, связанные с повышением безработицы в регионе (за счет оптимизации использования персонала), так и создание крупных высокоэффективных производителей, обладающих совершенным научно-техническим, финансовым потенциалом, способных конкурировать на мировой арене.

С каждым годом количество сделок слияния и поглощений увеличивается не только во всем мире, но и характерно для развития экономики России. Несмотря на несостоявшуюся сделку ЮКОСа и «Сибнефти», показательны другие сделки. Например, недавно объединившиеся «Силовые машины» и ОМЗ в сфере тяжелого машиностроения, ТНК и ВР в нефтеперерабатывающей отрасли, да даже всем известная сеть аптек 36,6 в Москве, образовавшаяся за счет поглощения мелких предприятий, подтверждает развитие данного явления.

Необходимо отметить, что для современной экономики характерны как горизонтальные слияния, приводящие к укрупнению объектов, так и вертикальные интеграции, результатом которых являются крупные конгломераты.

Принимая во внимания происходящие процессы, Правительство РФ приступило к реформированию антимонопольного законодательства, новая редакция которого должна существенно облегчить субъектам хозяйственной деятельности проведение таких сделок. Целью такого стимулирования, скорее всего является интенсификация процессов создания крупных производителей, способных конкурировать в новой глобальной экономике.

Но несмотря на всевозможные выгоды, которые могут быть достигнуты посредством объединения усилий, часто в практике имеют место враждебные захваты собственности. Обычно они происходят в виде скупки на рынке крупного пакета акций. Несомненно, подобные явления не несут для общества никаких выгод, потому как порой единственной поглощения или захвата является уничтожение на рынке конкурента. Единственно возможным выходом из такой ситуации является мониторинг корпорациями сделок с ценными бумагами.

Поэтому, исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что процессы слияния и поглощения (или иначе, концентрации капитала) достаточно сложны по своей сути, т.е. не имеют однозначной характеристики. Но они развиваются, приобретают специфические черты современности и вполне актуальны для нашего времени.

### **Процесс вступления Республики Казахстан в ВТО**

*Казым Ермек Аскарулы*

*Казахстанский филиал МГУ им. М.В. Ломоносова, Астана, Республика Казахстан  
E-mail: kazym@ok.kz*

Две трети стран мира являются членами ВТО. И на долю этих стран приходится около 90% всего мирового товарооборота. Эти страны действует по единым принципам, стандартам, нормам ведения бизнеса и осуществления торговых процессов, которое дает им преимущества. И нашей стране для приобретения этого преимущества необходимо вступить в ВТО. Сам процесс присоединения будет способствовать: увеличению конкуренции, улучшению качества продукции, притоку иностранных инвестиций, к переходу документации на мировые стандарты, диверсификации продуктов на отечественном рынке и т.д. И даст возможность участвовать в торговле на равных правах с мировыми державами, которые уже являются членами ВТО.

С 1996 года Республика Казахстан получила статус наблюдателя. С того момента было проведено 5 заседаний рабочей группы по вступлению Республики Казахстан в ВТО плюс одно неформальное, и 9 раундов двусторонних переговоров. Рабочая Группа по вступлению Казахстана в ВТО (состоящая из числа стран, с которыми Казахстан обсуждает те ли иные условия) по последним данным включает в себя 36 стран-членов ВТО из 148.

Основные вопросы, рассматриваемые в рамках обсуждения протокола о присоединении к ВТО:

- общие условия вступления Казахстана в ВТО;
- гармонизация законодательства в соответствие с международными требованиями и нормами;
- условия доступа иностранных товаров - уровень таможенных тарифов на импортные товары, принципы и механизм применения таможенных процедур, стандарты и сертификаты, санитарные, экологические, и др. нормативы;
- условия доступа товаров на сельскохозяйственный рынок;
- условия доступа зарубежных компаний на казахстанский рынок услуг: финансовых (банковских, страховых, фондового рынка), телекоммуникационных, услуг розничной торговли, по охране окружающей среды, в области туризма, строительных работ и сооружений.
- проблемы защиты прав интеллектуальной собственности;

К рассмотрению вопросов такого типа и такого уровня надо подходить очень и очень внимательно, ибо можно получить крайне неприятную ситуацию для нашей экономики. Однако в настоящее время в подготовительном (переговорном) процессе по вступлению Казахстана в ВТО имеются ряд проблемных моментов:

- отсутствие комплексных исследований по проблематике вступления Казахстана в ВТО;
- отсутствие системного подхода в переговорном процессе;
- необходимость согласования внешнеторговых условий Казахстана;
- недостаточное участие представителей реального сектора экономики Казахстана в переговорном процессе;
- недостаточное соответствие Казахстанского законодательства требованиям ВТО;
- экономическое давление стран-участниц ВТО на условия присоединения Казахстана;

Несмотря на все существующие трудности, Казахстан планирует в 2005 году присоединиться к ВТО. Нам представляется, что Казахстан должен вступить в ВТО, но гораздо позже. Потому что существует ряд негативных и положительных последствий после вступления в эту организацию, и то, что негативные последствия дадут о себе знать мгновенно, а положительные только в дальнейшей перспективе. С сегодняшним состоянием экономики мы не сможем преодолеть негативные препятствия и воспользоваться положительными. По нашему мнению, стоит увеличить планируемые сроки присоединения. Вступление в ВТО приведет к банкротству многих предприятий в наиболее чувствительных отраслях, таких как: машиностроение, строительство, пищевая и легкая промышленность, сильно пострадает финансовый сектор, которые не в состоянии будут конкурировать с западными финансовыми институтами. Также присоединение может привести к голландской болезни (развитие только сырьевой отрасли). Казахстан должен определить пути решения проблемы безработицы. Но в дальнейшем мы сможем экспортировать отечественную продукцию на равных правах с членами ВТО, и для отечественных производителей откроется большой объем рынка, где он сможет играть по всем правилам этого рынка. Казахстан обязан воспользоваться опытом и ошибками других стран.

**Глобализация и образование**  
**Каранец Снежана Михайловна**

*Санкт-Петербургский государственный университет, Россия*  
*E-mail: less.more@rambler.ru*

Глобализация представляет собой сложный, объективный, исторический процесс структурных и функциональных изменений, охватывающий все сферы жизнедеятельности в направлении всеобщей гомогенизации, универсализации мира, принятии единых стандартов и моделей. Ю.М. Осипов так характеризует современный этап развития: «планетарный мир стал глобальным, ...планетарно целостным, системно взаимозависим, иерархически обустроенным, пирамидально построенным, напряженно централизованным».[1]. На рубеже XX–XXI вв. объектом глобализации стало образование. Неоднозначные оценки влияния глобализации на отрасль социально-культурной сферы свидетельствуют о сложности и противоречивости развития данного процесса. Выделяют как негативное, так и позитивное воздействие глобализации на сферу образования.

Среди положительных характеристик ученые называют следующие. Во-первых, расширение доступности для средне- и высокодоходных классов общества получения качественных, новых образовательных услуг. Такие услуги стали предоставлять вузы, активно внедряющие информационные технологии в учебный процесс, интернет-университеты. Во-вторых, переориентация производителей образовательных услуг на прикладные специальности с учетом спроса на рынке труда. Глобализация способствует

росту конкурентоспособности молодых специалистов, их востребованности на мировом рынке труда, высокой скорости окупаемости затрат на образование.

Полученные знания способствуют скорейшему приспособлению выпускников к специфике работы в конкретной компании, следовательно, эффективному распределению ресурсов. В-третьих, интенсификация международного сотрудничества. Признание эквивалентности дипломов, аттестатов, сертификатов и других документов, межгосударственная унификация учебных планов, программ, систем оценок знаний, ступеней образования способствует повышению мобильности студентов, делает доступным получение образования в любой стране мира на любой ступени обучения. В-пятых, глобализация способствует расширению возможностей для удовлетворения духовных, социальных потребностей человека.

Однако, с другой стороны, выделяют и негативное влияние глобализации на образование. Во-первых, обостряется проблема социального неравенства. Последние достижения НТР становятся недоступными для низкодоходных, социальноуязвимых слоев общества, не владеющих знаниями иностранного (английского языка) и компьютерной грамотностью. Во-вторых, растет «утечка мозгов». Глобализация стимулирует миграционный процесс высококвалифицированной рабочей силы в развитые капиталистические страны. В-третьих, снижается уровень фундаментального образования. Ориентация унифицированных образовательных систем на удовлетворение спроса на рынке труда привела к превалированию прикладных знаний в учебных программах. В-четвертых, размывание национальных границ приводит к вытеснению с рынка отечественных неконкурентоспособных производителей образовательных услуг. В-пятых, унификация образовательных услуг угрожает разрушению разнообразных образовательных систем мира.

Одним из шагов приобщения России процессам глобализации стало подписание 18 сентября 2003 года Болонской декларации 1999 года. Интеграция России в единое европейское образовательное пространство стало рассматриваться как фактор повышения роста конкурентоспособности. В целях улучшения занимаемого положения на мировом рынке образовательных услуг, в том числе и его европейской части, в нашей стране назрела глобальная модернизация системы образования. Она заключается во внедрении:

- новых стандартов высшего профессионального образования с учетом европейских тенденций в высшей школы;
- двухуровневой системы образования, начало развития которого, было положено еще в конце 1980 годов. Обучение в бакалавриате (не менее трех лет) с последующим обучением в магистратуре (1-2 года).
- новой системы оценки знаний студентов. Переход от пятибалльной оценке знаний к European Credit Transfer System (ECTS) позволит не только оценивать знания, но и трудоемкость освоения дисциплины.
- независимых от правительства и международных организаций аккредитационных агентств для контроля качества приобретенных выпускниками вузов знаний, умений и навыков.

Таким образом, в современных условиях возникла необходимость разработки государственной программы развития отрасли образование в условиях глобализации с учетом национальных интересов, исторических традиций и позитивных тенденций.

#### **Литература**

1. Глобальное и национальное в экономике. Программа международной научной конференции. М.: МГУ, 2004. С.3.

## **Трансформация мотивационного механизма на этапе рыночных преобразований** *Карасева Юлия Николаевна*

*Донецкий национальный технический университет, Украина*  
*E-mail: karaseva\_yulia@mail.ru*

Мотивация труда в период перехода от командно-административной экономики к рыночной является одним из важнейших факторов, умелое использование которого может способствовать разрешению всего комплекса социально-экономических проблем, которые существуют в нашем обществе.

Механизм мотивации труда, сложившийся в советский период был основан на идеологических принципах и включал две подсистемы. С одной стороны, общегосударственная пропаганда добросовестного отношения к труду способствовала формированию высоких морально-волевых качеств людей, таких, как трудолюбие, исполнительность, дисциплинированность. С другой стороны, в системе управления и контроля за трудовой деятельностью существовала особая подсистема репрессивно-карательных мер, применяемая в случае нарушения административно установленных дисциплинарных и трудовых положений.

Однако, несмотря на высокие достижения того времени во всех сферах общественной жизни, следует подчеркнуть, что мотивационный механизм советского периода был основан на деспотизме и не учитывал сложный комплекс экономических, социальных, психологических и других факторов, влияющих на формирование трудовой активности.

При переходе к рыночным отношениям мотивационный механизм, сложившийся в годы советской власти, был разрушен, а новый, отвечающий требованиям рыночной экономики, до сих пор не создан. Это привело к повсеместной незаинтересованности членов общества в добросовестном труде. Прежние ценности и стимулы были низвергнуты, а новые не созданы.

Поэтому, главной задачей является формирование мотивационного механизма эффективной трудовой деятельности, адекватного рыночному механизму хозяйствования.

Многие экономисты рассматривают проблемы формирования мотивационного механизма трудовой деятельности, отвечающего реалиям сегодняшнего дня, но почти во всех работах рекомендации относительно его формирования сводятся к реформированию оплаты труда. Естественно, что экономическая мотивация - важный фактор мотивационного механизма, и повышение минимальной заработной платы будет иметь значительный мотивационный эффект. Но решить проблему мотивации трудовой деятельности только за счет денежного фактора невозможно, так как практика показывает, что мотивация с помощью денег носит не длительный характер. Это можно объяснить тем, что заработная плата, которая сегодня для данного конкретного работника является приемлемой и достаточной, завтра может для него же стать незначительной и считаться неадекватной затраченным усилиям. К тому же людей интересует не столько абсолютное количество денег, которое они получают, сколько денежная награда в сравнении с другими людьми. Также следует отметить, что уровень развития производительных сил и экономическое положение на Украине не дают основания для значительного повышения заработной платы.

Поэтому, часть неудовлетворенных материальных потребностей, которые объективно нельзя удовлетворить на данном этапе развития украинской экономики, могут быть компенсированы удовлетворением потребностей в самоуважении, личных достижениях, компетентности, уважении со стороны окружающих, самовыражении, самореализации. Выходом из сложившейся ситуации возможно считать то, что недостаточная материальная награда будет компенсироваться моральной наградой. Тем более, что нашему обществу присущи не только пережитки централизованной экономики,

в нем начали формироваться и постэкономические тенденции, свойственные развитым странам: когда наука и знания становятся непосредственной производительной силой; радикально изменяется сущность потребления, вследствие чего новизна и креативность становятся важнейшими условиями успеха производства; большое значение имеет снижение материальной мотивации и качественно новый характер деятельности. Основным мотивом деятельности становится самосовершенствование, а ее непосредственным результатом – характеристики личности [1].

Эффективный мотивационный механизм трудовой деятельности, который учитывает постэкономические тенденции, формирующиеся в нашем обществе, заключается в частичной компенсации экономической мотивации (которую сегодня невозможно удовлетворить полностью) внеэкономической мотивацией, представленной мерами по формированию творческой деятельности. Такой мотивационный механизм будет учитывать развитие материальной базы и производительных сил и позволит преодолеть основные недостатки существующего мотивационного механизма. Например, тенденцию ослабления мотивации труда: пассивное, безынициативное отношение к выполнению трудовых обязательств, снижение имиджа труда, трудовую пассивность, снижение интереса к повышению квалификации.

Актуальным направлением исследования в рамках предложенной трансформации мотивационного механизма является модификация метода иерархии потребностей Маслоу. Классическая иерархия потребностей Маслоу представлена в виде пирамиды, в которой потребности личности представлены в виде строгой иерархической структуры (1 — физиологические потребности, 2 — потребности в безопасности и защищенности, 3 — социальные потребности, 4 — потребности в уважении, 5 — потребности в самовыражении) [2]. Потребности любого уровня могут быть дополнительно разделены на подуровни с выделением минимального уровня удовлетворения потребностей человека. Этот минимальный подуровень должен быть гарантирован государством любому гражданину. Таким образом, после обязательного удовлетворения минимального уровня физиологических потребностей, можно переходить к удовлетворению потребностей в уважении, самовыражении, заменяя ими полное удовлетворение физиологических потребностей.

Преодоление основных недостатков мотивационного механизма трудовой деятельности, который сложился в нашем обществе, возможно путем комплексного подхода к элементам механизма мотивации трудовой деятельности и исследованию источников негативных трансформационных тенденций мотивации труда. В теперешней ситуации, когда элементы мотивационного механизма, которые действовали в централизованной экономике, не работают, а в период трансформации экономики новые действенные элементы не созданы, и экономическая ситуация не позволяет полностью удовлетворить базовые потребности человека, акцент в мотивационном механизме должен сместиться с жизнеобеспечивающей функции труда на творческую.

#### **Литература**

1. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Научное издание. М.: «Academia» – «Наука», 1998.
2. Дмитренко Г.А., Шарпапова Е.А., Максименко Т.М. Мотивация и оценка персонала. К.: МАУП, 2002..

#### **Казахстан и ВТО: экономические ожидания**

*Каржаубаева Асия*

*Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева, Астана, Казахстан*

Предстоящие вступление Казахстана в ВТО воспринимается по-разному аналитиками, государственными деятелями, предпринимателями. Для одних эта



возможность перспективная, поскольку обнаруживает потенциал для наращивания экспорта, для других — пугающая, так как открывает таможенные ворота для конкурентоспособных иностранных компаний. Это и вызов, и шанс, который мы не можем не принять во внимание. Однако вступать в ВТО в отсутствие эффективной промышленной политики, без государственно-правовой поддержки экспорта рискованно. Можно потерять имеющиеся конкурентоспособные отрасли с высокой добавленной стоимостью и окончательно превратится в сырьевой придаток экономически развитых держав.

На сегодняшний день уже разработана и принята программа инновационно-индустриального развития до 2015 года. И одним из основных условий является, вступление Казахстана в ВТО. Необходимо максимально использовать переговорный процесс по вступлению в ВТО для того, чтобы выявить национальные конкурентные преимущества и нарастить экспорт, особенно не сырьевой.

В рамках ВТО Казахстану предстоит решать посредством торговой политики следующие задачи:

- предотвращение дискриминации казахстанского экспорта;
- укрепление международного имиджа страны с открытой рыночной экономикой, применяющей правила и принципы цивилизованной международной торговли;
- развитие национальных интеграционных процессов в рамках ЕврАзЭС и СНГ;
- продвижение к созданию реального Таможенного союза и единого рынка;
- активное противодействие применению специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер во взаимной торговле.

Решение этих задач мерами и механизмами ВТО становится актуальным, особенно при переходе к росту экспорта готовой продукции, так как мировой рынок перенасыщен и развивается в условиях жесткой конкуренции.

В настоящее время Казахстан торгует со 135 странами из 144 стран – членов ВТО. Вступление Казахстана в ВТО даст возможность Казахстану осуществлять торговлю с этими странами по унифицированным правилам и механизмам.

Членство в ВТО содействует распространению в промышленности современных технологий и методов, организации производства, развитию конкуренции на внутреннем рынке и внешних рынках, увеличению притока иностранных инвестиций.

Средневзвешенная ставка на импорт в Казахстан составляет примерно 8,6%, т.е. почти на уровне средневзвешенной ставки по ВТО (6–7%). Для товарных позиций со ставкой от 0 до 15% составляет 95% всех товарных позиций. Это не дает оснований опасаться ослабления внутреннего рынка в целом.

Казахстану также необходимо синхронизировать вступление в ВТО с Россией, которая является основным торговым партнером.

### **Литература**

1. Арыстанбеков К. Вступление Казахстана в ВТО // Казахстанская правда, №93 2003.
2. Паспорт программы индустриально- инновационного развития Казахстана до 2015 г.
3. Кулеккев Ж.А. Экономическая панорама Казахстана за годы независимости. Астана, 2003. С. 54

### **Основные тенденции развития железнодорожной отрасли в Казахстане**

*Кертешева Айгуль Талгатовна, Сакипова Айжан Камалхановна*

*Казахстанский филиал МГУ имени М. В. Ломоносова, Астана, Республика Казахстан*

*E-mail: saizhan@ok.kz*

Географические условия Казахстана (отсутствие прямого выхода к морю, наличия судоходных рек), обширность территории, сырьевая структура производства и размещение производительных сил, неразвитость автодорожной инфраструктуры делают роль железнодорожного транспорта в экономике страны чрезвычайно важной.

Являясь главным элементом транспортной инфраструктуры Казахстана, железнодорожная отрасль не могла избежать кризисных тенденций в экономике Казахстана после развала СССР. Объем перевозок неуклонно снижался в течение последних 10 лет и в 1999 году составил 26% к уровню 1991 года и только с конца 1999-2000 г. произошел рост.

В 90-е годы произошли фундаментальные структурные изменения в экономике Казахстана: переход от административно регулируемой экономики к рынку, изменение формы собственности субъектов экономики, изменение межотраслевого баланса и межрегиональных связей, изменение структуры производства и рынков сбыта продукции. Эти структурные изменения произошли на фоне спада экономики. Все это отразилось на условиях работы железнодорожного транспорта

В странах с развитой рыночной экономикой транспорт в большей мере, чем другие отрасли хозяйства, подвержен управлению, контролю и регулированию со стороны правительства, местных органов, а также предпринимательских объединений.

Как показывает мировой опыт, государство не может снять с себя ответственность за развитие транспорта общего пользования и отказаться от элементов планового регулирования важнейших направлений его хозяйственной деятельности. В сфере капиталовложений оно или прямо участвует в инвестиционном процессе, или берет на себя функции регулирования деятельности частного капитала в отношении привлечения средств на транспорт.

Практически во всех странах первым шагом по пути реформирования железнодорожного транспорта стало разделение грузовых и пассажирских перевозок. В дальнейшем, общепризнанной стала практика подтверждения социальной значимости железнодорожных пассажирских перевозок. Были внедрены определенные механизмы их поддержки в условиях сильной конкуренции со стороны автомобильного, воздушного и морского видов транспорта. Схожесть проблем и условия функционирования железнодорожного транспорта России и Казахстана требуют рассмотрения основных направлений Концепции реформирования железнодорожного транспорта России.

Железнодорожный пассажирский транспорт в Республике Казахстан находится в относительно «тепличных» конкурентных условиях. Практически отсутствует морской или речной виды транспорта. Воздушный транспорт во внутриреспубликанском сообщении является убыточным, а цены на авиабилеты недоступны для массового пассажира. Автомобильный транспорт в межрегиональном сообщении «страдает» из-за отсутствия хороших дорог и невозможности осуществления автомобильных пассажирских перевозок в северных областях в зимнее время.

На сегодняшний день разработан проект Закона Республики Казахстан «О железнодорожном транспорте», призванного восполнить пробел в действующем законодательстве Республики Казахстан в области железнодорожных перевозок. Принципиально важным является то, что проект Закона предусматривает изменения, учитывающие реструктуризацию железнодорожного транспорта.

В Казахстане также была принята «Программа реструктуризации железнодорожного транспорта Республики Казахстан на 2001–2005 годы».

В соответствии с данной программой будет осуществлена поэтапная реструктуризация основной, обеспечивающей и социальной деятельности, затрагивающая производственные и непроизводственные мощности, обязательства и персонал РГП «Казакстан темір жолы», технологические, правовые и финансово-экономические аспекты взаимодействия вновь образованных субъектов, а также изменение нормативной правовой базы. Основным механизмом реструктуризации будет создание конкуренции и перевозочной деятельности путем образования компании операторов подвижного состава и пассажирских компаний, создание конкурентной среды и обеспечивающей деятельности, оптимизация производства и отделение объектов социальной сферы.

## Постиндустриальное общество как экономическая категория

*Клещева Елена Сергеевна*

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

Вопрос сущности постиндустриального общества и перехода к нему волнует умы экономистов и социологов на протяжении последней трети XX века. Его актуальность обусловлена явными изменениями, которые имеют место во всем мире. Но наиболее ярко процессы перехода к новой социально-экономической организации общества видны в развитых странах, странах «золотого миллиарда». Впрочем, так как эти процессы тесно связаны с глобализацией, в стороне от перехода не остаются ни развивающиеся страны, ни страны с переходной экономикой.

В развитых странах капиталистической экономики классическая индустриальная стадия, как правило, находится на пике своего развития или близка к своему логическому завершению. Рыночные детерминанты экономической системы как бы «сдвигаются», и системное качество этих экономик перестает удовлетворять новым основам их функционирования.

Для стран с переходной экономикой дискуссии о сути постиндустриального общества и пути к нему также являются очень актуальными, особенно этап перехода и формирования предпосылок становления нового типа социально-экономической системы. Особенно важно учитывать, что для этих экономик порой остается открытым вопрос о конечном пункте трансформаций. Ориентируясь на развитые страны, страны с переходной экономикой, как правило, стараются заложить основы функционирования индустриальной рыночной экономики и через некоторое время становится очевидным противоречие между конечным пунктом назначения и реальными изменениями в самих развитых странах. Дело в том, что страны с развитой экономикой переходят от индустриального общества к постиндустриальному. При этом смещается их вектор развития. Экономическая же система трансформационных экономик является достаточно сложной и громоздкой, и потому она, скорее, сможет следовать однажды выбранным курсом (как правило, к индустриальной рыночной стадии), нежели переориентироваться так, чтобы через некоторое время прийти уже к новой экономике с новыми социальными и политическими отношениями.

Все теоретики постиндустриального общества представляли свой взгляд на его характер, но собственно признаки этого общества они называли более или менее похоже. Условно эти признаки можно, как нам кажется, разделить на три группы:

- связанные с развитием личности;
- связанные с изменением способа производства, в т.ч:
- связанные с изменениями производительных сил;
- связанные с изменениями производственных отношений;
- связанные с перемещением акцента на третичный сектор.

Рассмотрим подробнее каждый из пунктов.

Признаки постиндустриального общества, связанные с прогрессом личности человека, включают все, что связано непосредственно с изменением личных качеств людей, их жизненных установок, мотивов их поступков, целей деятельности. Сюда относится и переход от «человека экономического» к «человеку творящему», и более активное участие в политической и социальной жизни страны и мира, и ориентация на самореализацию (и в труде, и в повседневной жизни), и новый взгляд на мир и роль человека в нем, и все прочие характеристики, которые сопровождают изменение сознания и жизни человека в обществе, идущем по пути к постиндустриальной сущности.

Изменения производительных сил базируются, в основном, на переходе к информационным ресурсам (как считают многие – неограниченным, так как эти ресурсы обладают способностью быть тиражируемыми). В постиндустриальном обществе информация становится основным фактором развития. Она является и материалом для

прогресса, и способом этот прогресс осуществлять. Важно учитывать, что, говоря так, я подразумеваю не только информацию как само знание, но и новые технологии, которые было бы невозможно создать, не имея определенных информационных ресурсов. Хай тек становится неотъемлемой частью прогресса, в том числе генерируя новые знания на основе уже имеющихся в распоряжении человека.

Под изменениями производственных отношений подразумевается и изменение характера труда в постиндустриальном обществе, и возрастание роли человеческого капитала, и появление новых форм управления производством, и то, что изменяется мотивация трудовой деятельности человека, что неразрывно связано с прогрессом личности. По данному вопросу существует множество мнений различной степени детализации. Надо сказать, что некоторые ученые считают необходимым говорить о неотчуждения средств производства от работника в постиндустриальной экономике. Такой поворот событий, безусловно, является предметом открытых дискуссий и, вероятно, еще достаточно долго будет им являться, однако сама гипотеза заслуживает самого пристального внимания (правда, уже в отдельной работе), т.к. выводит на поверхность неоднозначность трактовки основ общества будущего.

Наконец, перемещение акцента на третичный сектор — это рост сферы услуг по сравнению со сферой индустриального производства. Этот феномен включает рост доли услуг в ВВП, а также рост, например, трансакций, связанных с производством и перемещением услуг внутри экономики.

### **Полная конвертируемость рубля: интеграция либо локализация?**

*Копельчук Ярослав Сергеевич*

*Московский промышленно-экономический техникум, Россия*

*E-mail: fgurnicpv@mail.ru*

Разработка механизмов в рамках отечественной кредитно-денежной политики с целью достижения полной конвертируемости рубля требует предварительного решения ряда методологических вопросов, касающихся, в частности, определения конкретных задач, решаемых указанной конвертируемостью, выявления возможных форм ее реализации, оценки стоимости такого «проекта», а также – анализа возможностей тех инструментов, которые неизбежно должны быть задействованы на переходном этапе. Из контекста Послания Президента РФ Федеральному Собранию (май 2003 г.) вопрос о конвертируемости рубля, как правило, рассматривается совместно с вопросом удвоения за десятилетие ВВП, т.е. как решение двуединой задачи повышения количества и качества выпускаемых в стране товаров и предоставляемых услуг. Однако, следуя логике концепции, изложенной А.Паршевым [1], стратегия по повышению качества отечественной продукции через достижение конкурентоспособности ее на внешнем рынке принципиально неприемлема.

Именно поэтому полная конвертируемость рубля сможет решить лишь некоторые частные задачи — упрощение обслуживания экспортно-импортных операций, увеличение эмиссионного дохода Банка России, облегчение бремени содержания и накопления им золотовалютных резервов и, отчасти, повышения престижа страны. Видимо неслучайно в докладе Е.Гайдара [2] задача достижения полной конвертируемости и названа поэтому «амбициозной», а ее актуальность и возможные решаемые ею конкретные задачи названным автором не конкретизируются.

Что касается форм реализации полной конвертируемости, то на основе морфологического анализа и исторического опыта возможно выделение интегральной формы конвертируемости и различных ее локальных форм. Под интегральной формой будем понимать возможность одновременного распространения полной конвертируемости на все объекты внешнеторговых сделок, на всех субъектов, реализующих такие сделки, на все отечественные денежные носители и их агрегаты, участвующие в сделках, а также — на неограниченный период времени. Локальные формы ограничивают действие полной конвертируемости лишь в рамках одной или

нескольких из указанных выше сфер, которые она сможет охватить. Локальная полная конвертируемость на временном участке может рассматриваться и как переходный этап на пути к полной интегральной конвертируемости, и как сугубо временный проект с дальнейшей его плановой ликвидацией, и как неограниченный во времени, но локальный по той, либо иной охватываемой сфере.

К локальным формам полной конвертируемости относятся такие формы как введение параллельных национальных валют (например, во время НЭПа ходили одновременно и совзнаки, и золотой червонец), сосредоточение права пользования полной конвертируемостью лишь у избранных участников торговых операций (экспортеров или импортеров), либо у участников, совершающих операции с избранными товарами (услугами). Подобную форму локальной конвертируемости предлагают, в частности, авторы работы [3], называя ее «нормативно-рыночным» конвертационным механизмом. Локальность также может трактоваться и в качестве региональной привилегии, например, для города Москвы. В последнем случае к московским фирмам должны применяться при этом другие тарифные подходы – тарифы за энергоносители, например, платить по мировым ценам. Опасения по поводу сепаратистских тенденций, возможных на подобной почве — излишни, т.к. именно рынок предусматривает правило «лучше живешь — больше плати налогов». Ведь золотой червонец прекратил свое существование именно вследствие отсутствия в то время дотационных механизмов для производителей товарного хлеба, себестоимость которого в России была и остается значительно выше мирового уровня [4], т.е. практически из-за отсутствия направленного дифференцирования доходов в пользу деревни. Другими словами, тогдашняя локализация полной конвертируемости советской валюты оказалась не полноценной, не самодостаточной.

Затраты по введению полной конвертируемости рубля в сегодняшней России в той или иной ее форме на уровне государства в основном можно свести к издержкам за счет повышенных рисков на переходном этапе в отношении устойчивости отечественной кредитно-денежной системы к инфляционным и девальвационным (валютным) кризисам. В этом плане вопрос окупаемости конвертационного проекта сводится, в частности, к задаче динамической прогнозной оптимизации величины и структуры золотовалютных резервов Банка России, в ее вероятностной постановке, в условиях неизбежных при этом со стороны его активных валютных интервенций. Сравнимые с указанными затратами доходы оцениваются исходя из долгосрочного экономического эффекта от решения перечисленных ранее и решаемых с помощью полной конвертируемости рубля экономических и политических задач.

*Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 02-02-00270 а.*

#### **Литература**

1. Паршев А.П. Почему Россия не Америка. М., 2003.
2. Гайдар Е. Современный экономический рост и стратегические перспективы социально-экономического развития России. М.: ИЭПП, 2003.
3. Жириновский В., Юровицкий В. Новые деньги для России. М.: Галерея, 1998.
4. Вощанова Г.П., Годзина Г.С. История экономики. М.: ИНФРА-М, 2001.

#### **Россия в постиндустриальном мире: проблемы догоняющего развития** *Кривошапко Светла Александровна*

*Ростовский государственный университет, Россия*  
*E-mail: Krivoshapko@rambler.ru*

Приоритетной задачей России в современных условиях представляется продвижение в направлении постиндустриального общества. Учитывая, что имеет место технологическое и экономическое отставание от передовых стран (об этом

свидетельствует уровень среднедушевого ВВП и другие показатели), то со всей остротой встает проблема преодоления такого отставания. В этой связи современную российскую экономику можно определить как экономику догоняющего развития.

Задача осложняется тем, что формирование постиндустриального общества в России находится на начальной стадии, в то время как в мире происходит усиление динамизма технико-технологического развития, ускорение внедрения инноваций во всех сферах.

Какой же путь развития следует избрать России, чтобы добиться процветания в постиндустриальную эпоху? Очевидно, что для решения столь сложной задачи необходим рост совокупной производительности факторов производства, обеспечиваемый, в первую очередь, повышением уровня образованности населения страны, в сочетании с укреплением финансового положения предприятий (рост численности работающих маловероятен).

В этих условиях необходима политика, обеспечивающая выполнение государством функций по стимулированию инновационной стратегии всех хозяйствующих субъектов, которые делают возможным преодоление разрыва с более развитыми странами и обеспечение реального экономического роста.

Сейчас существуют четыре подхода к решению задачи достижения ускоренного экономического роста и определению роли государства в этом процессе.

Во-первых, характерная для левых сил этатистская модель, где государство является основным хозяйственным субъектом и только оно может взять на себя ответственность за инвестиционные процессы и реализацию инновационных подходов к решению задач модернизации российской экономики. Во-вторых, повышение инвестиционной роли финансово-промышленных групп или интегрированных бизнес-групп. В-третьих, подход, предполагающий резкое сокращение бюджетной нагрузки на экономику. В-четвертых, рост, основанный на стимулировании предпринимательской деятельности, активизации политики государства по созданию благоприятных условий для инвесторов – как отечественных, так и иностранных.

Несомненно, данные модели абстрактны, но даже в таком виде к ним применимы критерии решения задач догоняющего развития.

В современных для России условиях наиболее эффективным подходом к определению приоритетов экономического развития страны будет комбинация второй, третьей и четвертой моделей.

С точки зрения возможностей реализации второй модели следует отметить, что процесс формирования вертикальных бизнес-групп в России развивается достаточно быстро. Их достоинство – инвестиционная активность, особенно перспективным представляется направление потока инвестиций в инновационные проекты. Опасность же для российской экономики и общества в целом состоит в формировании субъектов, обладающих мощным политическим влиянием, способных навязать собственные интересы в качестве национальных. Кроме того, следует учитывать и мощное противодействие вертикальных бизнес-групп развитию конкуренции на рынках, что явно сдерживает позитивное развитие экономики.

Для реализации третьей модели в России имеется ряд предпосылок. Однако проблема сокращения бюджетной нагрузки пока не имеет однозначного решения. За период 1999–2003 гг. ее доля в ВВП заметно возросла, приблизившись к 39%. Эта тенденция создает дальнейшие условия для снижения налогового бремени, но они не реализуются в полной мере.

Создание в России условий для реализации четвертой модели развития, основу которой составляют активизация предпринимательства и благоприятный инвестиционный климат, предполагает помимо других приоритетов институционализацию экономики в соответствующем направлении. Проблема формирования системы институтов в российской экономике весьма сложна. Институты

различаются по странам (США и ЕС); их копирование означало бы перенос принципов, предполагающих существенное изъятие ресурсов, которые могут быть направлены на решение задач догоняющего развития. Но адаптация ряда институтов обеспечивала бы не только интеграцию России в мировое экономическое сообщество, но и ускоренное развитие предпринимательства в инновационных формах, что стало бы дополнительным фактором сокращения разрыва. Укрепление институтов государственной власти, хотя и выходит за рамки экономической сферы, также следует признать приоритетным с точки зрения перспектив вхождения в постиндустриальное общество.

При разработке концепции ускоренного постиндустриального роста российской экономики нередко преувеличивается роль долгосрочных программ социально-экономического развития страны. Это чревато существенными негативными последствиями. Превращение таких документов в официальный государственный план может дезориентировать деятельность экономических агентов, подталкивая их к ориентации не на реальные вызовы времени (ускоренное развитие производительных сил, научно-технического прогресса), а на устанавливаемые властью приоритеты. В этой связи, для реализации стратегии догоняющего развития в условиях России целесообразен программно-прогнозный подход к определению рамочных условий и перспектив для конкретных отраслей и сфер экономики, а также территориально локализованных хозяйственных систем.

### **Перспективы развития малого предпринимательства в Узбекистане**

*Кувандиков Шухрат Облокулович*

*Самаркандский государственный университет, Россия*

*E-mail: shuhratq@rambler.ru*

В известных документах ООН [1] отмечается, что для борьбы с бедностью большое значение имеет целевая финансовая помощь, направляемая в том числе и на развитие малого предпринимательства. Эта помощь должна идти на создание социальной и производственной инфраструктуры, поддержку индивидуального и семейного предпринимательства, малых и средних предприятий. Именно малый бизнес способен дать людям работу, вывести их из нищеты, постепенно создавая условия для самостоятельного существования. Решение этих задач исключительно актуально для многих стран с переходной экономикой.

Экономика Узбекистана устойчива развивается. Начиная с 1996 года [2] страна имеет стабильный ежегодный прирост валовой внутренней продукции на уровне 4.5 процента. Последовательно снижается уровень инфляции, растет товарооборот.

Это важные предпосылки для бизнесменов, означающие, что рынок республики стабильно развивается.

В республике большое внимание уделяется ускорению процессов создания новых частных структур на основе широкой поддержки государственными органами малого бизнеса и частного предпринимательства.

Это позволяет создавать новые рабочие места, увеличивать занятость населения, наполнять рынок товаров и услуг, что способствует снижению цен, улучшению качества продукции, увеличению доходов домохозяйств, способствующих росту благосостояния населения и авторитета страны в мире.

С целью быстрого развития малого бизнеса были приняты и реализуются законы Республики Узбекистан «О частных предприятиях», «О стимулировании развития малого и частного предпринимательства» были изданы указы Президента «О мерах по дальнейшему углублению экономических реформ, обеспечению защиты частной собственности и развитию предпринимательства», «Об инициировании и стимулировании частного предпринимательства» и др.

Предпринимаемые меры позволили осуществить глубокие структурные преобразование экономики, обеспечить более эффективное использование

материальных, природных трудовых ресурсов, а также определенный рост производства в некоторых важных отраслях народного хозяйства.

Государственная поддержка также весьма существенно влияет на развития индивидуального и семейного предпринимательства. Следует отметить, что для этой группы малых предприятий по-прежнему активно используются инструменты прямого финансирования: субсидии, льготные ссуды, госконтракты, безвозмездные гранты, снижение налогов и государственных пошлин для индивидуальных изобретателей и т.п.

Следует отметить, что малый бизнес у нас в республике отвечая требованиям мирового стандарта, имеет, тем не менее свою местную специфику. Например, традиционные виды предпринимательства в домохозяйстве.

- малые предприятия по производству национальных сладостей. Этот вид деятельности очень распространен в Узбекистане, т.к. затраты очень быстро окупаются в силу того, что на всех национальных праздниках и мероприятиях широко употребляются национальные сладости.
- малые предприятия по вышивке национальных одежд (халат) которая тоже является весьма популярным видом деятельности, т.к. такая продукция пользуется большим спросом как у местного населения, так и у приезжих, особенно у туристов.
- резьба по дереву - очень распространённый вид деятельности семей (дедушка, отец и сын), передаваемые по наследству от отца к сыну. В последнее время открываются все больше частных предприятий, мелких кооперативов, малых предприятий по производству изделий из дерева и отходов из него (производство мебели и т.д).
- изготовление изделий из металла, которое является одним из видов национального промысла и весьма популярно среди местного населения.

Как правило, в данных видах малые предприятия выигрывают за счёт узкой специализации, способности точно следовать запросам конкретного клиента, использование местных ресурсов и продажа товаров составляет на местных рынках.

Создание и развитие малых предприятий способствует решению проблемы занятости населения республики, особенно молодёжи, а также жителей сельской местности. В частности, через создание предприятий, кооперативов с использованием труда на дому с участием пенсионеров, инвалидов, матерей, находящихся в отпусках по уходу за ребенком, а также студентов.

### **Литература**

1. Материалы семинара по вопросам инновационной культуры. ЮНЕСКО. Париж, 28 февраля - 1 марта 2002 г.
2. Встреча предпринимателей Индии и Узбекистана// Правда Востока, 22.01.2004 №15

### **Стратегия развития экономики Республики Казахстан Кумпекеев Ануар Каиргельдыевич**

*Казахстанский филиал МГУ им. М.В. Ломоносова, Астана, Республика Казахстан  
E-mail: kozgan@mail.ru*

Одной из основных проблем любой развивающейся страны является выбор стратегии экономического развития. Ошибиться в выборе нельзя, поскольку такого рода ошибка дорогого стоит. Но и сделать выбор в пользу той или иной стратегии порой бывает достаточно трудно

Немного статистики. В структуре казахстанского ВВП 2001 года свыше 80 процентов — это экспорт. В свою очередь, экспортные поставки на 52 проц. были сформированы продажами нефти, а остальную их часть главным образом составили цветные металлы. На внешние рынки ушло 81,7 проц. добытого в стране свинца, 85,4



проц. цинка, 91,9 проц. меди. Аналогичные пропорции — свыше 90 проц. добытых ресурсов — отмечены в нефтегазовом секторе. Как видим, экспортная ориентация казахстанской экономики не вызывает вопросов, но такая проблем как какого характера эта стратегия требует к себе пристального внимания. Как бы печально не звучал ответ на этот вопрос, но наша экспортоориентированная экономика имеет сырьевую направленность. И эту проблему необходимо решать.

Сырьевые доходы идут в казахстанскую экономику весьма опосредованно, так как львиная доля экспортной выручки принадлежит иностранным инвесторам (около 80%). И хотя иностранные компании получают огромные доходы от экспорта нефти, им неинтересно инвестировать в реальный сектор в Казахстане, так как:

- Сможет ли будущее производство конкурировать на внешнем и на внутреннем рынке
- Будет ли государство поддерживать реальный сектор экономики;

Надо сказать, что государству необходимо стимулировать инвестиции как внутренние, так и внешние не только в сырьевой сектор (что неизбежно), но и в реальный сектор экономики, путем совершенствования налогового, таможенного законодательства и рационального перераспределения средств от нефтедобычи:

- Освобождение (уменьшение) налоговых ставок в реальном секторе;
- Предоставление льготных кредитов;
- Ликвидация таможенных барьеров;
- Переток капитала из добывающей отрасли в перерабатывающую
- Стимулирование научно-технического развития и т.д.

Нельзя не согласиться с основными направлениями дальнейшего развития реального сектора, предложенными нашим президентом Назарбаевым Нурсултаном Абишевичем в программе «Казахстан-2030»:

Стабилизация развития промышленного комплекса на основе создания конкурентоспособных производств с преобладающей долей высокотехнологичной и наукоемкой продукции

Реализация мер по увеличению мультипликативного эффекта от инвестиций в минерально-сырьевой комплекс для развития сервисного и обрабатывающего секторов экономики

Подводя итог сказанному, приходится согласиться с тем, что существующие сегодня слабые, неустойчивые позиции соперничества отечественных производителей на рынке скорее всего сохранятся в перспективе. Вряд ли стоит питать иллюзии, что их укрепление произойдет спонтанно, без активных мер государства по последовательному и поэтапному формированию конкурентоспособности, и я нарекаю его (государство) на осуществление этих целей.

## **Сетевые организации и их конкурентоспособность в современной экономике**

*Лавренникова Наталья Васильевна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

Глобализация и технический прогресс вместе с дерегулированием и демографическими изменениями в ресурсах рабочей силы создают новую конкурентную ситуацию.

Информатизация и технологический характер современности требуют перехода от массового производства к мелкосерийному. Принцип стандартизации заменяется принципом разнообразия. Примат частного над общим на базе компьютерных технологий принципиально изменяет роль человека и человеческого знания в производстве. Тем самым формируется «мозаичное производство», которое характеризуется плюрализмом, децентрализацией, неопределенностью, фрагментарностью, изменчивостью и контекстуальностью (1; 273–274).

Начинает формироваться иной способ организации экономической действительности, когда на смену осевой иерархии производства и экономики приходит плоская иерархическая структура, в которой нет единоначалия, нет центра, не существует администрирования и универсальности.

По словам известного ученого в области менеджмента П.Друкера, изменяются принципиальные основы деятельности хозяйствующих субъектов— происходит переход от компаний, «базирующихся на рациональной организации», к компаниям, «базирующимся на знаниях и информации» (2) Эти новые компании несут с собой иную структуру экономики, гомеостатическую, где основным структурным компонентом экономической действительности становится сеть.

Изменяются не только сами компании, став организациями «без внутренних перегородок», компаниями-сетями, но и традиционные связи и взаимоотношения между компаниями, что влечет возникновение компаний «без границ», сетей компаний. Эти новые организации становятся основой экономики, формируют сетизацию как процесс, создавая и внутренние сети, и статические, и динамические сети.

Следовательно, происходит переход к новой научной модели управления, в основе которой лежат интеграционные процессы в компаниях, их объединение с помощью глобальных информационных систем в стратегические альянсы и другие союзы самых разных типов.

В качестве основных направлений изменения организационных структур компаний и структур управления ими можно выделить:

- переход от узкой функциональной специализации к интеграции в содержании и характере самой управленческой деятельности, в стиле управления;
- децентрализм управления;
- сокращение числа иерархических уровней управления благодаря тому, что более предпочтительными будут не крупные централизованные компании, а сети компаний;
- трансформацию организационных структур компаний из пирамидальных в плоскоиерархические;
- осуществление децентрализации ряда функций управления, прежде всего, производственных и сбытовых и на базе этого развитие аутсорсинга;
- повышение роли инновационной составляющей в деятельности компаний и сетей компаний и развитие венчурного финансирования;
- повышение статуса информационных и кадровых средств интеграции по сравнению с технократической и структурной интеграцией, бытовавшей ранее;
- создание автономных производственных команд, постоянное повышение творческой и производственной отдачи персонала.

В основе этих организаций – внутрифирменные контракты, которые заменяют внутрифирменную иерархию, и координация на базе партнерства становится их характеристикой.

Теперь на смену классическому рынку с минимизацией издержек и максимизацией прибыли приходит рынок договоров, контрактов, рынок партнеров и согласований, который дает как устойчивость всей системе с учетом распределенных рисков, так и возможность реализации крупномасштабных производственных проектов и управления субконтрактными отношениями. Организации концентрируют свои усилия на собственных уникальных процессах, ее ключевые компетенции становятся целью стратегического планирования и управления, их конкурентное преимущество формирует «лицо» компании, выделяя ее как носительницу особых возможностей. Стратегия развития компании строится в соответствии с направлениями развития ее бизнеса.

### Литература

1. Осипов Ю.М. Экономический Постмодерн (тезисы) //Философия хозяйства, 2003, №3.
2. Друкер П. Создание новой теории производства // Проблемы теории и практики управления. – 1991. — № 1.

## Состояние российской экономики: кризис или рост?

*Лебедева Елена Владимировна*

*Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Россия*

*E-mail: Oblako9@yandex.ru*

В сегодняшней России идут два взаимосвязанных, а во многом противоречивых процесса. Как и во всем мире, происходит переход к информационно-индустриальному обществу— новой, более высокой стадии общественного развития. Одновременно осуществляется переход от административно командной системы, как ее принято называть, к рыночной экономике.

Показателей так называемого экономического состояния очень много. Это цены на нефть, уровень доллара, который неотделим от нефти, производительность труда, модернизация производства, уровень подготовки специалистов, демографическое состояние и так далее.

В России существует «очевидная опасность» обвала фондового рынка и рынка недвижимости. Это свидетельствует о том, что нынешнее состояние наиболее развитых российских рынков может привести к серьезным макроэкономическим последствиям. Кризис на этих рынках не может произойти сам по себе - он станет лишь следствием структурного кризиса экономики. По мнению правительства, пока предпосылок к кризису экономики нет. Однако он может произойти по совершенно банальной для России причине — из-за падения цен на нефть. Кроме того, лопнуть «пузырю» российских рынков может помочь грядущее укрепление доллара, и может это произойти к началу 2005 года.

Такой показатель как производительность труда является нестабильным и на него нельзя положиться.

В стране все еще сохраняется тенденция опережающего роста оплаты труда по сравнению с его производительностью. Сложившаяся динамика говорит о постоянном увеличении издержек предприятий, что в конце концов может привести к стагнации.

По данным Министерства экономического развития и торговли в РФ, в прошлом году наблюдались не только небывалые темпы роста производительности труда, но и что наиболее важно - их превышения над темпами роста заработной платы. В 2003 году заработная плата проиграла 1,4%.

Примечательно, что высокие темпы роста производительности труда были отмечены не только в отраслях, работающих на внешний рынок, но и на внутренний. В итоге получилось общее сокращение доли заработной платы в структуре затрат.

Здесь можно было бы говорить о повальном росте рентабельности. Но это не так. Высокая норма прибыли сохранилась только в экспортоориентированных нефтегазовой промышленности и металлургии (от 15 до 20%). В остальных отраслях по-прежнему не превышает 8%.

Таким образом, по крайней мере, на внутреннем рынке будет наблюдаться резкий рост импорта, который скорее всего превысит показатели 2002 года на 20%.

Согласно данным Госкомстата РФ, у рекордного роста производительности труда в промышленности есть и другая сторона. В 2003 году число рабочих мест по предварительным оценкам, уменьшилось почти на 700000.

В результате чего можно сделать вывод о причинах сокращения суммы заработной платы. Из-за падения цен на нефть, укрепления доллара и ненадежности такого показателя, как производительность труда следует обратить взгляд в будущее в долгосрочной перспективе. Ведь изменений в экономике такой большой страны как Россия не добиться краткосрочными изменениями и перспективами.

Говоря об этом конкретнее необходимо видеть и прогнозировать как минимум на 20 лет вперед. Это могут быть, на первом этапе концентрация усилий на преодоление кризиса человеческого и основного капитала, создание режима наибольшего благоприятствования развитию обрабатывающей промышленности и отраслей высоких технологий, период развития финансово-кредитной сферы, формирование действенного

законодательно-правового механизма защиты частного предпринимательства и благоприятных условий его деятельности.

Одна из самых важнейших задач — преодоление негативных последствий демографического кризиса, ведущего к сокращению численности населения в целом и в трудоспособном возрасте.

В аспекте развития человеческого капитала предстоит приложить существенные усилия в сфере образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства. Необходимая предпосылка — ликвидация бедности и резкое повышение реальных доходов населения.

Средства достижения целей в области обновления и развития основного капитала и структурной перестройки производства — государственная экономическая политика, направленная на формирование инвестиционного климата, использование ценовых, налоговых и иных инструментов стимулирования перетока капитала в отрасли и производства, способствующие переходу на информационно-индустриальный путь экономического роста.

На втором этапе должна быть завершена модернизация производства, а развитие машиностроения должно достичь уровня, позволяющего обеспечивать инвестиционный спрос в основном за счет отечественного производства. Решение острых проблем обновления основного капитала позволит в большей мере направлять инвестиционные ресурсы на увеличение производства. Начнется массовая трансформация научных идей и разработок в технологии. Важными результатами второго этапа станут обеспечение институциональных и инфраструктурных условий развития рыночной экономики, развитие перерабатывающей промышленности, начало более широкого выхода ее продукции на мировой рынок.

Третий этап — это выход на траекторию развития информационно-индустриального общества. Экономика приобретает черты, характерные для информационно-индустриального общества, и по уровню социального и технологического развития начнет приближаться к группе стран -лидеров мировой экономики.

Существенным фактором повышения темпов экономического роста может стать увеличение доли накопления в ВВП и приближение его к уровню сбережений, что требует реализации стимулирующих мер со стороны органов государственного управления.

Способность общества к развитию человеческого капитала, эффективным технологическим, экономическим, социальным, социо-культурным и другим преобразованиям стала сегодня важнейшим критерием развития, основой роста экономического потенциала ведущих держав.

Будет ли Россия двигаться в этом направлении - в первую очередь зависит от наших лидеров. Выработка долгосрочной программы позволит не только учитывать возможные сценарии развития, но и активно их формировать в краткосрочных и среднесрочных прогнозах экономического развития.

### **Исследование зависимости социальных параметров от экономических в глобальной экономике на примере показателя «продолжительность жизни»**

*Левина Ирэн Георгиевна*

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

*E-mail: iren.msu@mail.ru*

Проблема соотношения социальных и экономических параметров общества не просто лежит в основе социальной экономической теории, но и является одним из основных вопросов, рассматриваемых экономистами на протяжении нескольких веков. Данная проблема приобрела особую актуальность в условиях обострения глобальных проблем, что нашло отражение в докладах Римского клуба, посвящённых экономическому росту и его человеческому и социальному измерению.

Чаще всего подобного рода исследования проводились на сугубо теоретическом уровне, что позволило учёным сделать серьёзные качественные выводы. Наличие же

определённой статистической базы позволяет делать выводы не только в качественных, но и в количественных терминах, что делает особо значимым исследование этого вопроса. По данной теме существует множество публикаций теоретико-экономического характера, исходя из этого автор стремился к систематизации уже известных сведений и к количественной оценке качественно описываемых процессов.

В связи с этим основной целью данного исследования является установление зависимости социальных параметров от экономических и материально-технических факторов. Одним из основных таких социальных параметров является продолжительность жизни. Из теоретических соображений автор предположил, что все экономические факторы можно условно разделить на 5 основных блоков:

- структура экономики, описываемая структурой производства и потребления путём традиционного выделения сельского хозяйства, промышленности (добывающей и обрабатывающей) и сферы услуг;
- структура постиндустриального сектора, характеризующаяся долей расходов на образование и здравоохранение в ВВП;
- инфраструктура, которая может быть описана в терминах численности населения, имеющего доступ к питьевой воде, канализации и т.п.;
- традиционно используемый в исследованиях показатель — ВВП на душу населения, который, с одной стороны, характеризует общий уровень социально-экономического развития, с другой, игнорирует меру дифференциации доходов;
- историческая обусловленность возникновения данного вида экономической системы (в основе методологии исследования лежит принцип историзма, согласно которому каждую систему необходимо рассматривать в её становлении).

Исходя из выделения такого рода групп факторов, автор рассматривал следующие экзогенные переменные (для рассмотрения факторов, условно отнесённых к пятому блоку, в модель были введены фиктивные переменные):

$x_1$ – продолжительность жизни (эндогенный параметр модели)	$x_9$ – метрополия как историческая особенность экономики (1 – страна была метрополией, 0 – нет)
$x_2$ – ВВП на душу населения (\$ США), ППС	
$x_3$ – добавленная стоимость сельского хозяйства (% от ВВП)	$x_{10}$ – страны, в которых была реализована попытка построения экономической системы, альтернативной общемировым тенденциям (1 – страны ЦВЕ и бывшего СССР, 0 – нет)
$x_4$ – добавленная стоимость сферы услуг (% от ВВП)	
$x_5$ – доля расходов на образование (% от ВВП)	
$x_6$ – доля расходов на здравоохранение (% от ВВП)	$x_{11}$ – страны с «колониальным прошлым» (1 – да, 0 – нет)
$x_7$ – удельный вес населения, имеющего доступ к питьевой воде (% населения)	$x_{12}$ – обладание «уникальными», стратегически важными природными ресурсами (1 – страна обладает ими, 0 – нет)
$x_8$ – удельный вес населения, имеющего доступ к канализации (% населения)	

Поле исследования было ограничено рассмотрением соответствующих характеристик стран мира в конце XX века на базе основных доступных в рамках официальной статистике параметров. При этом вполне понятно, что они не в полной мере отображают существующую зависимость, которая должна быть скорректирована с учётом отсутствия соответствующей информации о наименее развитых странах, где продолжительности жизни минимальна, а также существования значительного теневого сектора, не поддающегося формализации при построении модели.

Искомая зависимость после спецификации модели имеет вид:

$$x_1 = 2.564 * \log(x_2) + 8.165 * \log(x_4) + 0.186 * x_7 + 4.577 * x_{10} - 2.262 * x_{11} + \epsilon.$$

Std. err.	0,378	0,678	0,024	0,773	0,985
Beta in	0,258445	0,091832	0,480305	0,106188	-0,161572
Partial	0,309687	0,156952	0,518713	0,179822	-0,232906
R <sup>2</sup>	0,736		F-stat	167,69	

Выводы, основывающиеся на анализе частных коэффициентов корреляции.

Продолжительность жизни в большей мере зависит от меры развитости инфраструктуры, в частности от удельного веса населения, имеющего доступ к питьевой воде.

Следующим по значимости показателем является ВВП на душу населения.

Весьма значимыми являются характеристики экономической системы в её становлении (наличие «колониального прошлого» или опыта стран ЦВЕ и СНГ). В странах ЦВЕ и СНГ продолжительность жизни на 5 лет превышает соответствующий показатель в других странах мира при прочих равных условиях. Если учесть, что средняя продолжительность там составляет 67 лет, то речь идёт уже о 8% средней продолжительности жизни! С другой стороны, в странах с «колониальным прошлым» продолжительность жизни меньше на 2,5 года, чем соответствующий показатель в странах с аналогичными остальными параметрами, или опять-таки, с учётом средней продолжительности жизни в этих странах (равной 45 годам!), разница составляет 5,5 %. Такая весьма существенная разница может быть объяснена наличием неких содержательных параметров, отражающих специфику экономических, социальных, институциональных характеристик систем, описание которых не входит в задачу данной работы. На данном этапе исследования достаточно отметить, что влияние названных выше факторов действительно существует и требует тщательного анализа.

#### Литература

1. Доклад о мировом развитии 2000/2001 года. Наступление на бедность. М.: Издательство «Весь мир», Всемирный банк, 2001.
2. Мир и Россия: материалы для размышлений и дискуссий. Авторский коллектив: В.С. Автономов и др. СПб.: Экономическая школа, 1999.
3. Отчёт о мировом развитии, 1997. Государство. Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк, 1997.
4. Печчеи А. Человеческие качества. М., 1985.
5. Тоффлер О. Шок будущего. М., 2003.
6. L'Economie Mondiale: une Perspective Millenaire par Angus Maddison. OCDE, 2001.
7. Meadows D. Beyond the Limits: Global Collapse or s Sustainable Future. L., 1992.

#### Проблемы науки и научно-техническая политика России в условиях информатизации и глобализации экономики

*Логвинова Анастасия Владимировна, Панченко Андрей Иванович*

*Орловский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: commerce@Foliant.rekom.ru*

*E-mail: anaslog@rambler.ru*

Конец 90-х гг. многие исследователи описывают тремя терминами – информатизация, глобализация, постиндустриализм. Три эти явления особенно важны для РФ, вступившей в новый период развития, определяемый не только ускорением НТП во всемирном масштабе, но и открытостью, ранее закрытой, российской экономики для влияния внешних, порой негативных, процессов. В этих условиях особенно важна роль государства, которое должно стимулировать позитивное влияние извне и одновременно ограничивать негативные контртенденции. В то время как в развитом мире НТП ускоряет темпы, РФ столкнулась с их снижением. Более того, в 90-е гг. РФ потеряла значительную часть своего интеллектуального капитала, что связано как с потерей информационных и интеллектуальных ресурсов, расположенных на территории бывших советских республик, так и с общим кризисом в стране. Так, если в 80-е гг. РФ

удерживалась на мировом уровне в 40% научных направлений, то сейчас лишь в 17%. В 1993–1999 гг. число выдаваемых патентов сократилось в РФ с 27,8 до 19,5 тыс. Среди 49 стран, производящих 94% мирового валового продукта, по индексу технологий РФ занимает последнее место. В условиях активного вступления в мировую экономику такое пренебрежение наукой недопустимо, а так как рыночные силы сами не способны решить существующие проблемы, и более того во многом их лишь усугубляют, необходимо активное государственное регулирование данной сферы.

В условиях, когда государственные средства выделяются не на конкретные научные проекты, а научные проекты подстраиваются под выделяемые средства, необходимо реформирование всей системы финансирования НИОКР. Следует отказаться от распыления средств и большую их часть сосредоточить на финансировании стратегических направлений. Для этого необходимо разработать перечень приоритетов и ежегодно его пересматривать. От «фрагментарного подхода» к финансированию следует уйти, необходимо консолидировать федеральные ассигнования на НИОКР, рассредоточенные по разным статьям бюджета, в отдельном разделе. Такой подход позволит перебрасывать средства на приоритетные направления и сокращать проекты, ставшие менее важными. Кроме того, расходы на науку необходимо увеличить хотя бы до норм, установленных ФЗ «О науке». Перспективно грантовое финансирование, пока недостаточно распространенное в РФ. Государственные структуры, ведающие фискальной политикой, также должны принимать активное участие в поддержке науки. Так, необходима разработка системы налоговых льгот для сферы науки и образования, а также тесно связанных с ними отраслей (таких как издание научных журналов или учебной литературы). Например, можно ввести льготы по ускоренной амортизации оборудования, стимулирующие НТП, льготы по подоходному налогу, обеспечивающие рост зарплаты; снизить таможенные пошлины на ввозимое специализированное оборудование. Еще одно направление - стимулирование организационных изменений в науке. Необходимо поддержать интеграцию науки и образования через создание исследовательских центров на базе вузов. Следует реформировать существующую систему научных должностей и степеней, т.к. в последние годы усилилась коррумпированности данной сферы. Важное направление – поддержка научной инфраструктуры. Необходимо создать всероссийскую систему научно-технической информации, доступную всем научным организациям РФ. Наконец, следует реформировать систему оплаты труда в науке так, чтобы она привлекала наиболее квалифицированные кадры, а не служила их основным источником для других отраслей и государств. Для этого необходимо пересмотреть существующую ЕТС, развивать гибкие схемы оплаты и режим труда, направленные на привлечение молодых квалифицированных кадров. В заключение необходимо отметить, что только целенаправленная и комплексная поддержка науки может дать действенные позитивные результаты.

**Экономическая динамика румыно-российских отношений —  
новый виток развития двустороннего межгосударственного партнерства**  
*Лукиан Влад Валериу*

*Финансовая академия при Правительстве РФ, Москва, Россия*  
*E-mail: adalman@mail.ru*

Сегодня, когда бывшие страны СЭВ преодолевают качественные экономические проблемы, связанные с переходом от командно-административных систем хозяйствования к рыночной экономике, как никогда актуальными для них являются проблемы развития экономических связей между ними.

Пути, которые в условиях, определенных геоэкономической конъюнктурой, были избраны целым рядом стран бывшего социалистического лагеря, отразились в целом как на динамике и направленности внутреннего экономического роста, так и на отношениях с другими странами.

Торговые отношения между Румынией и Россией развивались неравномерно. Румыно-российский опыт не стал исключением в пост перестроечный период, ознаменовав эпоху нестабильности, межполитического раздора и нежелания думать на перспективу. Как никогда ясно, что российский рынок - это «огромная потребительская корзина», которая по праву могла бы выделить свою заветную нишу румынским товарам, хорошо зарекомендовавшим себя в обозримом прошлом. Но так как политическая воля оказалась важнее экономического резона, исконно румынские сегменты рынка оказались заняты другими странами и мало известными производителями.

После падения в 90-х годах товарооборот между странами достиг в 2001 году уровня 1,2 млрд. долларов, а в 2002 году – 1,3 млрд. долларов. Проблема, однако, в том, что Россия не может быть удовлетворена сырьевой направленностью своего экспорта: нефть и природный газ составляют сегодня 90% ее поставок в Румынию.

Принимая во внимание и тот факт, что оба государства имеют конкурентоспособную экономику, мы готовы выразить надежду, что соотношение цены и качества последуют тем же путем. Не имеет смысла питаться ностальгией Совета Экономической Взаимопомощи. Больше не будет экономических взаимобмен, продиктованных исключительно политическими соображениями. Для всех очевиден тот факт, что необходимо строить отношения в условиях рыночной экономики.

С обеих сторон существует желание активизировать экономические отношения. Чрезвычайно важно установить новые сферы, более важные зоны, в которых эта деятельность обретет значимую ценность.

Нас беспокоит увеличение отрицательного сальдо торгового баланса между нашими странами. Он составляет 1/3 от торгового дефицита Румынии на фоне беспрецедентного уменьшения объемов румынского экспорта на российский рынок. Самым красноречивым примером является показатель товарооборота между нашими странами в 2002 году, когда при общем объеме товарообмена размером в 1.326 миллиардов долларов, что на 4.7% больше, чем в 2001 году, объем румынского экспорта на российский рынок составил всего лишь 40 миллионов долларов. Это самый низкий показатель в истории торговых отношений между нашими странами.

Не радует нас и тот факт, что резкое сокращение объемов румынского экспорта в Российскую Федерацию совпало с периодом, когда общий показатель румынского экспорта возрос примерно на 22%. Румынская сторона выразила четкое желание расширить двусторонние экономические отношения, выделив 33% из бюджетного фонда только на поддержание экспорта в Россию. Этот факт должен нас заставить задуматься.

С этой точки зрения, мы считаем важным подчеркнуть, что:

- Существует потребность в пересмотре позиций, затрагивающих условия проникновения румынских товаров на российский рынок;
- Необходимо принять во внимание и ход развития переговоров по проблеме присоединения Российской Федерации к Всемирной Торговой Организации;
- Необходимо решить и проблему, касающуюся установления уровня таможенных пошлин, которая поддержит в дальнейшем товарооборот между нашими странами, и будет способствовать развитию румынского экспорта.
- Необходимы импульс и политическое содействие наших правительств для конкретизации начатых, а также для новых взаимовыгодных проектов.
- Продолжение сотрудничества в области транзита через Румынию российского природного газа и строительство в Румынии подземных емкостей для природного газа, переработка российской нефти на нефтеперерабатывающих мощностях Румынии.
- Строительство морских судов на румынских судостроительных верфях в рамках программы по восстановлению российского флота.
- Строительство в нашей стране железнодорожного подвижного состава по российской документации.



- Участие румынских специализированных фирм, имеющих богатый опыт, в сооружении на территории России объектов соцкультбыта, промышленных объектов и построек иного рода.
- Мы придаем большое значение развитию обмена туристами для отдыха и лечения в качестве частичного компенсирования торгового дисбаланса.
- Чтобы сбалансировать торговлю в условиях, когда Румыния не в состоянии произвести достаточное количество товаров для российского рынка, а Россия должна диверсифицировать свой экспорт, стоило бы подумать об участии российских компаний в крупных инвестиционных проектах в Румынии
- Мы считаем необходимым осуществлять взаимные рабочие визиты представителей администраций уездов Румынии и регионов Российской Федерации, с участием местных деловых кругов.
- Очень важную роль играет и деятельность Торгово-промышленных Палат. Глубокое знание экономического потенциала, своевременность заключения сделок, предлагаемых нашими странами, представляет решающий элемент для изменения и усиления взаимовыгодного сотрудничества.

Настал подходящий момент для того, чтобы выявить ценность нашего соседства и традиций. Однако это можно осуществить только на новой, более современной и даже прагматичной основе

Хотелось бы подчеркнуть, что отношения между нашими странами основаны не на легкомысленных, конъюнктурных, сиюминутных соображениях, а на существовавших между нашими странами традициях и ориентированы они на будущее.

По состоянию на 30.06.2003 внешнеторговый оборот между двумя странами составил 101,88% по сравнению с аналогичным периодом 2002 г. В том числе российский экспорт увеличился на 5,86%, импорт на 11,43%. Несмотря на то, что впервые с начала года темпы роста российского экспорта в июне месяце оказались ниже темпов импорта, это разовое явление существенно не могло повлиять на внешнеторговый баланс, а положительное сальдо России в торговле с Румынией продолжало увеличиваться, и достигло 924.830 млн. долл. США; российский экспорт в Румынию почти в 43 раза превышает импорт.

За период с 1990 по 2003 год в экономику Румынии вложено свыше 68 млрд. долларов.

*Привлечению иностранных инвестиций способствует:*

- наличие в Румынии емкого внутреннего рынка (более 22 миллиона потребителей),
- расположение страны на перекрестке традиционных торговых путей,
- обеспечивающих доступ к 200 млн. потребителей в радиусе 1000 км,
- развитая инфраструктура для водного транспорта (в т.ч. крупнейший на Черном море порт Констанца и выход к Северному морю через систему каналов Дунай – Рейн),
- наличие достаточно подготовленной и сравнительно дешевой рабочей силы,
- богатые природные ресурсы и законодательство, гарантирующее свободный доступ иностранных юридических и физических лиц к румынским рынкам и отраслям экономики.

Несмотря на определенный рост их объемов в течение последних трех лет (1 млрд. долларов в 2000 г., 1,1 млрд. долларов в 2001 г. и 1,2 млрд. долларов в 2002 г.), Румыния занимает по этому показателю 10 место из 12. Для сравнения, Польша привлекает в год около 9 млрд. долларов — это столько, сколько Румыния привлекла за 13 последних лет, несмотря на упоминавшиеся благоприятные факторы.

На конец 2003 года в Румынии зарегистрировано около 85 тысяч смешанных предприятий с иностранным участием.

Объем участия иностранных инвесторов в их акционерном капитале составляет около 8 млрд. долларов.

На конец 2003 года в Румынии зарегистрировано 208 совместных предприятий с российским участием, а по объему вложенного капитала (3,545 млн. долл.) Россия занимает 53 место.

Следует, правда, учитывать, что основные российские инвесторы, принявшие участие в процессе приватизации крупных государственных предприятий (это «Лукойл», ОАО «ОМЗ», «Русский алюминий», «Мечел», «Менатеп», «МДМ»), пришли в Румынию через свои зарубежные филиалы, и их капиталовложения в сумме около 300 млн. долларов относятся румынской статистикой к другим странам.

На деле же большая часть инвестиций, поступающих в Румынию из Голландии, Германии, Великобритании и других европейских стран — это стопроцентный российский капитал.

Перед нами стоят две большие проблемы. Во-первых, это необходимость сокращения дефицита торгового баланса, чей отрицательный сальдо для Румынии составил в прошлом году 1,286 млрд. долл. Второй большой проблемой является восстановление связей между румынскими и российскими экономическими субъектами. За тот исторический период, когда наши страны переживали драматические изменения, появились новые экономические субъекты, изменились механизмы финансирования, способы потребления, требования рынка и т.д. Необходимо возобновить прерванные связи, взаимно отвоевать доверие, лучше ознакомиться с предложениями и требованиями потребителей. Мы дали новый импульс развитию экономических отношений между нашими странами после того, как 10 лет они страдали.

Предвзвешенность, не всегда счастливый опыт прошлого, геополитическая конъюнктура, а также отсутствие диалога между румынскими и российскими политиками сыграли свою роль в создании положения, которое не принесло пользы ни одной из сторон.

Процесс возобновления румыно-российских контактов на экономическом уровне начат и будет продолжаться.

Впредь мы должны рассматривать крупные совместные политические проекты, которые станут основой диалога между новой Россией и новой Румынией. Политический процесс, однако, должен поддерживаться и прочной экономической составляющей. Без этого сами политические связи не могут быть прочными, не могут иметь того масштаба, к которому мы стремимся.

Очевидно, экономический вектор становится наиболее существенным не только для румыно-российских отношений. В частности, он является важнейшей чертой нынешней эпохи, когда в мире доминируют процессы глобализации и экономической интеграции.

## **Проблемы повышения конкурентоспособности казахстанской продукции**

*Майкибаева Мадина Жанайдаровна*

*Казахстанский филиал МГУ им. М.В. Ломоносова, Астана, Республика Казахстан*

*E-mail: madinochka@ok.kz*

Углубление вовлечения Казахстана в процесс глобализации за последние годы, повлекшее за собой усиление международной конкуренции, привело к необходимости активизации политики повышения конкурентоспособности казахстанской продукции. Особая важность данной проблемы связана с тем, что, во-первых, низкая конкурентоспособность казахстанских товаров угрожает национальной безопасности Казахстана. Во-вторых, несмотря на сверхактуальность проблемы, подчеркиваемой на всех уровнях вплоть до Президента РК, целенаправленно конкурентоспособностью Казахстана в стране никто не занимается. Отсутствуют специальные институты, специализирующиеся на исследовании проблем конкурентоспособности. В-третьих, сильная политика в области развития конкурентоспособности страны является одним из необходимых условий повышения уровня и качества жизни его граждан. Поэтому

очевидно, что, не сделав конкурентоспособность Казахстана главным критерием экономического развития, невозможно претендовать на масштабные и долгосрочные успехи в развитии национальной экономики в эпоху нарастающей глобализации.

В данной работе конкурентоспособность отдельных товарных позиций в РК анализируется по следующей формуле:

$$K_i = (Э_i - И_i) / (Э_i + И_i) * 100 \%$$

где  $K_i$  – коэффициент текущей конкурентоспособности по  $i$ -му товару,  $Э_i$  – экспорт  $i$ -го товара,  $И_i$  – импорт  $i$ -го товара.

Значения этого коэффициента изменяются от +100 до -100. Коэффициент, близкий к - 100, означает отсутствие конкурентоспособности как на внешнем, так и на внутреннем рынке, коэффициент, близкий к 0 – высокую конкурентоспособность на внутреннем рынке и ее отсутствие на внешнем, а коэффициент, близкий к + 100 – высокую внутреннюю и внешнюю конкурентоспособность товара.

По данному способу расчета получается, что наиболее конкурентоспособной среди казахстанской промышленной продукции на внутреннем и на внешнем рынке является сырье и продукция первичной переработки. Товары же производственного назначения в основной своей массе являются неконкурентоспособными или малоконкурентоспособными как на внутреннем рынке, так и на внешнем, связано это с тем, что государство уделяет недостаточно внимания развитию этих отраслей. Данные результаты являются следствием нерациональной структуры экономики РК, проявляющейся в значительном доминировании добывающих отраслей в ущерб обрабатывающим. В сложившейся ситуации сложно рассуждать о повышении конкурентоспособности, так как потенциал повышения конкурентоспособности сырья и продуктов первичной переработки невелик, а доля продукции производственного назначения мала. Поэтому первоочередной задачей является реструктуризация экономики в направлении развития обрабатывающих отраслей промышленности. Следующим же шагом станет непосредственное повышение конкурентоспособности продукции производственного назначения, здесь уже поле деятельности обширно. Автор рассматривает некоторые способы повышения конкурентоспособности казахстанской продукции.

1) Одно из важнейших препятствий на пути к повышению конкурентоспособности – это высокая степень морального и физического износа основных фондов. Так, на начало 2001 г. степень износа основных средств в горнодобывающей промышленности составила 36,9 %, в обрабатывающей – 36,1 %, в производстве электроэнергии, газа и воды – 37,4 %. Для преодоления этой проблемы и эффективного функционирования в условиях современных конкурентных экономических отношений, предприятиям необходимо постоянно следить за темпами обновления машин и оборудования, оценивать их возрастной стаж, чтобы при необходимости своевременно принимать решения относительно технического перевооружения или реконструкции.

2) Следующим способом повышения конкурентоспособности продукции является ресурсосбережение и формирование заделов для модернизации на новой технологической основе. Необходима переориентация на все большее вовлечение в производственный процесс возобновляемых источников энергии и сырья, вторичное использование отходов производства. Для осуществления этой задачи нужно развивать наукоемкие, высокотехнологичные производства. Однако потенциал отечественной науки используется неэффективно, а финансирование осуществляется бессистемно. В то время как роль государства здесь стратегически важна. Государственная поддержка развития высокотехнологичных производств не должна ограничиваться только содействием в привлечении ресурсов, предоставлением льготных кредитов, налоговых и других преференций, оно должно оказывать техническую и финансовую поддержку отечественным предприятиям. Благо в последнее время правительство начало задумываться об актуальности данной проблемы и на лицо некоторые сдвиги. Так в

Фонд науки из республиканского бюджета выделено 100 млн. тг. на финансирование прорывных идей и технологий, существуют наработки и конкретные планы в части создания сети технопарков.

3) Низкая конкурентоспособность казахстанской продукции объясняется еще и тем, что наши стандарты во многом не отвечают международным требованиям или устарели. В Казахстане положение дел с внедрением стандартов качества оставляет желать лучшего. На сегодняшний день только 16 из 12832 (0,9%) предприятий сертифицировали системы управления качеством в Государственной системе сертификации Р.К.. Руководителям предприятий следует создавать специализированные службы по вопросам перехода на международные стандарты, разрабатывать стандарты и технические регламенты в соответствии с международными требованиями, внедрять новые передовые технологии производства и системы управления качеством. Правительство же должно срочно преступить к серьезным реформам в области стандартизации и сертификации, цель которых – переход на использование международных стандартов и мировой практики в области технического регулирования.

4) Значительный вклад в оживление производства и повышение конкурентоспособности казахстанской продукции может внести импорт технологий. Так как, несмотря на наличие собственного научно-технологического потенциала Казахстан отстает от мирового уровня научно-технического развития. Поэтому быстрая и эффективная имитация новейших зарубежных технологий позволила бы наладить современное крупномасштабное и массовое производство и увеличить конкурентоспособность продукции.

### **Преимущества создания вертикально интегрированных ФПГ: зарубежный опыт Макарова Светлана Геннадьевна**

*Московский государственный университет, Россия  
E-mail: crystal111@mail.ru*

Развитие крупных вертикально интегрированных групп стало уже экономической историей ряда ведущих развитых стран, поэтому исследование опыта формирования данных структур имеет большое значение для экономики России, где формируются ФПГ.

На примере развития ФПГ США можно проследить ряд закономерностей развития вертикальной интеграции, которые характерны и для других развитых стран. Первые вертикально интегрированные группы в США появлялись в крупных сырьепроизводящих и перерабатывающих отраслях в начале XX в. Целью нефтяных, металлургических, целлюлозобумажных комбинатов было стремление обеспечить себя невозстановимыми источниками сырья, снизить общие издержки. В послевоенный период усилилась вертикальная интеграция в металлургии, а в 70-е гг. широко распространилась в алюминиевой промышленности.

В 50-60-е гг. в развитии вертикально интегрированных групп прослеживается диверсификация деятельности для снижения рисков при сменяемости бизнес-циклов. В то же время в структуре диверсифицированных компаний чаще доминирует последовательная обработка определенного вида сырья. В 60-80-е гг. наблюдается продвижение к стадиям сбыта, с целью воздействия на спрос и усиления контроля над ценами. Стали развиваться такие контрактные связи как поддержание перепродажной цены, связанные продажи, франчайзинг.

Сейчас для США, как и постиндустриального общества в целом важной тенденцией становится развитие «креативной корпорации», которая не следует хозяйственной конъюнктуре, а формирует ее<sup>2</sup>, оказывая влияние на вкусы и спрос

---

<sup>2</sup> Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М.: Логос, 2000. С. 88.

потребителей. Такие структуры не стремятся к диверсификации бизнеса, а продают непрофильные фирмы, сосредотачивая усилия на специализации, которая существовала при их создании.

В Японии развитие крупных ФПГ происходило при значительной поддержке государства, которое просило производителей содействовать экономическому росту, и в ответ на это крупные компании обеспечивали более мелких поставщиков финансовой и технологической помощью. На японскую систему повлияли «пережитки феодализма» (пожизненный наем, общинность, коллективизм), которые стали одной из основ японской экономики<sup>3</sup>. С точки зрения анализа вертикальной интеграции, это проявлялось в нерыночных отношениях с партнерами, в обеспечении глубокой технической кооперации. Как отмечает Ф. Фукияма, для Японии характерен высокий уровень доверия, что позволяет строить долгосрочные отношения<sup>4</sup>. Вертикальная интеграция объединяет ключевые для роста процессы, а также обладающие высоким технологическим потенциалом производства, а с поставщиками менее сложных деталей взаимодействуют на основе контрактов.

В Южной Корее развитие чеболей также значительно поддерживалось государством, целью которого было создание крупного производства, выпуск продукции на экспорт. Финансировались наиболее важные проекты, являвшиеся «полюсами роста». Стратегией было наращивание рыночной доли, однако стремление проникнуть на множество рынков привело к чрезмерному финансированию рискованных проектов. Диверсификация, дублирование инвестиций, неразумная политика заимствования средств привела к трудностям управления и контроля над подразделениями групп, препятствовала разработке единой стратегии участников.

Как показывает сравнительный анализ, развитие японских и южнокорейских ФПГ имеет свои сходства. Стратегической целью участников групп является не столько увеличение прибыли, а долгосрочное сотрудничество, техническая кооперация в разработке новых продуктов. Для снижения рисков и предотвращения внешнего захвата служит механизм перекрестного владения акциями. Важным отличием является открытость японских групп для кооперации с предприятиями ФПГ, которые потенциально могут конкурировать с ними.

Особенностью ФПГ Германии является доминирование банков в их деятельности. Компании в группе чаще бывают связаны отношениями собственности, представлены предприятиями определенной отрасли, где развито крупное и массовое производство. Управление осуществляется холдингом, в роли которого выступает концерн или банк. Как показывает опыт Германии, создание холдингов позволяет достичь стратегических целей в управлении капиталами, обеспечивающими их приложению максимальную прибыль<sup>5</sup>; вести консолидированный учет предприятий в отношении налогов (т.е. зачета убытков одного предприятия и прибыли другого и уплаты налогов только с оставшейся части прибыли).

Во Франции создание ФПГ международного масштаба позволило осуществить «догоняющее» развитие и повысить конкурентоспособность экономики, стать в начале 60-х гг. полноправным участником ЕЭС, подтянуться к урону американских гигантов благодаря единой стратегии участников. Основной формой концентрации производства в послевоенный период была сначала горизонтальная, а позднее вертикальная

<sup>3</sup> Евсеенко, Некрасовский К. О японских «сюданах»// РЭЖ. – 1995. - №12. С. 67 – 76.

<sup>4</sup> Фукияма Ф. Доверие. Социальные благодетели и созидание благосостояния/ Новая постиндустриальная волна на Западе/ Под ред. Иноземцева В.Л. М.: Academia, 1999. с. 126-162.

<sup>5</sup> Руднев Ю.П. Приватизация, реструктуризация предприятий/ Под общей редакцией док-ра Х. Грегера. – Обнинск, 1995. – с. 65.

интеграция. В 60-е годы на базе вертикальной интеграции стала развиваться диверсификация, а в 70-е гг., распространились субподрядные связи, особенно в авиационной промышленности, металлообработке, машиностроении. Государство значительно поддерживало развитие ФПП во Франции: расширяло свои инвестиции в наукоемких отраслях и сферах, имеющих большое значение для страны и требующих значительных инвестиций (авиакосмической, химической, нефтегазовой, черной металлургии, электронной промышленности).

Сейчас в чистом виде вертикально интегрированные цепочки от производства сырья до реализации готовой продукции практически не встречаются. Большинство производственных линий включают лишь часть технологического цикла. Вместе с тем, вертикальная интеграция была одним из важных начальных этапов развития многих нынешних промышленных гигантов. Объединение последовательных стадий обеспечивало компании источниками сырья, позволяло снизить издержки производства, оптимизировать управление. Повышение прибыли в результате этих мер позволило постепенно расширять сферу деятельности компаний. Эти особенности важны для повышения эффективности реального сектора российской экономики, а также для разработки промышленной политики.

Таким образом, крупные вертикально интегрированные ФПП сыграли важную роль в экономической истории развитых стран мира. Концентрация производства позволила инвестировать значительные суммы на инновации, научно-техническую модернизацию, осуществить «догоняющее» развитие.

## **Роль и место информационных ресурсов в глобальной экономике**

*Маслов А.И.*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: universe\_2001@mail.ru*

Современная модель глобализации мирохозяйственных процессов – многоуровневое явление, затрагивающее отдельные предприятия (микроэкономический уровень); товарные, финансовые, валютные рынки и рынок труда регионов внутри федеративных государств (мезоуровень); национальные экономики (макроуровень) и международный, в том числе региональный межстрановой уровень (мегауровень). В условиях рыночных отношений микроуровень составляет структурообразующую основу глобализации в силу того, что отдельные предприятия, фирмы, предприниматели являются определяющими субъектами международных экономических связей во всех их формах.

Ведущая роль здесь, безусловно, принадлежит транснациональным и многонациональным компаниям, порожденным экспортом капитала и его интернациональным переплетением. Мирохозяйственные контакты осуществляются на мезоуровне – уровне регионов внутри крупных федеративных государств, в том числе, России, а также на рынках товаров и услуг, капиталов, труда, финансово-кредитных ресурсов и валюты, которые все более включаются в международные обмены.

Множественность факторов глобализации, значительное усложнение условий хозяйствования при развитии нелиберальной модели экономики, невозможность только рыночного саморегулирования в данной ситуации предопределяют особую стабилизирующую роль в этом процессе макроэкономического уровня – уровня национальных экономик, которые активно включаются в объединяющееся мировое хозяйство.

С развитием новых финансово-информационных технологий произошли принципиальные изменения во всех сферах экономической жизни общества. Во-первых, информация стала самостоятельным ресурсом, имеющим специфическую ценность. Доля информационного сектора за последние десять лет значительно выросла и

составляет в развитых странах 45 – 65%<sup>6</sup>. Из всей совокупности циклов информационный цикл, по мнению специалистов, является доминирующим<sup>7</sup>. Затем происходит дальнейшее распределение информационного продукта, законы которого никак не отвечают известным экономической теории законам распределения совокупного общественного продукта. Существенно, исходя из ограниченности суверенитета страны, меняются содержание национальной политики, ее формы, структура, реализация стратегических и тактических целей. Центр конкуренции из сферы экономической, влиявшей на национальную политику, переносится уже в политическую сферу, что диктует, в свою очередь, правила конкурентной борьбы в области экономической<sup>8</sup>.

Глобальная политика определяет необходимость увеличения открытости национальных экономик, что не только способствует подрыву их национального суверенитета со всеми составляющими, но и создает условия для извлечения глобальной ренты ТНК и ТНБ, что влияет на экономическое, политическое и социальное неравенство стран<sup>9</sup>. При этом в условиях глобальной экономики возникла новая форма эксплуатации и неравенства – информационная, т. е. разноступенчатость стран, экономических агентов и индивидов к достоверной экономической и научной информации.

### **Проблемы национальной и глобальной экономики**

*Машкова Ольга Юрьевна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: ladaym@mail.ru*

В разные времена считалось, что страны смогут обеспечить своим гражданам лучшую жизнь, изолировав национальные хозяйства и поддерживая лишь минимальные экономические контакты с другими государствами, особенно если они придерживались иных социальных и политических ценностей. Однако открытые экономики доказали свое превосходство перед государствами, осуществляющими протекционистскую политику. Многие развивающиеся страны пытались проводить политику замены импорта местной продукцией, но быстро убедились, что это приводит к безнадежному отставанию от стран с открытой экономикой.

Поскольку многие страны находятся на разной стадии экономического развития, имеют отличные по характеру институты, приоритеты и пр., они не могут и не должны осуществлять политику открытых дверей все сразу и в равной мере. Вместе с тем нельзя бесконечно сопротивляться силам глобализации, необходимо постепенно научиться управлять этим процессом, направляя экономику в его русло. Необходимо найти ответ на важный вопрос: в какой степени стоит открывать экономику тому или иному государству на данном этапе.

Партнеры по мировой торговле часто сетуют на наличие фактора неопределенности, связанного с колебаниями валютных курсов. Ситуация с ними

---

<sup>6</sup> Мельянцев В. Информационная революция – феномен «новой экономики» // Международная экономика и международные отношения. 2001. №2. С.7.

<sup>7</sup> Меньшиков СМ., Клименко А. О. Длинные волны в экономике. М., 1989. Ю. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. М., 1999, Лемешенко П.С. Неоэкономика: онтологические изменения и теоретические начала. В кн.: Глобальная экономика – М.: Юрист, 2003. С. 149.

<sup>8</sup> См.: Портер М. Международная конкуренция. М., 1993, Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. М., 1999, Туроу Л. Будущее капитализма. М., 1999, Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация. М., 1999. Экономическая теория на пороге XXI века – 5: Неоэкономика / Под ред. Ю.М. Осипова, В.Т. Белолипецкого, Е.С. Зотовой. М., 2001.

<sup>9</sup> В то же время государство, создающее жесткие границы, также лишается возможности извлечь выгоду от торговли, инвестиций, внедрения инноваций. И уже очевидно, что современные слаборазвитые государства сами не сумеют преодолеть установленные для него различными способами пределы для развития, потому что за последние десятилетия разрыв между странами не только сократился, как прогнозировали, а значительно увеличился.

настолько различна, что на одном полюсе имеют место жестко фиксированные курсы, на другом – свободно колеблющиеся (гибкие или плавающие).

Еще один шаг на пути к глобализации – свободное движение капиталов и финансовых инструментов, обслуживаемое финансовой сферой. Потоки капитала в развивающиеся страны были бы полезны с точки зрения покрытия дефицитов их платежных балансов, но для этого они должны быть связаны с определенными условиями, предсказуемыми и долгосрочными. Что особенно важно, страны-получатели должны располагать институциональными структурами, необходимыми для эффективного использования притока капиталов. В числе этих институтов – отлаженные рынки финансовых инструментов, особенно государственных обязательств; законодательство о банкротстве; процедуры управления компаниями-банкротами; хозяйственное право в целом; защита прав собственности в патентной системе; правила хозяйственного учета; органы государственного регулирования для защиты интересов общества.

Наряду со свободным движением финансовых услуг и капиталов важное значение имеет беспрепятственное перемещение людей. Любая компания в Европе, Северной Америке или Японии может с легкостью поручить выполнение компьютерных работ исполнителю, находящемуся в другой стране, и немедленно получить готовую работу в своем офисе. Аутсорсинг, сочетается с другим процессом – сокращением рабочих мест.

Для того чтобы глобализация работала эффективно, а новые технологии осваивались должным образом, следует соблюдать определенные нормы международного поведения. Во-первых, нужны открытость и прозрачность информации, ее регулярное и полное предоставление. Во-вторых, необходимо ликвидировать незаконную торговлю и покровительство с помощью скрытых связей («блатной капитализм»), устранить легитимным путем все другие формы коррупции.

В противном случае возрастает риск экономических ошибок, углубления социального неравенства, взрывоопасных ситуаций, грозящих кризисом и всеобщим хаосом.

Что несет людям глобализация? На Западе на этот вопрос дается однозначный ответ: усиление социального неравенства. Испанский философ Фернандо Саватер охарактеризовал этот процесс как «скандальную диспропорцию, больше всего подрывающую безопасность в мире». Что бы ни говорили, главная цель всякой экономической деятельности на основе частной собственности — извлечение максимальной прибыли в пользу собственника. Эксплуатация усиливается.

Глобализация чревата негативными последствиями или потенциальными проблемами, в которых некоторые ее критики усматривают большую опасность.

Одна из основных проблем связана с вопросом, кто оказывается в выигрыше от глобализации. Фактически основную часть преимуществ получают богатые страны или индивиды. Несправедливое распределение благ от глобализации порождает угрозу конфликтов на региональном, национальном и интернациональном уровнях.

Вторая проблема связана с потенциальной региональной или глобальной нестабильностью из-за взаимозависимости национальных экономик на мировом уровне.

Третий круг порождаемых глобализацией проблем вызван опасением, что контроль над экономикой отдельных стран может перейти от суверенных правительств в другие руки, в том числе к наиболее сильным государствам, многонациональным или глобальным корпорациям и международным организациям.

Ни глобализация, ни другие формы международного сотрудничества и интеграции не будут работать, если не исправить все эти очевидные отклонения от надлежащих норм международного поведения.

В заключение еще раз подчеркнем, что глобальное сотрудничество на основе создания формальных или неформальных международных институтов представляет важный механизм для решения проблем, порождаемых процессом глобализации. С его помощью можно достичь стабильности в глобализованном мире, прийти повсеместно к



экономическому росту, осуществить переход к рынку в бывших социалистических странах, ускорить развитие наиболее бедных государств, а также решить проблемы глобализации, носящие неэкономический характер.

### **Банковский кризис и фактор глобализации**

*Менжулина Елена Васильевна*

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

*E-mail: menzhulina@yandex.ru*

За последние 25–30 лет произошли значительные изменения в международном банковском деле. Развитие новых видов деятельности дало толчок к росту международных банков. Международная деятельность стала важным и ключевым аспектом для банковского сектора разных стран. Она позволяет снизить транзакционные издержки, расширить возможности банков по привлечению международных ресурсов, диверсифицировать операции банков и пр.

Глобализация качественно меняет условия функционирования банковской системы, уменьшая степень предсказуемости среды и увеличивая рост частоты ее изменений.

На глобальном рынке банки постепенно теряют свое превосходство над другими финансовыми институтами, что снижает их прибыльность, усложняет регулирование и потенциально увеличивает их неустойчивость. (см. Таблицу).

<b>Превосходство банков до 80-90-х годов</b>	<b>Потеря банками превосходства</b>
длительные отношения банков с потребителями	ослабление связей банка с клиентами и акционерами
банки имеют возможность тщательно проверять текущие счета своих клиентов	Стирание различий между коммерческими банками, брокерами, инвестиционными институтами, инвестиционными фондами, страховыми компаниями – международная тенденция к универсализации учреждений
выдают ссуды, используя кредитные линии	Рост связи между кредитами и ценными бумагами Рост зависимости от операций на фондовом рынке Инвестиции вместо банковских сбережений
Могут предотвращать рискованные проекты своих заемщиков, прекращая им выдавать ссуды	Высокие требования к управлению риском

С конца 70-х годов банковские кризисы наблюдались более, чем в 70 странах мира, как развивающихся, так и развитых и в странах с переходной экономикой. В настоящее время кризисные эпизоды часто не являются замкнутыми внутри одной страны и характеризуются следующими особенностями:

- многие кризисы выходят за пределы национальной экономики, принося значительные нарушения в экономику других стран со сходными экономическими условиями;
- кризисы не развиваются локально, охватывая только одну сферу экономики, а часто развиваются в системный кризис. Более двух третьих из прошедших банковских кризисов за последние десятилетия являлись системными;
- в результате кризиса страна терпит серьезные трудности в доступе на мировые рынки капитала;

- одновременно могут проявиться несколько типов кризисов, например, банковский и валютный кризисы;
- возникает нестабильность на финансовых рынках развитых стран, если развивающиеся страны не платят по своим обязательствам;
- дерегулирование и либерализация финансовых систем, открытие национальных экономик, рост конкуренции и новые банковские кризисы стали новыми характеристиками мирового хозяйства;
- частные потоки капитала приобрели огромное значение в финансировании экономик многих стран;
- отсутствие единой международной системы банковского регулирования увеличивает масштаб рискованных операций и обостряет конкуренцию на мировых рынках. Выходящие на мировой рынок страны с развивающимися и переходными экономиками не стремятся соблюдать финансовую дисциплину, тогда как в развитых странах финансовая стабильность является приоритетной.

**Всемирная торговая организация  
и Единое экономическое пространство: этапы большого пути  
Моисеенко Юрий Валентинович**

*Европейский университет финансов, информационных систем,  
менеджмента и бизнеса, Киев, Украина  
E-mail: moys@nbi.com.ua*

После распада Советского Союза и разрыва экономических связей в целостном хозяйственном комплексе возникла необходимость в создании новых правил экономической деятельности на постсоветском пространстве. Однако этот процесс идет крайне медленно. Так, договор о режиме свободной торговли в рамках Содружества независимых государств так и не был ратифицирован законодательными органами Российской Федерации. С другой стороны, на сегодня практически все члены содружества изъявили желание присоединиться ко Всемирной торговой организации, созданной в 1995 году по итогам Уругвайского раунда. При этом Армения, Киргизия, Грузия, Молдова уже приобрели статус члена ВТО. Следует подчеркнуть, что особых проблем в получении статуса члена ВТО в этих государствах не возникло.

Украина находится на завершающем этапе переговорного процесса. Окончательный проект Отчета Рабочей группы по рассмотрению заявки Украины о вступлении в ВТО планируется рассмотреть и соответственно рекомендовать к утверждению уже в конце I-го квартала 2004 года. Однако, по процедуре, перед утверждением на ближайшей Министерской конференции указанного отчета, следует подписать все Двухсторонние протоколы о доступе на рынки товаров и услуг. Так, правительство США требует от Украины законодательного закрепления жесткого контроля над производством, экспортом, импортом дисков для лазерных систем считывания. Австралия навязывает как можно большую квоту на ввоз сахара-сырца из тростника, и как можно более низкий уровень государственной поддержки сельского хозяйства в целом. Ряд проблем нужно решить с Китаем, Турцией, Аргентиной, Японией и другими странами. Однако, динамика переговорного процесса (14 протоколов из 23 протоколов подписано за последние 12 месяцев), позволяет надеяться на положительный результат (по мнению представителей Секретариата ВТО) в конце 2004 – начале 2005 года [1].

Правительство Российской Федерации выбрало иную стратегию присоединения к ВТО, сосредоточившись, в первую очередь, на общих обязательствах. Это, в свою очередь, позволяет лучше отстаивать общие позиции по либерализации доступа на рынки товаров и услуг, не ограничивая свободу действий конкретными требованиями двухсторонних протоколов, которые, как правило, не подлежат пересмотру. Отрицательная сторона указанной стратегии состоит в сложности прогноза

окончательной даты вступления в ВТО. Министр экономического развития и торговли РФ Герман Греф в начале февраля, заявил, что «в 2004 году это (*присоединение к ВТО*) стопроцентно невозможно. В этом году мы планируем завершить переговорный процесс с ЕС. Может быть, если все будет хорошо, есть шанс завершить в этом году все переговоры. Боюсь, что и в будущем году шансов (*вступить в ВТО*) немного, потому что там большой бюрократический порог, который надо преодолеть» [2].

Похоже, что только вступление в ВТО или подготовка к этому вступлению, предоставляет странам СНГ ту общепринятую договорную базу, которая позволит создать общий режим торговли на постсоветском пространстве, и, наконец, осуществить на практике соглашение о создании Единого экономического пространства. Первый вице-премьер Украины Николай Азаров, по итогам февральского заседания группы высокого уровня по формированию ЕЭП сообщил, что все стороны сошлись на том, что соглашения и документы в рамках ЕЭП должны быть адаптированы к законодательству ЕС. «Таким образом, мы избежим двойной или тройной работы, когда все наши страны будут интегрированы в единое европейское экономическое пространство» – заявил Николай Азаров. Комментируя белорусско-российский газовый конфликт, заместитель главы правительства Украины отметил, что не видит «непреодолимых препятствий в достижении сторонами договоренностей». «Нельзя одновременно создавать Единое экономическое пространство и вести какие-либо торговые войны», – считает Н.Азаров.

Итак, можно прийти к нескольким выводам. Первый озвучил Министр экономического развития и торговли РФ Герман Греф на семинаре в Академии внешней торговле (Киев, октябрь 2003 г.): «ВТО рассматривает таможенные союзы как единый субъект, поэтому необходимо присоединиться к ВТО до создания таможенного союза». Второй вывод — это необходимость участникам ЕЭП уже сегодня прекратить торговые войны между членами содружества, а вести совместную борьбу за общие рынки сбыта. Только общая согласованная позиция поможет решить хотя бы такую проблему как антидемпинговые меры Китая по отношению к импорту холоднокатаного проката из России, Украины и Казахстана, или реализацию проекта военно-транспортного самолета «АН-70».

### Литература

1. [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua) – Официальный веб-сайт Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции Украины.
2. [www.wto.ru](http://www.wto.ru) – веб-сайт «Россия и Всемирная торговая организация».

### Интеллектуальная собственность в мировом хозяйстве *Нарежная Юлия Анатольевна*

*Ростовский государственный университет, Россия  
E-mail: nuance@fromru.com*

На современном этапе развития мирового хозяйства происходит возрастание роли интеллектуальной собственности как в экономике отдельных стран, так и в мировой экономике в целом, о чем свидетельствуют стремительные темпы роста мирового рынка объектов интеллектуальной собственности. Неравномерность развития мирового хозяйства, тем не менее, обуславливает и особое отношение к правам интеллектуальной собственности в различных странах, которое зачастую обусловлено уровнем экономического развития страны.

Для развитых стран характерен высокий уровень национального законодательства и степени участия в международных соглашениях, касающихся прав интеллектуальной собственности, высокий уровень защиты прав интеллектуальной собственности и ее вовлеченности в экономику страны, а также, как правило, значительное внимание уделяется исследованиям и разработке новых инновационных продуктов, права на которые в дальнейшем закрепляются патентами, в ходе активной экономической деятельности создаются торговые марки, используются ноу-хау и прочие объекты

интеллектуальной собственности. В настоящее время одной из важнейших задач является создание так называемых «intellectual-property networks»[1] - «сетей реализации прав интеллектуальной собственности», эффективных систем по оценке, поиску новых путей применения и реализации прав интеллектуальной собственности, состоящих из специалистов международного и локального уровней (ученых, инженеров-разработчиков, экспертов, брокеров, маркетологов). Можно сказать, что бизнес в сфере интеллектуальной собственности на уровне развитых стран уже перехлестнул национальные границы, и здесь формируется глобальная мировая система, еще более сложная и тонкая структура мирового рынка интеллектуальной собственности.

Если взглянуть шире, то на уровне ТНК такой процесс уже идет довольно длительное время, этот вид субъектов мирового хозяйства во многом опережает национальные предприятия в плане эффективности использования объектов интеллектуальной собственности. В частности, для многих компаний характерна ситуация, когда стоимость торговой марки или бренда оказывается выше всех прочих активов компании. По ежегодно проводящейся оценке журнала Business Week в 2003 году первое место по стоимости бренда снова заняла Coca-Cola, ее оценили в 70, 45 миллиардов долларов. Второе и третье места заняли Microsoft (65,17 миллиардов долларов) и IBM (51,71 миллиард долларов). Эти суммы нередко составляют от 70 до 99% всех активов компании.

В развивающихся странах ситуация кардинальным образом отличается. Как правило, низкий уровень развития научно-исследовательской базы, слабо развитые национальная промышленность, предпринимательский сектор ограничивают создание объектов интеллектуальной собственности, плохо развит институт патентования. Система защиты прав интеллектуальной собственности также находится в неудовлетворительном состоянии, развивающиеся страны сейчас размещают на своей территории значительную долю производств контрафактной продукции. Даже существующие номинально (и принятые обычно под давлением развитых стран) законы по защите прав интеллектуальной собственности на практике не реализовываются (примером могут послужить страны Латинской Америки, где система защиты прав интеллектуальной собственности была импортирована из Европы во второй половине 19 века, а начиная с конца 1984 — США стали выдвигать требования о совершенствовании защиты интеллектуальной собственности, используя в качестве аргумента заключенные в том году соглашения (статья 301 Trade Act 1974)).[2] В целом, права интеллектуальной собственности нередко воспринимаются как своеобразный рычаг, который развитые страны используют для управления развивающимися. Одним из наиболее интересных на сегодняшний день видов интеллектуальной собственности в развивающихся странах являются элементы традиционной культуры (фольклора), проблемами их защиты занимается специальная межправительственная комиссия при ВОИС.

Положение интеллектуальной собственности в странах с переходной экономикой имеет свои особенности. Различия с развитыми странами состоит в низком уровне культуры обращения с интеллектуальной собственностью: слабая защита собственных прав интеллектуальной собственности, несоблюдение чужих прав, слабое вовлечение объектов ИС в экономику и т.д. А в сравнении с развивающимися страны с переходной экономикой обладают сформированным в период социализма сектором науки и технологий, с одной стороны, масштабным и многогранным, с другой – совершенно не адаптированным к реалиям рыночной экономики.

### Литература

1. Elton J. J., Shah B. R., Voyzey J. N., «Intellectual property: partnering for profit»// McKinsey Quarterly, Issue 4, 59-67 (2002 Special Edition: Technology)
2. Intellectual Property as a Lever for Economic Growth. The Latin American and Caribbean Experience// WIPO Magazine/ Jan.- Feb. 2004
3. Ron J.T. Corbett. «Impact of NAFTA and TRIPS on Intellectual Property Rights Protections in Canada and the United States»

**Таможенный союз Беларуси и России:  
проблемы белорусского тарифного регулирования  
Насута Сергей Викторович**

*Белорусский государственный университет, Минск, Республика Беларусь  
E-mail: spm99@mail.ru*

1. Эффективная реализация стратегических целей развития Беларуси как экономического самостоятельного государства, так и участницы интеграционных группировок на пространстве СНГ (прежде всего, имеется в виду таможенный союз с Россией), предполагает совершенствование тарифной политики и таможенного тарифа как одного из важнейших инструментов государственного регулирования во внешнем секторе экономики. Значимость совершенствования таможенного тарифа и либерализации внешней торговли многократно возрастает в связи с активизацией процесса вступления Беларуси и России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

2. Основным направлением совершенствования таможенного тарифа для Беларуси как малой страны с открытой и зависимой от внешней торговли экономикой, а также как страны-участника таможенного союза является либерализация внешней торговли, унификация тарифа с Россией на основе параллельного снижения его уровня, в том числе с учетом требований ВТО. Однако, опыт белорусско-российской интеграции показывает невозможность на практике постоянного поддержания полностью унифицированного тарифа двух стран в рамках таможенного союза, что, прежде всего, объясняется различиями в масштабах и структуре экономик двух стран.

3. С 1995 года тарифы двух стран трижды приводились к одному знаменателю – российскому (последний раз в середине 2002 г.). Но уже к 2002 году, усилиями обеих сторон, из почти 11 тысяч линий импортного тарифа расхождения регистрировались по более чем 1260 линиям, а в конце 2003 года – по 1763 линиям (в основном, расхождения касались групп текстиля, где отражались встречные требования ЕС в рамках предоставленных квот белорусским производителям, а также инвестиционного импорта). В итоге, средневзвешенные номинальные ставки таможенного тарифа России и Беларуси в 2002 году составили соответственно 12,6 % и 9,9 % (хотя на самом деле реальный уровень таможенного тарифа Беларуси за счет различного рода льгот и преференций, в том числе индивидуальных, был еще ниже и в 2002 году составлял около 5%).

4. Таким образом, Беларусь формально имеет более либеральный таможенный тариф, но одного этого инструмента в условиях отсутствия экономических реформ явно недостаточным для поддержания конкурентоспособности белорусских товаров. Хотя формально российский таможенный тариф и выше, но в России процесс реформирования экономики привел к тому, что, по мнению аналитиков, общая налоговая нагрузка в России в настоящее время на 8-10% ниже, чем в Беларуси. В результате все больше расширяется присутствие российских товаров на белорусском рынке, где отечественный производитель уже не в состоянии конкурировать с более дешевой российской продукцией. В этом смысле даже самый либеральный тариф не сможет решить проблемы отсутствия экономических реформ и недостаток инвестиций.

5. Для смягчения ситуации и поддержки национального производителя с белорусской стороны в настоящее время идет интенсивное расширение мер нетарифного регулирования (квотирование, лицензирование, сертификация, торговые наценки и т.д.). Все это не решает проблемы снижения конкурентоспособности белорусской продукции по сути, а только загоняет ее вглубь, вызывая отрицательное отношение к таможенному союзу как внутри, так и за его пределами.

6. Таким образом, для Беларуси решение проблемы потери конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешних рынках лежит во многом вне сферы тарифного и нетарифного регулирования, и требует, в первую очередь, проведения экономических

реформ, направленных на создание нормальной бизнес-среды и равных условий хозяйствования для государственных и негосударственных предприятий, снижение общей налоговой нагрузки и стимулирование притока иностранных инвестиций. В противном случае под давлением экономических проблем велика вероятность сохранения декларируемого таможенного союза на фактической стадии зоны свободной торговли, что явно не ускорит процесс рыночного реформирования белорусской экономики.

7. В качестве стратегической цели создание таможенного союза целесообразно было бы осуществлять в рамках Единого экономического пространства Беларуси, России, Казахстана и Украины, с наделением правом установления ставок пошлин некоего наднационального органа. В данном случае, в отличие от практики белорусско-российской унификации таможенных пошлин, попыткам доминирования одной из стран противостояли бы согласованные интересы других. При построении тарифа можно согласовывать для каждой страны группы «чувствительных» товаров (их долю, например, не должна превышать 10% импорта), по которым страны согласятся с наличием расхождений в тарифах, а затем будут контролировать их перемещение и потребление в рамках таможенного союза с целью минимизации и компенсации бюджетных потерь стран-участниц.

### **Ограничение конкуренции в электронной коммерции**

*Никитина Ирина Владимировна*

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

*E-mail: nikitina\_iv@mail.ru*

Однозначного определения электронной коммерции пока не существует. Наиболее четкое определение можно найти в документах Всемирной торговой организации: электронная коммерция — это производство, распространение, маркетинг, продажа или доставка товаров и услуг электронным способом. В первую очередь, объектом электронной коммерции являются услуги и товары, не требующие больших затрат по доставке, послепродажной установке или наладке, стандартные, хорошо известные пользователю товары, описания которых могут быть легко отображены в Web-пространстве.

В настоящее время постоянно увеличивается количество Интернет-магазинов и Интернет-площадок, бизнес перемещается в глобальную сеть. Но так ли прекрасна электронная коммерция и создает ли она условия для конкуренции? Казалось бы, что Интернет технологии открыты для всех, существует масса возможностей открыть свой бизнес в сети с минимум затрат, что в свою очередь обеспечивает естественный механизм конкуренции. Но проблемы ограничения конкуренции в той или иной мере переносятся в онлайн-режим. Антиконтурное поведение становится возможным и в электронной коммерции.

1. *Горизонтальный бойкот.* Розничные продавцы традиционных отраслей боятся сокращения продаж из-за конкуренции со стороны продавцов в Интернете и оказывают давление на производителей, объявляют бойкот, требуя от них отказа поставки продукции Интернет-продавцам.

2. *Контроль доступа в Интернет.* У производителей и распространителей есть множество возможностей доступа в Интернет для организации электронной коммерции, широкий выбор Интернет-провайдеров. Но в то же время существует зависимость Интернет-провайдеров от собственных технических возможностей, которые в силу определенных характеристик могут препятствовать доступу к компьютеру пользователя.

3. *Возможность дискриминации.* Открытый доступ к информации о покупателях, позволяет Интернет-продавцам определить доход потенциальных покупателей, количество и цену ранее приобретенного товара, и даже объем и вид купленного продукта-заменителя. Таким образом, на основе прогноза продавца о функции спроса

покупателей, появляется возможность дискриминации (предложение разных цен разным группам покупателей).

4. *Объединение конкурентов.* Совместные предприятия, стратегические альянсы и другие объединения конкурентов являются составляющим компонентом рынка электронной коммерции. В объединения вступают конкуренты с дополняющими друг друга навыками и услугами, что позволяет разделить риск, связанный с новым рынком.

5. *Неценовое ограничение Интернет-дистрибьюторов производителями.* Некоторые производители отказываются в предоставлении своих товаров Интернет-дистрибьюторам, так как считают, что продукция должна демонстрироваться потребителю непосредственно.

В настоящее время все споры об электронной коммерции и защите конкуренции в ее рамках призваны заложить основы для определения обстоятельств, подлежащих антимонопольному регулированию.

**Концепция эффективности потребительской инновации  
в условиях современной экономики**

*Новиков Андрей Анатольевич*

*Российский новый университет, Москва, Россия*

*E-mail: innovate.smart@mail.ru*

Данная концепция разработана в контексте функционирования субъекта инноваций в условиях глобализации экономики. Современный рынок характеризуется большой номенклатурой товарных групп и категорий, относительной гомогенностью товаров в рамках товарной группы, избыточным предложением и наличием платежеспособного потенциального спроса, единой глобальной конкурентной средой. В то же время повышается уровень удовлетворения личных нужд населения и проявляется возрастание требований к характеристикам предлагаемого продукта (товара или услуги). По мнению классика маркетинга Ф. Котлера, «предлагаемые рынком товары удовлетворяют почти любую потребность. Потребительские нужды более, чем удовлетворены — они сверхудовлетворены» [1].

Потребителями данной концепции являются субъекты микроэкономики – корпорации, функционирующих в вышеприведенном контексте и отходящие от практики массового производства и переходящие к разработке, производству и реализации малых индивидуализированных товарных групп, либо дополняющих свою ассортиментную политику таким образом в связи с изменениями в социальных предпочтениях. Такой подход к разработке инновационных продуктов противопоставляется массовому производству и продвижению на рынок однотипных товаров или услуг — так называемых товаров массового потребления (ТМП).

Проблема, требующая решения потребителями концепции, хорошо описана в книге Ф. Котлера и Ф.Т. де Беза [2] и сводится к следующему. Поскольку каждый успешный рынок товаров массового потребления привлекает конкурентов, неизбежно начинается процесс сегментирования этого рынка. В конечном счете рынок становится сверхфрагментированным; при этом прибыльность фрагментов снижается. Таким образом, для создания прибыльного бизнеса необходимы концепции, альтернативные сегментированию.

Современная наука создала предпосылки для решения этой задачи. Многие авторы видят путь решения в использовании корпорациями инновационных продуктов, значительно отличающихся от их альтернатив, или вообще не имеющих альтернатив, а как метод предлагают методики создания таких инноваций. Так, в том же издании приводится методика «латерального сдвига», основанного на исследовании вопросов творчества известным психологом Э.де Боно в 60-х годах XX века. А. Баркер [3] видит процесс создания такого продукта в своеобразной организации творческого труда людей,

шведские исследователи К.А. Нордстрем и Й. Ридерстраале в своей книге [4] видят решение в узкой специализации, использовании ключевых компетенций и тотальной инновационности экономического субъекта. Несмотря на общность подхода, большинство исследователей ограничиваются разработкой общего метода создания инновационного продукта, но ничего не говорят об оценке его рыночной эффективности. Таким образом, современная наука, понимая происходящие сдвиги в парадигме потребления, осознает необходимость создания инновационного продукта и дает соответствующий метод, но не дает метода обратной связи с потребляющими субъектами. При такой недостаточности методологической базы субъекты экономики вынуждены действовать практически наугад, до сих пор пользуясь методами оценки инноваций, применимых к уходящему в историю индустриальному обществу с его доминантой массового потребления. По мнению автора данного доклада, именно здесь находится обладающее научной новизной направление исследований, анонсируемое данным докладом — разработка концепций предопределения потребительских инноваций.

С учетом вышеперечисленных предпосылок, представляется, что эффективности можно добиться путем разработки инновационного продукта, нацеленного на узкие рынки потребления, при смене критериев сегментирования, и выпуске небольших серий при малом жизненном цикле продукта. Концепция точечных высокоэффективных инноваций (ТВИ) – заведомо успешная инновационная стратегия на рынке избыточного предложения. Разработка идеи нового продукта в рамках стратегии ТВИ является междисциплинарной задачей и необходимо находится на стыке дисциплин социология, психология (социальная психология, психология творчества), философия, экономика; при этом доминирующее направление изысканий задают исследования потребляющего социума подходами социологии, психологии и философии. Ключевой метод концепции – определение социальной общности по ментальному или поведенческому признаку, выявление проблем ее членов, связанных с этим признаком, и целенаправленное ее удовлетворение; при этом численность выделенной социальной общности, которая фактически становится рынком инновационного продукта, невелика. Представляется, что при использовании этого метода, рыночная эффективность данного инновационного продукта предопределена еще на этапе его проектирования и обусловлена соответствием подхода к созданию продукта социокультурному контексту рынка потребления.

Формализация, развитие, обоснование и практическая апробация концепции, анонсируемой данным докладом, входит в план дальнейших научных исследований автора.

### **Литература**

1. Котлер Ф., Триас де Без Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей / Пер. с англ. Под ред. Т.Р.Тэор. СПб.: Нева, 2004. С. 11, 38–40
2. Алан Баркер Алхимия инноваций/Пер с англ. А.Р.Ханукаева. М.: Вершина, 2004.
3. Кьелл А. Нордстрем, Йонас Риддерстраале Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта / Пер. с англ. П. Павловского. Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2000.

### **Перспективы использования электронных денег в Российской Федерации**

***Осипова Маргарита Витальевна***

*Московский университет потребительской кооперации, Россия*

*E-mail: yacov@list.ru*

Последнее десятилетие в России связано с активным ростом внедрения компьютерных технологий в экономику. Одним из самых ярких примеров таких инноваций являются пластиковые карточки, включающие кредитные и дебетовые карты. Дебетовые карты используются для осуществления операций в пределах остатков средств на банковских счетах, тогда как по кредитным картам кроме этого клиенту может быть представлен кредит.



Пластиковые карты различаются по различным параметрам. Их важнейшая особенность состоит в определенном наборе информации, используемой в различных прикладных программах.

На сегодняшний день пластиковые карты наиболее привлекательны для расчетов и покупок. Неуклонный рост популярности банковских карт среди широких групп населения свидетельствует о том, что эта форма расчетов очень выгодна. Основные привлекательные черты банковских карт заключаются в удобстве пользования; улучшении контроля и планирования бюджета; возможности легкой конвертации валюты; получении кредита и целого ряда скидок при пользовании различными услугами, и др.

В современной России широкое распространение получили *зарплатные пластиковые карточки*. По оценкам 90–95 % выданных карт являются зарплатными. В Чебоксарах это новшество появилось сравнительно недавно, но уже широко применяется на различных заводах. Развитие рынка пластиковых карт в республике осуществляется главным образом путем внедрения зарплатных проектов. Чувашское отделение СБ РФ является одним из немногих банков в республике, осуществляющих перечисление заработной платы сотрудников предприятий и организаций на счета банковских карт. Для заключения договоров в качестве приоритетных выбраны крупные, стабильно работающие предприятия. К наиболее перспективным зарплатным договорам относятся договоры с ОАО «Чувашэнерго», ОАО «Чувашкабель», ОАО «Пивоваренная фирма «Букет Чувашии», ОАО «Чебоксарский гормолзавод», а также с рядом других финансово устойчивых предприятий – представителей среднего и малого бизнеса. В течение нескольких лет продолжается эмиссия карт по ранее заключенным договорам сотрудникам ОАО «Промтрактор», ОАО «Чебоксарский агрегатный завод», ОАО «Электроприбор».

Практика показывает, что данный способ очень эффективен и завоевал доверие рабочих и предприятий. Если в целом по России лидируют международные платежные системы VISA International и MasterCard International, то в Чувашии держатели карт отдают предпочтение российским платежным системам АС СБЕРКАРТ и Union Card. Выбор в пользу отечественных банковских продуктов объясняется, прежде всего, их более дешевой стоимостью и привлекательностью при реализации зарплатных проектов.

Среди доходов от операций по банковским картам наибольший удельный вес занимают доходы от реализации зарплатных проектов. Таким образом, все банки стремятся к внедрению зарплатных проектов, когда целое предприятие переходит на начисление заработной платы персоналу через пластиковые карты какого-либо банка.

Среди особенностей российского рынка пластиковых карт можно назвать следующие: слабое развитие инфраструктуры для обслуживания магнитных карт; высокая степень недоверия между участниками расчетов; привычка россиян к использованию наличных денег; необходимость больших капиталовложений для развития карточной системы; трудности, связанные с кредитованием физических лиц; невысокий уровень заработной платы в России, что ограничивает спрос на карты; и пр.

И тем не менее, система безналичных расчетов с применением банковских карт является одним из самых перспективных и динамично развивающихся направлений в спектре банковских услуг Чувашской Республики.

Помимо предприятий заключаются договора с предприятиями торговли и сервиса на прием к оплате карт АС СБЕРКАРТ, в основном с современными салонами-магазинами и супермаркетами. Также Чувашское отделение СБ РФ продолжило работу по приему к оплате международных карт на предприятиях торговли и сервиса.

Перспективы качественного изменения рынка связаны с внедрением комбинированных международных пластиковых карт. Международные платежные системы VISA International и Europa поставили задачу, чтобы к началу 2005 года все дебетовые карточки имели магнитную полосу и чип.

Таким образом, анализ использования пластиковых карт говорит о несомненных перспективах развития и использования электронных денег в Российской Федерации.

## **Глобализация и НТП как процессы, находящиеся в противофазе** *Подрезов Андрей Всеволодович*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*  
*E-mail: waffenss@mail.ru*

Одним из часто рассматриваемых многими исследователями «противоречии» процесса глобализации являются на самом деле мнимые противоречия между глобализацией и регионализацией. На самом деле, по мнению автора, все существующие ныне интеграционные блоки за исключением НАФТА и ЕС, представляют собой элементы глобальной экономической системы, такой же как страны и наднациональные организации. Дело в том, что во всех этих блоках отсутствует внутривблоковый технологический лидер, что препятствует некоей «автономизации» блока от единой мировой экономической системы. Как контрпример, можно привести ЕС, однако, если внимательно рассмотреть работы некоторых постиндустриалистов (М. Делягина, В. Иноземцева), то можно заметить, что в их работах (особенно в работе последнего «Пределы догоняющего развития»), вырисовывается некий единый «постиндустриальный мир», частью которого является ЕС. В.Л. Иноземцев красной строкой проводит через всю свою работу гипотезу о том, что процесса глобализации как такового не существует.

Все аргументы В.Л. Иноземцева можно, в принципе, свести к двум. Во-первых, это нарастание в постиндустриальном мире торговли внутри этого мира и систематическая торговля с внешним миром.

Во-вторых, это рост вторичного потребления ресурсов США и Западной Европы, и, следовательно, меньшая зависимость от сырья развивающегося мира. Что касается первого аргумента, то его легко опровергает футуролог Р. Райх в своей работе «Труд наций». Он убедительно показывает, что на данный момент не один из технически сложных товаров не может быть однозначно назван, например, американским. Доля стран третьего мира в производстве любых технологически сложных товаров весьма велика. Из второго аргумента можно сделать весьма интересный вывод. Процессу глобализации противостоит процесс научно-технического прогресса, связанного с развитием ресурсосберегающих технологий. Однако, в мировом масштабе, скорее всего, победит другая тенденция. Дело в том, что ресурсные ограничения по всем видам ресурсов по мере вовлечения в мировую экономическую систему новых системообразующих элементов становится гораздо менее жесткими, и, соответственно, стимулов к внедрению ресурсосберегающих технологий становится все меньше.

Так, не творческий труд по мере вовлечения на мировую экономическую систему новых трудовых ресурсов становится все более конкурентным, и следовательно, относительно менее оплачиваемым. То есть выполняется Марксов тезис об абсолютном и относительном обнищании рабочего класса. Та же ситуация и с природными ресурсами, по мере вовлечения которых в глобальную экономическую систему относительная цена которых снижается. В таких условиях те направления НТП, которые направлены на минимизацию количества используемых ресурсов, становятся не рентабельными. Данные выводы отражают лишь тенденцию и автор не утверждает, что они верны в любом случае.

Необходимо рассмотреть еще один аспект, коренное отличие процесса глобализации от процесса интернационализации производства состоит, во-первых в наличии единого научно-технического центра и сырьевой трудовой периферии, а во-вторых, в том, что глобализация является процессом многоаспектным и экономический аспект лишь один из многих. Как представляется автору, для субъектов глобализации, находящихся на вершине «мировой пирамиды», наиболее желанным является уже не экономический, а административный контроль над ресурсами мира. Если же подобные явления выгодны для мировой элиты, то непременно будут сделаны

**Современный этап и перспективы развития  
взаимного инвестирования Украины и России**  
*Полевая Ирина Николаевна*

*Львовская коммерческая академия, Украина  
E-mail: pim\_ira@mail.ru*

Инвестиции являются доминирующим фактором экономического развития каждой страны, а особенно тех, которые стоят на пути реформирования своих экономик. Недостаточное количество внутренних инвестиций стимулирует субъектов инвестиционного процесса к поиску новых источников инвестиций.

Емкость мирового инвестиционного рынка составляет 120–140 млрд. дол. США. Потребность украинской экономики в инвестициях ежегодно составляет не менее 30 млрд. дол., а российской — 50 млрд. дол. При этом в украинскую экономику инвесторы вложили около 0,1%, а в российскую не больше 1% мирового объема инвестиционных ресурсов. Поэтому взаимное инвестирование Украины и России является одним из наилучших выходов из сложившейся ситуации.

Необходимость сотрудничества Украины и России в инвестиционной сфере обусловлена такими факторами, как: (1) взаимозависимость предприятий обеих стран от поставок продукции на основе кооперационных связей; (2) нехватка средств у каждой из сторон для самостоятельной реализации крупных инвестиционных проектов; (3) потенциальная возможность выхода на рынки третьих стран с совместной продукцией; (4) наличие свободных средств в отдельных отраслях и в их продукции у каждой из стран.

Для российского бизнеса потенциально нет более привлекательной страны для инвестирования, чем Украина. За последние 10 лет Россия вложила в украинскую экономику 342,9 млн. дол. (на 01.08.2003.), при чем на протяжении нескольких лет динамика поступлений капитала с России была стабильная, но его все же недостаточно для модернизации национального производства и обеспечения высоких темпов его развития.

Большое значение для российских инвестиций будет иметь реформирование административной системы Украины — ведь общим законом для всех постсоветских стран является то, что административные рычаги воздействия на экономическое сотрудничество двух стран создают питательную среду для коррупции. В то же время надо подчеркнуть, что важными условиями, при которых рост российских инвестиций в Украину станет правилом, являются либерализация предпринимательской деятельности, стабильность украинского и российского законодательного поля, усиление борьбы с коррупцией и налоговое стимулирование инвестиций, как в РФ, так и в Украине.

Украинская сторона также заинтересована в российском рынке. Для привлечения российских инвестиций в Украину было создано «Российско-украинский инвестиционно – коммерческий центр» (РосУкрИнвест), основными заданиями которого являются маркетинговые исследования инвестиционных рынков Украины и России, экспертиза и отбор самых перспективных инвестиционных проектов, предоставление соответствующих гарантий инвесторам каждой из стран, а также информационно – консалтинговых услуг и поиск надежных партнеров.

Эконометрический анализ влияния прямых иностранных инвестиций на валовой внутренний продукт показывает, что увеличение объема инвестиций в экономику Украины и России положительно отображается на росте их ВВП. Результаты анализа можно представить в виде следующих уравнений:

$$GDP = 1,45 + 0,28 \text{ Inv\_vse} + 0,97 \text{ Inv\_rus} \text{ (Украина)}$$

$$GDP = 0,78 + 0,23 \text{ Inv\_vse} + 0,36 \text{ Inv\_ukr} \text{ (Россия)}$$

Оценка статистических данных подтверждает результаты эконометрического анализа: в 1998 году и в России, и в Украине отмечалось значительное повышение притока инвестиций — по сравнению с 1997 г. в РФ и с 1996 г. в Украине доля инвестиций в ВВП возросла в два раза. С этого времени наблюдается позитивная динамика роста инвестиций и ВВП в обоих государствах.

Несмотря на это, оценка экономик Украины и России ведущими международными экономическими и финансовыми институтами показывает, что по уровню корумпированности страны занимают почти последние места, а что касается риска инвестирования, который вычисляется по двум группам факторов – 1) политика, структура экономики и ликвидность; 2) показатели, связанные с вложением средств в финансовые инструменты, например, риск, связанный с проведением обменных операций, то Россия находится в группе С (54 бала со 100 максимальных), а Украина в группе D (61 бал). Поэтому одним из главных заданий, которые стоят перед правительствами обеих стран, должна стать политика, направленная на понижение бюрократизма и правительственных расходов, сокращения уровня вмешательства в экономику и протекционизма, снижение барьеров на пути иностранных инвестиций, борьбу с функционированием теневой экономики, сокращение ограничений в банковской сфере, повышение уровня защиты прав собственности.

### **Состояние, проблемы и перспективы иностранного инвестирования в экономику Украины**

*Примерова Елена Константиновна*

*Киевский национальный университет им. Т.Г. Шевченко, Украина*

*E-mail: lena\_primerova@yahoo.com*

В Украине в период перехода к рыночной экономике, в условиях неспособности государства осуществлять капитальные вложения и финансировать приоритетные области экономики, необеспеченности отечественных предприятий собственными финансовыми ресурсами и неразвитости кредитного рынка, большие надежды полагаются на поступление иностранных инвестиций. Страны с переходной экономикой не способные выйти из экономического кризиса без привлечения иностранных инвестиций, которые в качестве инструмента активизации инвестиционных процессов, разрешают не только достичь краткосрочного экономического возрастания, а и заложить основу для долгосрочных перспектив в развитии национальной экономики.

Мировая практика свидетельствует, что для стабильного экономического возрастания инвестиции должны быть на равные 20–25%. В Украине этот показатель составляет 14%. Западные эксперты считают, что для нормального развития украинской экономики необходимо \$80-100 млрд. на протяжении 10 лет, то есть по \$8–10 млрд. в год. Реальные объемы инвестиций в экономику Украины, несмотря на постоянное возрастание, остаются меньшими за необходимые. В июле 2003 г. объем прямых иностранных инвестиций составил 6385 млн. долл. США, которое на 17,5% больше, чем на аналогичный период 2002 года. Тем не менее объем иностранных инвестиций, которая поступает в экономику Украины все еще остается в 3–7 раз меньшим, сравнительно с странами Восточной Европы. За двенадцать лет Украина привлекла прямых иностранных инвестиций на сумму \$6385 млн. Чехия за это время получила больше \$20 млрд., а ежегодные инвестиции в Польшу составляют \$4–5 млрд., в то время как в Украину — в среднем \$0,45 млрд. По объему иностранных инвестиций на лицо населения Украина уступает даже Албании и Казахстану.

Наиболее привлекательными видами экономической деятельности для иностранных инвесторов есть пищевая промышленность и переработка сельскохозяйственных продуктов, оптовая и розничная торговля, машиностроения и металлургия. Инновационные проекты и наукоемкие области не привлекают иностранных инвесторов, даже не смотря на льготы. В сравнении с научно и технически развитыми секторами ведущих стран мира области украинской экономики с их технологической отсталостью пока что не являются достаточно привлекательными для иностранных инвесторов.

За объемами инвестирования в Украину первые места занимают США (16%) и Кипр (10%). Но большинство иностранных экспертов считают, что основным инвестором в

экономику Украины все-таки есть Россия, хотя официально она занимает пятое место. Значительные объемы инвестиций в экономику Украины со стороны России обусловлены следующими факторами: во-первых, политическое влияние России намного более сильное, чем международных финансовых организаций, во-вторых, россияне не пугаются инвестиционный климат в Украине и, в-третьих, они имеют возможность запереть технологическую цепь, разорванную при распаде Советского Союза.

Следует подчеркнуть разную направленность русских и западных инвестиций в экономику Украины. Для западных инвесторов Украина есть рынком сбыта их товаров массового потребления. Они отдают предпочтение таким областям, которые характеризуются стабильным спросом, быстрым обращением капиталов и минимальными рисками, то есть пищевая и табачная промышленность, агросектор и сектор услуг. Русские инвесторы имеют более важное значение для прогрессивного промышленного и научно-технического развития Украины, ведь вкладывают средства в базовые области украинской экономики, такая как металлургия, машиностроения, топливно-энергетический сектор.

Тем не менее, по нашему мнению, проблемы в Украине обусловлены не так уровнем инвестиций, как природой и эффективностью их использования. Украина имеет немало факторов инвестиционной привлекательности, такие как: достаточно высокий уровень природно-ресурсного потенциала, насыщенность и разнообразие которого создает базу для широкой инвестиционной деятельности в Украине, наличие широкого спектра рекреационных ресурсов, которые могут стать объектом инвестирования для развития туризма и человеческого потенциал, которому характеризуется чрезвычайно высоким просветительно-профессиональным уровнем населения. Если Украина сможет разработать и внедрить мероприятия, необходимые для возрастания инвестиций и повышения их эффективности, то она будет иметь прекрасные перспективы для восстановления экономического состояния.

Итак, решения вопросов структурной перестройки экономики и проведения экономических реформ с помощью привлечения иностранных инвестиций неразрывно связанные с созданием необходимых условий для деятельности зарубежных партнеров на территории нашего государства. Для увеличения притока иностранных инвестиций необходимо завершить формирование законодательной базы, которая определяет режим инвестиционной деятельности, и обеспечить ее стабильность. Важно также создать систему страхования и перестрахования инвестиционных рисков, разработать программу развития инфраструктуры, которое могло бы обеспечить поиск и сопровождение иностранного инвестора на всех этапах реализации инвестиционных проектов.

### **Значение железнодорожного транспорта в развитии экономики Азербайджана**

*Расулов Гошгар Нариман оглы*

*Азербайджанский технический университет, Баку, Россия*

В развитии экономики любой страны важную роль играет транспортная система и её эффективная эксплуатация. Созданная ещё в XX веке в бывших республиках СССР мощная железнодорожная сеть, являясь главной артерией транспортных систем стран СНГ, играет важнейшую роль в интеграции экономики не только этих стран, но и всего мирового сообщества.

Азербайджанская железная дорога в настоящее время вступила в эпоху обновления и технического прогресса. Железная дорога республики оснащена современными техническими средствами. За счет этих средств и своему географическому положению, она сумела занять важное место в общей системе сети железных дорог стран СНГ. Азербайджан благодаря своему географическому положению еще издревне играл важную роль в сообщении Европы с Азией, Севера с Югом. И в настоящее время, когда активизировались политические, экономические и культурные связи между странами разных регионов, роль Азербайджана, как страны имеющей выгодное стратегическое

положение, значительно возросла. Железнодорожная магистраль Азербайджана как транзитная дорога участвует в нескольких международных коридорах. Основными коридорами перевозок является «ТРАСЕКА» и «Север-юг». Возобновление перевозок по двум направлениям улучшает инфраструктуру Азербайджанской экономики.

Азербайджанская железная дорога уже получает ощутимые результаты от проектов помощи в развитии инфраструктуры по линии «ТРАСЕКА». Если к 1996 году дорога через коридор Восток-Запад перевозила всего лишь около 650 тыс. тонн, то к концу 2001 года этот уровень достиг 7- млн. тонн. В 2003 году объем перевозок по Азербайджанской железной дороге составил более 16 млн. тонн. Почти 70% объема грузоперевозок составили нефтепродукты. Ежесуточная погрузка в этом году превысила 35 тыс. тонн. Доходы полученные от этих перевозок затрачиваются как на улучшение состояния железнодорожной системы и качества перевозок, так и на поднятие экономики Азербайджана в целом.

Несмотря на трудности, Азербайджанская железная дорога целенаправленно реформируется, меняет структуру управления, старается не отставать от процессов развития и технического прогресса, осуществляемых на железных дорогах стран СНГ и мира и быть неотъемлемой частью мировой транспортной системы.

Для повышения экономического развития республики железнодорожный транспорт должен быть выполнять следующие задачи:

- работать с учетом безопасности и повышать эффективность и производительности труда.
- систематически инвестировать инфраструктуру, подвижной состав и системы управления для обеспечения надежности, современности и конкурентоспособности линейных предприятий.
- находить и активно использовать в своей работе лучшей международный опыт.
- постоянно улучшать качество обслуживания клиентов, путем сокращения времени транзита, улучшения использования локомотивов и вагонов, повышения безопасности и надежности, расширения спектра услуг по всей транспортной системе.

Анализ достижений в этом направлении Азербайджанской железной дороги за последнее десятилетие позволяет делать оптимистичные прогнозы на будущее и надеяться, что она гармонично вольётся и найдет своё достойное место в транспортной инфраструктуре мировой экономики.

## **Рациональные модели взаимодействия России и Европейского Союза**

*Рацин Сергей Викторович*

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

*E-mail: razin\_msu@mail.ru*

Россия и Европа — давние стратегические партнёры. В последние годы бурно идёт развитие торговых отношений между Россией и ЕС, в ходе которого заключаются всё новые и новые торговые соглашения между двумя регионами. Отношения между Россией и ЕС развиваются не только в политической и торговой сферах, но также в области науки и техники, образования и других сферах деятельности.

В настоящее время отношения России и Европейского союза (ЕС) переживают сложный период своей истории. Главной причиной возникающих сложностей является неготовность ЕС выстраивать отношения с Россией как с равноправным стратегическим партнером, последовательно реализующим собственные внешнеполитические задачи и интересы. С другой стороны, Россия так и не определилась с моделью взаимодействия с ЕС, которая соответствовала бы выбранной стратегической цели.

Системы предварительных консультаций перед принятием решений в ЕС практически нет. Людей в российских исполнительных органах, занимающихся ЕС,

насчитывается максимум полтора-два десятка. Россия систематически запаздывает с реакцией на действия ЕС.

Переживает кризис европейская концепция европеизации России, трактуемой как постепенное восприятие ей предлагаемых ЕС принципов осуществления внутренней и внешней политики, зависимость действий российского государства от требований Европейского союза. Современные модернизационные цели России вступают в противоречие с условиями сотрудничества, которые предлагает ЕС.

Помимо общего кризиса политики ЕС на российском направлении у настоящего положения дел есть и ряд причин тактического характера:

- 1) российское руководство подтвердило свое твердое намерение сохранять стратегический контроль государства над такой важнейшей сферой национальной экономики как энергетика;
- 2) активизировалась политика России в СНГ, особенно по вопросам экономической интеграции и урегулирования локальных конфликтов;
- 3) в самом ЕС усилились позиции тех, кто считает, что ЕС должен проводить более активную политику в западной части СНГ;
- 4) саммит Россия – ЕС в Риме (6 ноября 2003г.) подтвердил неготовность ЕС к осуществлению единой и согласованной политики на российском направлении;
- 5) Россия проявила твердость в отстаивании своих интересов, связанных с расширением ЕС и вступлением в него стран ЦВЕ;
- 6) вступление в ЕС некоторых стран региона Центральной и Восточной Европы усилило антироссийские настроения в европейских политических кругах;
- 7) в состоянии стагнации находятся основные интеграционные проекты России и ЕС – энергетический диалог, построение четырех общих пространств, сложно идут переговоры о вступлении России в ВТО;
- 8) после трех лет попыток сближения наступил вполне предсказуемый период взаимных разочарований в связи с завышенными первоначально ожиданиями;
- 9) наконец, и это может быть самое главное, кризисные явления в становлении общей внешней политики ЕС толкают союз показать ее «эффективность» хоть на каком-нибудь – в данном случае российском направлении.

До последнего времени официальные органы Европейского союза не упоминали интересы ЕС как основу его переговорной позиции. Напротив, упор всегда делался на подчеркивании общности интересов ЕС и России. Новая линия Европейского союза больше соответствует традиционным принципам рационализма во внешней политике. Вместе с тем, сохраняется и тезис о необходимости восприятия Россией базовых европейских норм и ценностей, т.е. ее европеизации.

Оценивая модели взаимодействия России и ЕС, а также состояние европейской дискуссии по проблематике отношений с Россией можно сделать **следующие выводы:**

- Наиболее важным в новой политике ЕС является фактический призыв к построению отношений с Россией на основе рационализма и фактическому переходу к *realpolitik*.
- Проявляется тенденция к отходу ЕС от политики вовлечения России и обращению к некоторым элементам политики сдерживания, особенно на пространстве СНГ.
- Несмотря на то, что Россия остается стратегическим партнером Европейского союза масштабы его участия в делах Белоруссии, Молдовы и Украины имеют тенденцию к увеличению.
- При этом ЕС не намерен серьезно учитывать российские интересы в данном регионе и готов предложить трем странам западной части СНГ альтернативный интеграционный проект. По всей вероятности ЕС в ближайшие годы будет осознанно торпедировать интеграционные проекты в западной части СНГ, осуществляемые с участием России.

- Следовательно, на современном этапе руководство ЕС стремится к временному ослаблению интенсивности российско-европейского диалога. Такая пауза должна позволить ЕС завершить процесс своей внутренней трансформации и выйти на новый этап отношений с Россией.

В этом контексте мы попытаемся рассмотреть рациональные модели взаимодействия России с Европейским союзом. Будет сделана попытка оценки отношений России с ЕС и предложены некоторые механизмы по их улучшению.

Например, проанализируем модель всеобщего равновесия для оценки возможных последствий создания европейского экономического пространства. В данной модели в качестве базовых будут использованы данные о производстве, торговле, потреблении и торговых тарифов в России, ЕС, стран-кандидатов и всего остального мира.

На основании полученных результатов будут рассмотрены сценарии образования европейского экономического пространства и сделаны выводы о наиболее выгодных вариантах образования общего европейского экономического пространства для регионов, участвующих в его образовании.

### **Литература**

1. Carl B. Hamilton Russia's European Integration. Escapism and current realities, Paper for CEFIR conference, June 24-25, 2002.
2. REСEP Common economic space: Prospects of Russia- EU relations, Moscow, 2002.
3. Земницкий А.В. Оценка последствий устранения нетарифных барьеров для иностранных компаний в секторе услуг российской экономики: структурный подход
4. Доклад Группы высокого уровня по Общему европейскому экономическому пространству на саммите Россия-ЕС, www.eur.ru
5. Совместное заявление участников саммита Россия-ЕС 31 мая 2003 года в Санкт-Петербурге, www.eur.ru, www.mittelforum.org
6. European business 2002, EUROSTAT, 2002
7. Business in candidate countries: facts and figures (1995–1999), European Commission, 2002
8. World development report, The World Bank, 2003
9. Материалы собрания общественного комитета «Россия в объединённой Европе», 2003

### **Сбережения населения как внутренний источник экономического роста России** *Резник Галина Александровна, Спирина Светлана Геннадьевна*

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Россия*  
*E-mail: spi\_sveta@rambler.ru*

На современном этапе развития российской экономики одной из основных проблем является достижение стабильно высоких темпов экономического роста, которые позволят выйти на новые рубежи и обеспечат достойный уровень жизни населения. В связи с этим проблема эффективности использования сбережений населения, их трансформации в реальные и портфельные инвестиции выходит на первый план, т.к. устойчивый экономический рост отечественной экономики во многом определяется эффективностью системы мобилизации сбережений граждан России, преобразующей их в разряд долгосрочных инвестиций.

Согласно объективным закономерностям и условиям экономического прогресса общества, сбережения домашних хозяйств должны быть основополагающей базой для эффективного развития малого и среднего бизнеса, прочным фундаментом для формирования рыночных отношений и решения наиболее актуальных задач динамичного подъема всей экономики страны на долгосрочную перспективу. Сбережения населения являются основой для формирования предложения на финансовом рынке, т.к. население страны располагает средствами, которые оно не тратит на текущее потребление, а выносит на рынок и через финансовых посредников пытается, как минимум сохранить, и по возможности приумножить.



В пользу необходимости вовлечения сбережений населения в инвестиционный процесс говорит положительный опыт применения этого инструмента во многих странах мира, в частности в Японии в период преодоления послевоенного кризиса. Основой проводимой японским правительством политики в то время было использование сбережений населения на благо своей страны. Ради достижения этой цели было предпринято много действий. В итоге подавляющая часть сберегаемых средств оседала на вкладах в банках, а также в государственной почтово-сберегательной сети, т.к. вкладчики верили в надежность национальных банков. Это было связано, в частности, с усилением надзора над банками со стороны министерства финансов и с жестким контролем Банка Японии. Сегодня в России не хватает именно доверия финансовым структурам со стороны населения и видимо, государство должно сыграть ключевую роль в решении этой проблемы. Особенно важно то, что основная часть аккумулированных денежных средств населения Японии использовалась для кредитования реальной экономики, что в итоге привело к инвестиционному буму.

В пользу сбережений населения как потенциального источника инвестиций, пока еще неэффективно используемого в России, говорит и тот факт, что в странах с развитой рыночной экономикой сбережения населения являются одним из значимых источников инвестиций, до 70% валовых сбережений домашних хозяйств сосредоточено в институциональном секторе. Однако в России финансовые посредники задействованы крайне слабо, лишь 10% общих сбережений населения хранится в организованных формах. Сбережения населения могут стать самым значимым источником инвестиций в России в силу того, что на руках у населения сосредоточена огромная сумма денежных средств, еще не вовлеченных в инвестиционный процесс страны. По экспертным оценкам на руках у населения находится от 30 до 100 млрд. долл., которые могут быть использованы в качестве инвестиционного потенциала экономического развития страны.

В целях оценки инвестиционного потенциала домашних хозяйств авторами было проведено исследование, которое выявило, что в 2002 г. население Пензенской области сберегало сумму равную 125% объема инвестиций за счет всех источников финансирования, осуществленных в 2002г. Вместе с тем совокупный объем инвестиций в регионе лишь на 3% состоял из сбережений домашних хозяйств. Таким образом, инвестиционный потенциал населения довольно высок, однако он практически не используется, т.к. сбережения населения не вовлечены в инвестиционный процесс региона. Сейчас сбережения населения в среднем по России составляют 3-5% в общем объеме совокупных инвестиций, в то время как в развитых странах мира этот показатель достигает 20-30%. Это говорит о том, что в России и в частности в Пензенской области не только слабо развита сеть финансово-кредитных учреждений и инвестиционных институтов, но и существующие учреждения, пока работают неэффективно в сфере привлечения средств населения и трансформации их в инвестиции реального сектора. В ходе второго этапа исследования, проведенного в 2003 году было выявлено, что инвестиционный потенциал населения возрос по сравнению с 2002 годом на 18,5%.

Потенциальными инвесторами, по нашему мнению, являются все доходные группы кроме домашних хозяйств с доходами ниже 1000 руб. на одного человека в месяц, т.к. их доход не достигает прожиточного минимума и как следствие около 60% из них вообще не формируют сбережений. Это приводит к тому что, самая низкодоходная группа (до 1000 руб.), составляющая 22,6% населения, обладает только лишь 1,3% совокупных сбережений, что еще раз доказывает, что данные домохозяйства пока не могут рассматриваться в качестве потенциальных инвесторов. В свою очередь, около 38% населения Пензенской области имеют доходы 1000-3000 рублей на одного человека в месяц, и этих людей необходимо вовлекать в инвестиционный процесс региона и страны, т.к. их доля в совокупном объеме сбережений превышает 13%. В связи с этим, всем финансовым структурам и инвестиционным институтам необходимо более

детально проработать условия работы именно с такими мелкими вкладчиками, так как в совокупности их сбережения достигают значительных сумм. Самой перспективной группой в качестве потенциальных инвесторов является группа с доходами выше 10000 руб. на одного человека в месяц, т.к. именно эти домохозяйства обладают 35,8% совокупных сбережений. Таким образом, в инвестиционный оборот целесообразно вовлекать практически все группы населения, т.к. каждая из них обладает существенной долей в совокупных сбережениях, которая достигается либо значительным численным составом, либо высокими доходами и нормой сбережений.

В итоге необходимо отметить, что сбережения населения — это самый реальный ресурс, имеющийся на данном этапе у нашей страны еще не задействованный в полной мере. Но при этом необходимо учитывать, что оживлению экономики наибольшим образом призван способствовать рост потребительской активности россиян, а не их сбережения. Таким образом, главная задача – не активизировать процесс сбережения, а эффективно использовать уже накопленные сбережения и вновь формирующиеся. Успех реконструкции отечественной экономики во многом зависит от способности создать условия, когда миллиарды рублей, принадлежащих гражданам, будут легко переходить с помощью финансовых посредников из разряда сбережений в разряд долгосрочных инвестиций. Проведенный в Пензенской области анализ подтверждает, что инвестиционный потенциал населения достаточно высок и при этом имеет тенденцию к увеличению. Это свидетельствует о том, что денежные средства домашних хозяйств могут стать основным инвестиционным ресурсом и должны быть положены в основу программы достижения экономического роста страны.

**Усовершенствование институциональной подсистемы управления  
государственным долгом в Украине**  
*Рожко Александр Дмитриевич*

*Киевский национальный университет им. Т.Г. Шевченко, Украина*  
*E-mail: rozhko\_s@ukr.net*

Важной составной частью государственных финансов в условиях формирования и функционирования рыночной экономики является государственный долг. Под государственным долгом можно понимать совокупность всех долговых обязательств государства, включая административно – управленческую задолженность (например, текущие обязательства по выплате заработной платы государственным служащим), финансовые долги, которые служат источником покрытия бюджетного дефицита, и обязательства по государственным пенсионным выплатам [1]. В трансформационной экономике Украины государственный долг все больше приобретает характер не только финансовой, но и социально – политической проблемы.

Сегодня, в мировой практике государственных заимствований финансовых ресурсов сложились устойчивые системы управления государственным долгом. Основными задачами функционирования этих систем являются следующие:

- обеспечение оптимального финансирования дефицита государственного бюджета;
- оптимизация структуры государственного долга;
- оптимизация стоимости обслуживания государственного долга;
- управление рисками, связанными с государственным долгом;
- содействие развитию внутреннего финансового рынка (рынка государственных заимствований);
- соблюдение уровня государственного долга согласно условиям экономической безопасности страны.

К основным подсистемам системы управления государственным долгом следует отнести [2]:

1. инфраструктуру (институциональную подсистему);
2. правовое обеспечение (правовую подсистему);
3. экономическое оперативное регулирование (подсистему регулирования параметров долга и заимствований);
4. технологии (торговую подсистему);
5. подсистему урегулирования долга.

В Украине, как и в других странах, институциональная подсистема обеспечивает процесс заимствований и управления долгом рабочими органами и институтами. Если не учитывать национальные особенности функционирования систем управления государственным долгом, можно сказать, что институциональная подсистема включает в себя следующие группы институтов:

1. эмитенты государственных ценных бумаг или реципиенты неsekьюритизированных займов, осуществляемых государствами;
2. агенты государства на рынках государственных ценных бумаг;
3. агенты по размещению и андеррайтеры;
4. финансовые консультанты;
5. гаранты, страховщики и попечители фондов погашения;
6. организаторы торговли и иные торговые сети и площадки;
7. контролирующие, регулирующие и надзирающие органы;
8. регистраторы и депозитарии;
9. профессиональные участники рынка ценных бумаг и другие торговые агенты.

В Украине, все вопросы связанные с государственным долгом решались бы наиболее грамотно при наличии единого органа, ответственного за государственную политику в этой сфере, поэтому главной идеей усовершенствования институциональной подсистемы является создание на базе Министерства финансов Украины Агентства по управлению государственным долгом, которое будет сочетать функции по управлению внешним и внутренним государственным долгом.

#### **Литература**

1. Бланкарт Шарль. Государственные финансы в условиях демократии.-К.: Лыбидь, 2000, с. 654.
2. Данилов Ю.А. Рынки государственного долга: мировые тенденции и российская практика.- М.: ГУ ВШЭ, 2002, с. 432.

#### **Вступление России в ВТО в аспекте глобалистики** ***Романова Светлана Анатольевна***

*Самарская государственная экономическая академия, Россия*  
*E-mail: raa@sama.ru*

Вступление России во ВТО — один из центральных вопросов экономической политики. Обсуждение его в прессе, а часто и среди профессионалов, фокусируется на узком круге вопросов, связанных с выбором конкретных условий вступления, а именно определения тарифов и субсидий по отдельным товарам или группам товаров. Вступление в ВТО приведет к гораздо более глубоким изменениям в экономике, чем открытие конкретных рынков, поэтому необходим более широкий взгляд на необходимость и последствия вступления.

Вступление в ВТО может стать отправным пунктом для начала качественной перестройки экономики с точки зрения встраивания в глобальную экономику. Эта задача становится особенно актуальной и не требующей отлагательства в связи с усиливающейся глобализацией мировой экономики.

Переговоры по вступлению России в ВТО ведутся с 1994 года, но за все это время так и не удалось прийти к однозначному толкованию последствий вступления. Более

того, все больше разгорается споров и дискуссий по вопросу о том, что же Россия при этом выиграет и что потеряет.

В нашем докладе мы попытались проанализировать различные точки зрения на проблему вступления России в ВТО через призму глобализации мировой экономики, а также основные соглашения данной организации и их возможное влияние на экономическую ситуацию в России с тем, чтобы выработать свое видение решения этой проблемы.

Несмотря на то, что позиция антиглобалистов и противников вступления России в ВТО заслуживает внимания и, безусловно, имеет право на существование, мы придерживаемся точки зрения сторонников присоединения. Более того, на наш взгляд, этот процесс должен быть ускорен насколько это возможно.

К положительным моментам вступления России в ВТО мы относим следующие: внедрение в российское законодательство стабильных, предсказуемых правил игры и единых подходов в применении механизмов регулирования внешнеэкономической деятельности; улучшение условий доступа на мировые рынки российских товаров и услуг, что позитивно отразится и на экономической деятельности российских предприятий, и, как следствие, на доходах российского бюджета; получение доступа к механизму разрешения торговых конфликтов и права участия в выработке новых правил международной торговли; создание лучших условий для интеграции в рамках СНГ, укрепление роли Федерации во взаимоотношениях с субъектами по экономическим вопросам.

Кроме того, позитивными являются следующие прогнозируемые результаты присоединения России к ВТО: качественные зарубежные товары и услуги станут дешевле; конкуренция с иностранцами заставит отечественные предприятия быстрее внедрять новые технологии; Россия сможет добиться отмены многих дискриминационных мер, не пускающих отечественные товары на зарубежные рынки. Потенциальный выигрыш по различным оценкам может составить от 1 до 1,5 млрд. долларов в год.

Как считают многие противники вступления России в ВТО, членство в этой организации выгодно только для развитых стран. Однако, как показывают исследования, это не так. Специалисты Центра экономических и финансовых исследований и разработок провели межстрановой анализ, рассмотрев долю прямых иностранных инвестиций в ВВП для 86 развивающихся стран в 1990-е гг., а также только для тех 42 из них, которые не были членами ГАТТ. Оказалось, что в год вступления иностранные инвестиции в среднем повышаются на 1.2% ВВП, а в следующие годы падают, но остаются на 0.8% выше, чем до вступления. Это достаточно серьезный эффект, если учесть, что средний уровень прямых иностранных инвестиций в этих странах составляет 1.5% ВВП.

Таким образом, рассмотрев все наиболее весомые, на наш взгляд, аргументы «за» и «против», мы пришли к следующим выводам:

1) вступление в ВТО в плане национального суверенитета или государственной безопасности России ничего принципиально не меняет;

2) возможно, в трудное положение попадут некоторые отрасли, не готовые к конкуренции, поэтому уже сейчас необходимо предпринимать меры для решения проблем реструктуризации производства и снижения структурной безработицы. Отказ от вступления в ВТО не снимет необходимости решения этих проблем;

3) поскольку очень большое значение имеют переговоры по условиям вступления, не стоит форсировать переговорный процесс;

4) рядовые отечественные потребители, безусловно, получают выигрыш от насыщения рынка товарами, усиления конкуренции и ограничения монополизма.

Но главный стратегический выигрыш, конечно, в другом — Россия по основным показателям должна выйти на уровень развитых стран.

## Стратегические альянсы в процессе транснационализации

*Саакян Давид Жиравлович*

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

*E-mail: d-a-v-i-d@yandex.ru*

Стратегический альянс — соглашение о кооперации двух или более независимых фирм для достижения определенных коммерческих целей, для получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов компаний.

Стратегические союзы являются самой перспективной формой интеграции компаний, именно они из всех возможных форм оказались в центре внимания ТНК в 90-х годах. Прогнозируется, что в XXI веке они превратятся в важнейшее орудие конкурентной борьбы. Заключение альянсов представляет собой один из наиболее быстрых и дешевых путей реализации глобальной стратегии.

В качестве особенностей стратегических альянсов можно назвать:

- это соглашения о сотрудничестве между фирмами, идущие дальше обычных торговых операций, но не доводящие дело до слияния компаний. Существуют значительные различия между стратегическими союзами, основанными на долгосрочных отношениях партнеров, и партнерскими отношениями контрактного типа, т.к. последний вид сотрудничества существует ограниченное время и используется для конкретных проектов или целей. Обычные контрактные отношения, как правило, не предполагают развития отношений в дальнейшем;
- этот тип хозяйственного объединения основан на заключении среднесрочных или долгосрочных, двусторонних или многосторонних соглашений;
- в стратегический альянс могут вступать не только поставщики и клиенты, но и конкуренты (например, Grundig и Philips, объединившие свои усилия в области видеозаписи, или Honda и Rover в мобильной связи);
- в рамках стратегических союзов осуществляется совместная координация стратегического планирования и управления участниками деятельности, что позволяет им согласовать их долгосрочные партнерские отношения с выгодой для каждого участника;
- стратегические альянсы создаются на основе горизонтальной межфирменной кооперации, а также между компаниями, занятыми в смежных сферах деятельности и обладающими взаимодополняющими технологиями и опытом;
- альянс, как правило, не является самостоятельным юридическим лицом;
- компании могут быть участниками множества стратегических альянсов;
- стратегические альянсы достаточно подвижны, свободны для партнеров, более ориентированы в будущее, уменьшают неясность и неопределенность в отношениях партнеров, увеличивают стабильность в обеспечении ресурсами и распределении продукции и услуг;
- альянсы создаются на определенный срок, они распадаются, когда необходимость в объединении отпадает;
- альянсы оказывают влияние на конкуренцию: объединившиеся компании направляют усилия в большей степени против общих конкурентов, чем против друг друга;
- это пока наименее ограничиваемые в законодательном порядке способы проникновения на рынок.

Выделяют четыре разновидности стратегических альянсов: альянсы с акционерным участием в существующих предприятиях; стратегические альянсы с созданием новых компаний (совместных предприятий); консорциумы для реализации инвестиционных проектов; альянсы со слабой кооперацией.

С точки зрения сферы деятельности стратегические альянсы условно можно разделить на три вида: альянсы по реализации проектов НИОКР; альянсы по организации совместного производства; альянсы по совместному освоению новых рынков.

Наибольшее распространение получили альянсы, создаваемые в целях сотрудничества в сфере НИОКР. В настоящее время к этой группе относится более половины всех стратегических союзов. В то же время для альянсов в этой сфере характерно то, что на рынках готовой продукции их участники конкурируют друг с другом.

Некоторые виды стратегических альянсов рассчитаны на расширение ассортимента продукции и круга потребителей. Такие альянсы предусматривают совместные маркетинговые исследования, использование общих сбытовых каналов, источников информации и рекламных кампаний.

Количество альянсов постоянно возрастает. Согласно UNCTAD, общее число технологических альянсов (в области производства новых материалов, информационных технологий и биотехнологий) увеличилось с 526 в 1980 году до 4512 в 1995 году, т.е. почти в 9 раз.

Мотивами, в соответствии с которыми компании вступают в альянсы, являются:

- достижение экономии на масштабах производства;
- совместное использование производственных мощностей;
- объединение усилий в производстве компонентов или сборке конечной продукции;
- снижение неопределенности и усиление стабильности развития, поскольку в долгосрочных отношениях с критическим партнером объединяется их опыт и ресурсы;
- снижение рисков в деятельности;
- получение доступа на рынок, где уже существуют сложившиеся рыночные структуры и определенный менталитет, продвижение на рынок продукции друг друга;
- передача технологий, знаний и ноу-хау, проведение совместных исследований, обучение персонала;
- совместная разработка и производство технически сложных изделий (средств коммуникации, компьютеров, самолетов и т.п.).

Цели, ради которых компании вступают в стратегические альянсы, существенно различаются. Исторически компании развитых стран, ориентированные на экспорт, искали возможности альянса с компаниями менее развитых стран, чтобы импортировать и продвигать на местный рынок свою продукцию — такие соглашения часто были необходимы для получения доступа на рынки менее развитых стран. В последнее время ведущие компании из разных частей света создавали стратегические альянсы для усиления своих совместных возможностей по обслуживанию целых континентов и продвижению к еще большей вовлеченности в деятельность на мировом рынке. Как японские, так и американские компании создавали альянсы для укрепления своей конкурентоспособности на рынке стран Европейского Союза и освоения открывающихся рынков восточноевропейских стран.

Непременными условиями эффективного стратегического альянса являются долгосрочное планирование, координация политики, укрепляющие доверие партнеров, и стремление к сотрудничеству высшего и среднего менеджмента компаний-союзников.

Данное положение можно проиллюстрировать примером краха, казалось бы, эффективно действующего, приносящего огромные прибыли стратегического союза между компаниями Honda и Rover. Honda владела 20% акций компании Rover. В 1994 году British Aerospace, владелец Rover, решила продать ее стратегический пакет акций. Поскольку японский партнер объявил о неготовности приобрести предлагаемый пакет акций, англичане продали его немецкой компании BMW. Японские партнеры были предельно возмущены этим шагом, а руководители British Aerospace не могли сдержать удивления по этому поводу, считая, что все их действия были направлены на соблюдение интересов своих акционеров. Столкнулись интересы представителей двух не понимающих друг друга культур.

Многие альянсы распадаются или ликвидируются, если один из партнеров принимает решение о приобретении другого. Проведенный в 1999 году анализ 150 компаний, состоящих в стратегических альянсах, которые впоследствии распались, показал, что в 75% всех альянсов партнеры были поглощены участниками альянсов и, прежде всего, японскими компаниями. В целом отмечается, что японские фирмы по сравнению с европейскими и американскими более активно действуют, внедряют опыт, приобретенный в рамках стратегического альянса.

Порой участники альянса намеренно (изнутри зная его сильные и слабые стороны) ставят партнера в безвыходное положение, когда он не способен противостоять поглощению своей компании партнером по альянсу.

Так, например, стратегический альянс между Fujitsu и International Computer Ltd (ICL), просуществовавший в течение 9 лет, завершился приобретением Fujitsu 80% акций британской компании ICL. Первоначально Fujitsu была поставщиком комплектующих для компьютеров ICL, но по мере развития сотрудничества превратилась в единственный источник технологий для этой компании. Когда же англичане, учитывая безрадостные прогнозы о финансовом состоянии компании, вынуждены были ее продать, то они смогли найти только одного покупателя своей компании — партнера по стратегическому альянсу — фирму Fujitsu. И многие специалисты убеждены, что Fujitsu все это было подстроено преднамеренно.

Во многих альянсах наибольшая опасность заключается в том, что участвующие в них компании могут достаточно хорошо изучить операции других партнеров, скопировать порядок их действий и стать успешными конкурентами.

### **Транснациональный капитал как новая сила в мировой экономике**

*Саакян Давид Жирайрович*

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

*E-mail: d-a-v-i-d@yandex.ru*

Одной из важнейших тенденцией современной мировой экономики является глобализация основных проходящих в ней экономических процессов. Важнейшим компонентом и одновременно основным экономическим механизмом общих процессов глобализации является транснационализация, обеспечивающая межстрановой перелив капитала и рационализирующая размещение отдельных частей воспроизводственных процессов в планетарном масштабе.

Экономически транснационализация обусловлена возможностью и необходимостью перелива капитала из стран, где имеется его относительный избыток, в страны, где испытывается дефицит капитала, но при этом в избытке другие факторы производства (трудовые ресурсы, земля, полезные ископаемые), которые не могут быть рационально использованы в первую очередь из-за нехватки капитала. Кроме того, эти процессы стимулируются потребностью в уменьшении рисков путем размещения капитала в разных странах, а также стремлением приблизить производство к перспективным рынкам сбыта и рационализировать налогообложение и таможенные платежи. Объективно транснационализация ведет к выравниванию экономических условий в различных странах.

При транснационализации отдельные части воспроизводственных процессов переносятся из одной страны в другую посредством прямых иностранных инвестиций, сделанных в целях организации филиалов или установления контроля над иностранными компаниями, становящимися зависимыми. Прямые иностранные инвестиции осуществляют в основном транснациональные корпорации, которые и являются основой транснационализации.

Под ТНК понимают крупное финансово-производственное, научно-технологическое, торгово-сервисное объединение, которое осуществляет свои операции во многих зарубежных странах. Ее отличает сложная организационно-управленческая

структура, включающая в себя собственно производственную, банковскую, инвестиционную, торгово-рекламную деятельность, проведение научно-исследовательских разработок, подготовку кадров.

В современном мире транснациональные корпорации, превратились в главную движущую силу рыночного производства и международного разделения труда, в доминирующий фактор мировой торговли и международных экономических отношений, стали основным каналом экспорта производительного капитала. ТНК играют важнейшую роль в соединении многих национальных экономик и создании интернациональной производственной системы, материального ядра глобальной мировой экономики.

Сегодня ТНК это примерно 65 тыс. материнских компаний и более 850 тыс. их зарубежных филиалов и аффилированных фирм по всему миру. Они в той или иной мере контролируют до половины мирового промышленного производства, а также значительную часть мировой торговли товарами, услугами. Основной процесс торговли технологиями осуществляется по каналам ТНК и по существу является внутрикорпоративным. Транснациональным корпорациям принадлежит примерно 80% патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. Благодаря отмеченным и многим другим обстоятельствам международные компании приобретают растущее влияние на межгосударственные отношения.

Международные фирмы в настоящее время более интернациональны чем когда-либо ранее. Индекс транснационализации, характеризующий, насколько значимыми являются зарубежные филиалы и иностранные рынки для той или иной ТНК за последние десять лет продолжает расти и среднее значение его, как правило, превышает уровень 50%. При этом наиболее транснациональными являются компании из небольших по размерам развитых стран. Наиболее транснационализированными отраслями являются производство продуктов питания, напитков и табачных изделий, химическая и фармацевтическая промышленность. В среднем крупнейшие транснациональные корпорации осуществляют свою деятельность в 29 странах.

Реализация в различных сочетаниях и пропорциях базовых стратегических установок породила все многообразие организационных структур ныне действующих транснациональных корпораций. В настоящее время наибольшее распространение получили линейно-функциональная, дивизиональная и матричная структуры управления ТНК. Каждая из них имеет свои достоинства и недостатки. Наиболее перспективной и гибкой представляется матричная структура, позволяющая быстро переориентировать организацию на выполнение новых проектов. В целом, проблему оптимальной структуры управления руководство ТНК решает в зависимости от ассортимента товаров и услуг, с которыми корпорация выходит на мировой рынок. ТНК, специализирующиеся на однородной продукции, обычно строят структуру управления по географическому принципу. Управление международным производством и сбытом в многопрофильных корпорациях осуществляется по товарному принципу.

Картину в мире ТНК во многом определяют крупнейшие транснациональные компании мира. Множество изданий публикуют рейтинги крупнейших компаний, составленные в зависимости от различных факторов. Достаточно представительным является ранжирование компаний в «Financial Times», «Industry Week», «Business Week», «Forbes», «Fortune».

Изучением деятельности крупнейших корпорация занимается также UNCTAD, которая ежегодно публикует список 100 нефинансовых крупнейших ТНК по объему зарубежных активов. В 2000 году на 100 крупнейших ТНК (среди которых лидерами были группа «Vodafone», корпорации «General Electric» и «ExxonMobil») приходилось более половины суммарных продаж и числа занятых во всех зарубежных филиалах ТНК. Главным образом в результате произведенных в 2000 году крупных слияний и приобретений, объемы зарубежных активов 100 крупнейших ТНК в этом же году



увеличились на 20%, число занятых в их зарубежных филиалах — на 19%, а объем их продаж — на 15%. Лидирующие позиции занимают ТНК из двух основных сфер экономики: нефтяной и автомобильной промышленности, а также относительно нового сегмента рынка — сферы высоких технологий. Слияния и приобретения за последний год существенно повлияли на отраслевую структуру списка, приведя к увеличению в нем числа телекоммуникационных и медийных компаний.

В целом, на новейшей стадии развития информационного общества, несомненно, усилилась инновационная функция ТНК, что отвечает интересам общественного развития, формирования глобальной мировой экономической системы и социально-экономического развития отдельных государств.

При значительной общности процессов транснационализации ТНК отдельных стран имеют определенные особенности, связанные с их генезисом, эволюцией, внутренней структурой, объединениями в мегакорпорации и группы, взаимоотношениями со своими государствами и тенденциями развития.

Ведущее место в мире продолжают занимать транснациональные корпорации США. Их заграничные филиалы и дочерние компании составили новую мощную систему, иногда называемую второй экономикой Америки. Важнейшей тенденцией, наблюдаемой в США и странах Западной Европы, является появление и выделение в самостоятельный комплекс так называемой новой экономики, представленной информационными и венчурными компаниями и настроенной на инновационный путь развития. Темпы роста новой экономики значительно превосходят темпы традиционной.

Отличительной чертой европейских ТНК является их тесная взаимосвязь с государством. Это относится и к играющим ведущую роль в Германии гроссбанкам, и к главенствующим в экономике Франции промышленным корпорациям. Для Японии также характерны очень прочные партнерские отношения государства со своими ТНК-кэйрэцу и их неформальными надкорпоративными объединениями - сюданами.

Приспосабливаясь к меняющимся экономическим условиям, ТНК постоянно осуществляют поиск наиболее эффективных стратегий. В современном мире ценовая конкуренция, направленная на снижение себестоимости, все более отходит на второй план. Большее значение приобретают инновационная конкуренция, при которой конкурентные преимущества связаны прежде всего с возможностью корпорации выводить на рынок все новые товары, и конкуренция, основанная на позиционировании своих товаров на рынке. Глобальные ТНК применяют весь спектр стратегий от внутриотраслевой конкуренции до транснациональных стратегий. Особое значение для ТНК имеют стратегии взаимодействия с принимающими странами и странами базирования.

Используя современные системы планирования и информационные коммуникации многие ТНК смогли разработать и распространить на ряд стран, регионов и даже на весь мир достаточно эффективные конкурентные стратегии. Одной из важнейших конкурентных стратегий ТНК является диверсификация их деятельности. Вместе с тем, в последние годы усилились процессы так называемой вертикальной деконцентрации, т.е. избавления от неперспективных с точки зрения долгосрочной стратегии компании отраслей и видов производства.

Другой современной мировой тенденцией развития транснациональных корпораций стала интеграция. Интеграция — это объединение экономических субъектов, углубление их взаимодействия, развитие связей между ними. Интеграционные сделки, заключаемые сегодня между компаниями, происходят главным образом в виде слияния, поглощения или покупки с целью завоевать исключительное положение на рынке путем поглощения конкурентов. В целях объединения научного потенциала, производственного кооперирования и раздела рисков при освоении производства капиталоемкой и наукоемкой продукции и выходе с ней на рынок транснациональные корпорации все чаще используют международные стратегические альянсы.

Глобализация и транснационализация мировой экономики идет сейчас под мощным воздействием беспрецедентно быстрого развития информационно-коммуникационных технологий. Будущее транснационализации будет в решающей степени определяться ходом развития информатизации экономики и общества. В недалеком будущем существенно изменится стратегия и организация ТНК.

**Перспективы вступления Республики Казахстан в ВТО:  
валютно-финансовые последствия**  
*Сагмалиева Дидар Куанышкалиевна*

*Уральская академия труда и социальных отношений, Уральск, Республика Казахстан  
E-mail: SagmalDi-6@yandex.ru*

В настоящее время актуальной проблемой для современного мирового хозяйства стал процесс глобализации, который проявляется в создании различных экономических союзов и товарных ассоциаций. Очень часто страны с развивающейся и переходной экономикой считают, что едва ли не самый эффективный способ стимуляции экономики является вступление в различные торговые организации, которые направлены на глобальное устранение торговых барьеров. Ярким примером в данном случае является Всемирная Торговая Организация (ВТО).

Вступление Казахстана в ВТО — один из центральных вопросов экономической политики. Обретение членства в ВТО приведет прежде всего к более глубоким изменениям в экономике, нежели открытие конкретных рынков, поэтому необходим более широкий взгляд на необходимость и последствия вступления. Вступление Казахстана в ВТО не является самоцелью, первостепенную важность представляет сбалансированное вступление в эту организацию. Наша республика подала заявку с просьбой о присоединении в 1996 году. Вполне возможно, что Казахстан станет членом ВТО в конце 2005 года. В этой связи необходимо четко определить основные преимущества и угрозы как в целом на национальную экономику, так и на отдельно взятые сектора экономики. В последнем случае уместно в первую очередь рассмотреть влияние на банковский сектор, так как более 75 всех ограничений ( по доступу на рынок и по предоставлению национального режима) в сфере финансовых услуг охватывает именно банковские и другие финансовые услуги. Важно также отметить, что более 60 ограничений сконцентрированы в области поставки услуг посредством «коммерческого присутствия», т.е. относятся к деятельности иностранных филиалов и правительств. Таким образом, многие страны–члены ВТО явно ощущают необходимость сохранения контроля над деятельностью иностранных поставщиков финансовых услуг на внутреннем рынке.

Степень открытия рынков финансовых услуг характеризуется большой дифференцированностью по странам в зависимости от потребности в экспорте финансовых услуг, необходимости поддержания полноценной конкурентной среды на внутреннем рынке и представления правительство допустимом уровне либерализации финансового рынка без нанесения ущерба национальной экономической безопасности. Как правило, чем более развитой является страна, тем менее она вводит формальных ограничений и тем выше у нее уровень требований по открытости других стран.

Поэтому банковские услуги являются сложным предметом для международных переговоров. Существует вполне понятный интерес наиболее экономически развитых стран в непосредственном и полном включении ресурсов национальных банковских систем в орбиту мировых финансов, без выделения «национального» уровня.

**Литература**

1. Шалтыков А. Чего ждать от ВТО? // Мысль. №2 2003.
2. Андрюшина Е. Движение к ВТО: путь ошибок и уроков // Континент. №11 2003.
3. Попков В.О защите Национальной банковской системы при вступлении в ВТО // Банки Казахстана. №8 2002.

**Аспект ментальной и культурной глобализации  
как форма влияния России на глобальную систему**  
*Салманова Дарья Александровна*

*Белгородский государственный университет, Россия*  
*E-mail: dashick4@msn.com*

Вопрос вовлечения России в процессы глобализации давно устарел, и сейчас достаточно сложно отрицать влияние данного процесса на культурную, социальную, политическую и экономическую жизнь нашей страны. Важной проблемой в разрезе этой темы является влияние глобального мышления, то есть соединения в одном сознании различных национальных обычаев, культурных ценностей, унификации культурных предпочтений человечества, экономического восприятия действительности, на дальнейший ход событий, на дальнейшее развитие глобализации. С моей точки зрения, глобализацию можно сравнить с огромной корпорацией, всемогущей и всеведущей. Известно, что корпоративный капитал состоит из взносов членов данной организации. Глобализация, а точнее правила и закономерности ее развития, подчиняется предписаниям владельцам «глобальной корпорации». России — та страна, которая играет не последнюю роль в мировых процессах, но в глобальной корпорации имеет слабое влияние. К примеру, на прошедшем 34 Всемирном экономическом форуме в Давосе «российское присутствие оказалось практически незамеченным». «Россия сейчас воспринимается всего лишь как большая страна с маленькой экономикой» — отмечает президент «Росгосстраха» Рубен Варданян. В данной работе рассматриваются вопросы о том, на сколько сильным членом Россия может и должна стать в этой «глобальной корпорации», и что в качестве обязательных взносов она может привнести. На данный момент глобальная система только формируется, а значит, еще есть возможность нашей стране занять почетное место. Влияние США, как доминирующего голоса на глобализацию носит в большей мере военный характер, и вызван, прежде всего, его геополитическими интересами. Но следует отметить, что такие действия, не имея в виду войну с терроризмом, не поддерживаются мировым сообществом, а, следовательно, не могут вызвать изменения, если только негативного, в глобальном мышлении, которое является основополагающим фактором при определении позиций страны в глобальной системе.

Таким положительным фактором для России может служить аспект ментальной и культурной глобализации, который выделяется среди таких явлений, как территориальная, экономическая, информационно-коммуникационная, этническая глобализация и деятельность Мирового правительства. Ведь именно влияние национальных культурных традиций на остальной мир способствуют продвижению товаров и увеличение рынков сбыта национальной продукции. В этом плане России обладает огромным запасом идей: кириллица (английский, конечно многие знают, но в словарном запасе десятков русских слов не помешает ни японцу, ни французу), кисломолочные продукты (не только чисто русских — кефира и ряженки, но и среднеазиатских — айран и катык), национальные мотивы, как в музыке так и в одежде, т.е. поддержка и развитие культурного влияния на страны Западной, Восточной Европы и другие страны. Не лишним будет заметить: «Российская культура — едва ли не первая скрипка в унисоне российских проблем. Конечно, экономика. Конечно, газ. Конечно, нефть. Но не забывайте, может быть, культура — прежде всего», — высказался дирижер оркестра Мариинского театра после выступления в Давосе.

Давно изучено влияние 8КС (критерий самоссылки человека на собственный опыт; определенные знания, которые являются продуктом истории нашей культуры) на покупательную способность товаров, вышедших на международный рынок. Данный критерий «удачно» не учитывается российскими производителями и мешает продвижению российских товаров, которые в свою очередь являются источником культурных предпочтений человечества.

Решение культурных, так же как и экономических, политических вопросов позволит России превратиться в полноправного члена «глобальной корпорации».

## **Национальная конкурентоспособность и стратегия развития России** *Сараев Виталий Валерьевич*

*Санкт-Петербургский государственный университет, Россия*  
*E-mail: nepri@mail.ru*

Последние несколько лет в России наблюдается заметный экономический рост. Однако его нельзя назвать устойчивым. Основные его причины - внешние: благоприятная конъюнктура на мировых рынках и высокий уровень цен на нефть. Данные условия дают России уникальный шанс для структурной перестройки экономики и повышения ее конкурентоспособности.

Подходы к понятию конкурентоспособности весьма многообразны и зависят от дисциплины, в рамках которой рассматриваются.

Рассуждения о конкурентоспособности как комплексе потребительских, ценовых и качественных характеристик товара, определяющих его предпочтение потребителями справедливы лишь на уровне товара. Конкурентоспособность экономического субъекта нельзя отождествлять с конкурентоспособностью производимых им товаров.

Единого понимания национальной конкурентоспособности не существует. Основные подходы к ее понятию базируются на способности страны лидировать на отдельных мировых рынках, значительности доли страны в мировой торговле или доли страны в распределении мирового дохода.

Наиболее популярную модель факторов конкурентоспособности национальной экономики предложил М.Портер сформулировав их как: параметры спроса, наличие конкурентной среды, параметры факторов производства, наличие родственных и поддерживающих отраслей.

Можно выделить основную особенность этого подхода: конкурентные преимущества страны не являются простой суммой конкурентных преимуществ ее фирм-резидентов. Так как необходимо учитывать роль эффекта синергии, и, кроме того, в этом случае национальную экономику нельзя рассматривать как отдельного производителя. Она — лишь совокупность условий деятельности отдельных фирм: факторов производства и условий их использования.

Также как в стратегиях развития конкурентоспособности товара пути развития национальной конкурентоспособности можно рассматривать также в рамках двух основных стратегий: «высоких» и «низких» преимуществ. Стратегия «низких» преимуществ основана на низких издержках производства, как следствии более низкой стоимости факторов производства. Эта стратегия более проста в реализации, но ее главным недостатком является неустойчивость достигнутых результатов. Стратегия «высоких» преимуществ основана на создании уникальных товаров, обладающих большей полезностью. Достигнутые таким образом преимущества обладают большей устойчивостью в виду сложности их копирования и большей добавленной стоимостью.

Как это признано уже и официально, Россия растеряла ранее существовавшие конкурентные преимущества в производстве капиталоемкой, материалоемкой и энергоемкой машинотехнической продукции, а также преимущества связанные с высокой квалификацией рабочей силы

Основой повышения конкурентоспособности России может стать проведение целенаправленной промышленной политики. И в этом случае России предстоит сделать выбор между стратегиями поддержки производителей высокотехнологичной продукции, сырья или потребительских товаров. Принятие решения о выборе одного из них возможно только в рамках общей стратегии экономического развития России. В настоящее же время правительство лишь довольствуется текущими высокими доходами.

Подводя итог, можно сказать, что конкурентоспособность страны – способность национальной экономики за счет факторных и институциональных особенностей получать долю мирового дохода.

Для создания устойчивых конкурентных преимуществ в «идеальном» варианте необходимо интенсивное развитие всех факторов конкурентоспособности страны. И минимально необходимым шагом в этом направлении должна стать разработка национальной экономической стратегии и формирование эффективной промышленной политики.

**К методологии анализа экономических аспектов глобальных проблем**  
**Синицкий Антон Владимирович**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*  
*E-mail: sinitsk@mail.ru*

В современной экономической теории большое внимание уделяется *глобальным проблемам*, во всей остроте вставшими перед человечеством в последние десятилетия, угрожая самому факту его существования. Они представляют собой сложный комплекс самых разнообразных задач: и экономических, и социальных, и экологических, и многих других. В данной работе проведен анализ ключевой задачи этого комплекса – *экономических* аспектов глобальных проблем современности.

Цель предлагаемой работы состоит в анализе экономических механизмов, приводящих к подрыву системы общественного воспроизводства как в мире в целом, так и в отдельных развитых странах.

Большое значение в современных исследованиях уделяется процессу углубления социальной дифференциации в западных странах в течение последних нескольких десятилетий. Если до конца 60-х – начала 70-х годов удавалось решать проблемы социальной напряженности за счет перераспределения все большей доли национального продукта в пользу бедных, то после нефтяного кризиса середины 70-х тенденция сменилась на противоположную.

Проблеме углубления неравенства посвящено большое число исследований. Но все они страдают одним серьезным недостатком. В них усиление неравенства молчаливо считается абсолютным злом само по себе. Конечно, можно согласиться, что усиление имущественной дифференциации приводит к обострению социальной напряженности; однако это еще не приводит автоматически к коренным изменениям в обществе. История показывает, что причиной социальных взрывов является не просто зависть бедных к богатым, а невозможность дальнейшего функционирования хозяйства в прежних рамках, невозможность воспроизводства предпосылок status quo (например, снижение продовольственной обеспеченности значительной части населения ниже физиологического минимума). Приводит ли рост неравенства доходов в западных странах к невозможности функционирования хозяйства в прежнем режиме? Подрывает ли он основы существующего порядка? Только основываясь на анализе этих вопросов, можно, на наш взгляд, адекватно изучать феномен углубления неравенства.

Статистические данные показывают, что несмотря на снижение доли бедных слоев населения в совокупном доходе в западных странах, в абсолютном выражении их уровень жизни остается приблизительно постоянным. При этом уровень благосостояния западных «бедных» по российским меркам весьма высок, и есть все основания утверждать, что первичные потребности подавляющего большинства граждан западных стран удовлетворены. Таким образом, углубление неравенства в развитых странах не приводит к сбоям в воспроизводстве системы на уровне первичных потребностей людей.

Однако современное положение дел, в первую очередь распространение творческой деятельности, дает основания для иного, альтернативного представления о потребностях человека. Если в прежний потребительский набор homo economicus входили прежде всего средства поддержания биологического существования, то теперь минимальный потребительский набор homo creator пополнился такими благами, как образование, доступ к информации и др. Базовые потребности homo economicus в

развитых странах удовлетворены. Но минимальный уровень удовлетворения базовых потребностей homo creator там не достигнут для сколько-нибудь значимой доли населения. Когда в истории уровень удовлетворения потребностей homo economicus падал до физиологического минимума или даже ниже его, происходил либо социальный взрыв, либо отупение людей до уровня животных. Неудовлетворенность потребностей homo creator может грозить не менее серьезными последствиями.

Обратимся к сфере образования, играющей важнейшую роль в хозяйстве постиндустриальных стран. В последние десятилетия относительная стоимость образования быстро росла, и сейчас она превышает уровень 1970-х годов более чем в три раза. Вместе с тем, уровень знаний и умений, обеспечиваемый существующей на Западе (и особенно в США) системой, оставляет желать лучшего. Многие исследователи указывают на неспособность систем образования западных стран готовить необходимое число высококвалифицированных специалистов. Возникающая нехватка компенсируется международной миграцией перспективных кадров. Непосредственным результатом миграции являются большие препятствия для прогрессивного развития стран третьего мира и, в то же время, упрощение задач, стоящих перед развитыми странами.

Утечка мозгов есть один из самых значимых, если не самый значимый, механизм воспроизводства разрыва между передовыми и отстающими странами. Этот процесс принципиально отличается от всех предшествовавших аналогичных явлений. Сама миграция ключевого производственного ресурса имеет беспрецедентный в истории характер. Другая черта, отличающая нынешние процессы, состоит в их добровольности. Если вывоз богатств из колоний направлялся неэкономическим принуждением, то теперь он носит органический, стихийный характер и вызван экономическими мотивами.

Подобный переток возможен только в условиях сохранения глубокого разрыва между развитыми и «развивающимися» странами. Это – другая проблема, которая находится в центре внимания ученых, изучающих глобальные проблемы. Разрыв этот намного глубже, чем разрыв внутри развитых государств. Страны третьего мира не имеют собственных ресурсов для преодоления постоянно углубляющейся пропасти, отделяющих их от развитых стран. Существуют множество причин этого. Экономика большей части беднейших стран имеет весьма узкую ориентацию на добычу и экспорт минеральных ресурсов или выращивание монокультур. Современные достижения в области биотехнологии, в отличие от времен «зеленой революции», защищены патентами, находящимися в собственности частных организаций, и доступность их для стран третьего мира теперь намного ниже, чем в 1960-70-е годы. В результате годовые темпы роста урожайности зерновых в развивающихся странах снизились почти вдвое и оказались меньше темпов роста населения. Подавляющее большинство патентов в мире принадлежит развитым странам. Существующая система прав собственности, исторически возникшая и приспособленная для патентной защиты промышленного оборудования, не позволяет правильно и эффективно решать проблемы в области генной инженерии и других новых областей высоких технологий. Часто развивающиеся страны решают экономические проблемы методами, приводящими к тяжелым экологическим последствиям. И в пределах одного государства, и на международной арене зависимость бедных от экосистем максимальна, но контроль над их использованием находится в руках богатых, на которых экологические проблемы не оказывают такого непосредственного действия. В результате во многих развивающихся странах происходит абсолютное снижение уровня жизни, и без этого очень низкого, и практически все развивающиеся страны не имеют ресурсов для самостоятельного выхода из тяжелой ситуации.

Таким образом, анализ экономических аспектов глобальных проблем современности является нетривиальной задачей и представляет огромный интерес как с практической, так и с теоретической точек зрения.

## **Совершенствование защиты прав на интеллектуальную собственность в Республике Беларусь**

***Степаненко Дмитрий Михайлович***

*Белорусский государственный экономический университет, Минск, Республика Беларусь*

*E-mail: erstesieger@mail.ru*

В рамках осуществления в Республике Беларусь инновационной политики существенное внимание должно быть уделено повышению действенности, эффективности защиты на ее территории прав на объекты интеллектуальной собственности. При этом в качестве задачи, стоящей перед страной в настоящий момент, может быть обозначено достижение уровня эффективности защиты указанных прав, сопоставимого с тем, который на сегодняшний день имеет место в экономически развитых государствах мира.

Одной из серьезных проблем, существующих в данный момент в процессе организации защиты прав на объекты интеллектуальной собственности, является определение оценки взыскания причиненных убытков за незаконное использование отмеченных объектов, обеспечивающей адекватное удовлетворение интересов обладателей прав на них. В связи с этим следует отметить, что подход, применяемый в настоящее время в республике по отношению к обозначенному аспекту, заключающийся в определении величины возмещения правообладателю как суммы фактически установленных убытков, представляется не в полной мере адекватным. Так, система защиты интересов обладателей прав на объекты интеллектуальной собственности в развитых в хозяйственном отношении государствах предусматривает трехкратное увеличение размера возмещения по сравнению с величиной фактически установленных убытков. Исходя из этого, руководствуясь необходимостью решения обозначенной выше задачи достижения уровня защиты прав на интеллектуальную собственность, сопоставимого с имеющимся на Западе, видится целесообразным закрепить аналогичную норму и в национальном законодательстве Беларуси.

Отечественная система защиты прав на объекты интеллектуальной собственности должна быть ориентирована на минимизацию материального и морального вреда обладателю прав на указанные объекты в случае возникновения любых имеющих сколь либо серьезное основание подозрений нарушения другими субъектами его отмеченных прав. Так, в частности, следует предусмотреть возможность принятия судом по заявлению обладателя прав на объект интеллектуальной собственности либо государственного органа, призванного осуществлять контроль за исполнением законодательства в рассматриваемой сфере, решения о запрете производства и распространения продукции, в отношении которой есть ненадуманные данные о незаконности происхождения.

В ходе решения задачи по дальнейшему повышению уровня защиты прав на интеллектуальную собственность в республике в ближайшее время представляется целесообразным принять специальные законодательные акты, которые регламентировали бы защиту прав на компьютерные программы и базы данных. Это способно придать дополнительный импульс развитию такой высокотехнологичной сферы народного хозяйства, как сфера информационных технологий. Кроме того, Беларуси необходимо в кратчайшие сроки присоединиться ко всем международным правовым актам, регламентирующим защиту прав на интеллектуальную собственность, к которым она до сих пор не присоединилась.

Помимо этого, одним из направлений совершенствования механизма защиты прав на объекты интеллектуальной собственности призвано стать создание современной автоматизированной системы управления патентованием, включающей переход на автоматизированный патентный поиск и подачу заявок на электронных носителях, автоматизацию информационного обслуживания.

Осуществляемая в республике инновационная политика должна быть ориентирована на обеспечение эффективного взаимодействия защиты прав на интеллектуальную собственность в Беларуси и налогового стимулирования новаторской активности на ее территории как двух тесно взаимосвязанных между собой элементов системы. При этом в роли механизма, призванного обеспечить адекватную реализацию указанного взаимодействия, способно выступить освобождение от налогообложения прибыли, получаемой от изготовления новой продукции с применением запатентованного объекта интеллектуальной собственности, в течение определенного периода времени. В то же время применительно к обозначенному механизму речь следует вести и о дифференциации предоставляемых льгот в зависимости от того, запатентован тот или иной объект и в республике, и за ее пределами или же только в республике.

**Россия и финансовая глобализация**  
**Субботина Александра Михайловна**

*Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, Россия*  
*E-mail: allex\_@mail.ru*

Характерной чертой глобализации является не только рост международного обмена, но и интернационализация производства и финансовых отношений.

Важнейшими факторами, способствующими развитию процессов финансовой глобализации, являются либерализация финансовых рынков, расширение сферы деятельности ТНК, высокий уровень развития средств связи. Национальные правительства нацеливают финансовую политику на повышение конкурентоспособности государства через снижение налогов, привлечение иностранных инвестиций, пересмотр состава и структуры государственных расходов, повышение качества рыночных институтов.

В международных рейтингах конкурентоспособности Россия традиционно относится к группе стран с повышенной политической и экономической нестабильностью, неблагоприятным инвестиционным климатом, высокими рисками хозяйственной деятельности [данные WEF]. Включившись в мировую экономику, Россия пока больше сталкивается с негативными сторонами глобализации, чем с ее преимуществами. Проблемой является отсутствие целенаправленной стратегии привлечения иностранных инвестиций, слабая капитализация предприятий, «непрозрачность» отношений собственности, слабость финансового и страхового рынков, несовершенство банковской системы [Данилевский Ю.А.]. Существует опасность консервации сырьевой ориентации отечественной промышленности в международном разделении труда и дальнейшей деградации отраслей обрабатывающей промышленности.

Процесс глобализации финансовых рынков приводит к стойкой зависимости национальной экономики от мировой [Сахаров Д.М.].

Основные ожидания от усиления процессов глобализации связаны с ускорением экономического роста, и, как следствие, повышением жизненного уровня населения.

**Оффшорный бизнес**  
**Суховой Денис Иванович**

*Киевский национальный университет им. Т.Г. Шевченко, Россия*

Оффшорные зоны создаются, как правило, на небольших территориях, часто расположенных на островах, т.е. естественным образом изолированных. Обычно эти зоны бедны природными ископаемыми и малопригодны для сельскохозяйственного производства. За счет придания этим территориям особого статуса и льгот привлекаются внешние источники экономического развития.

Местная администрация оффшорных зон регулярно получает доходы от регистрационных сборов, ежегодных пошлин и платежей, местных налогов, пусть и взимаемых по льготным ставкам.

Принципиальным моментом является то, что оффшорный режим вводится именно для привлечения иностранных инвестиций. Поэтому, как правило, налоговые и другие льготы устанавливаются лишь для иностранных компаний, и параллельно принимаются



меры для изоляции оффшорного бизнеса от внутреннего рынка. Не случайно оффшорными становятся именно островные и анклавные территории отдельных государств. В большинстве случаев предусматривается, что владельцами и акционерами оффшорных компаний могут быть только иностранные юридические и физические лица. Весь необходимый им капитал они должны ввозить из-за рубежа. Ограничивается возможность выхода оффшорных компаний на внутренний рынок, чтобы не допустить использования ими льготного статуса для конкурентной борьбы с национальными компаниями и подрыва национального валютного, таможенного и налогового законодательства и контроля.

Что же такое оффшорная компания? Это термин, характеризующий особый организационно-юридический статус предприятия, который обеспечивает ему максимальное снижение налоговых потерь. Данный статус присваивается предприятиям, ведущим дела за пределами юрисдикции, где данная компания официально зарегистрирована. Законодательство обычно предписывает, чтобы учреждение функционирующего офиса и управление компанией также осуществлялось вне территории регистрации. С юридической точки зрения оффшорная компания принципиально ничем не отличается от других компаний и предприятий. Она является полноправным субъектом хозяйственных правоотношений и может осуществлять сделки наравне с другими юридическими лицами.

Нерезидентный статус компании является её основным отличием от остальных компаний. Это значит, что центр управления и контроля оффшорной фирмы находится за рубежом. Достаточно всего нескольких формальных атрибутов - владельцев, директоров, устава, банковского счёта и комплекта регистрационных документов - для нормального функционирования компании.

Оффшорная компания может иметь как резидентные представительства, так и филиалы за рубежом. Так же за рубежом может находиться и действующий офис компании, однако во многих случаях компания может действовать и без такового.

Конфиденциальность владения оффшорной компанией обеспечивается институтом номинальных владельцев и номинальных директоров

Законодательство различных стран по-разному относится к оффшорным компаниям — от развёрнутого антиоффшорного движения до политики максимального содействия. Причём, в отличие от устоявшегося штампа, регистрация фирм оффшорного типа возможна не только в островных или карликовых юрисдикциях, но и в более престижных странах.

Таким образом, оффшорная компания не только помогает снизить (порой практически до нуля) налоговые потери. Это ещё и право подписи и заключения сделок от имени собственной иностранной компании, и возможность получения доступа к кредитным ресурсам иностранных банков, и средство управления риском путём размещения средств в первоклассных зарубежных банках, и многое, многое другое...

Многочисленные налоговые льготы, предоставляемые оффшорным компаниям, являются решающим фактором при оценке их потенциальной прибыли. И здесь очень важно не навредить их оффшорному статусу при осуществлении бизнес - деятельности на острове. Последствия такого нарушения могут оказаться катастрофическими по множеству причин, хотя бы потому, что при потере этого статуса налог на чистую прибыль увеличился бы с 4,25 до 20% (или даже 25%), то есть до величины налога, установленного для оффшорных компаний. Если есть сомнение относительно сохранности статуса оффшорной компании, занимающейся тем или иным видом деятельности, рекомендуется проконсультироваться у властей, прежде чем предпринимать какие-либо действия.

### Литература

1. Баяра Д.М. Оффшор или нечестная конкуренция? // Инвестгазета, 2001, №6 С. 13–21.
2. Суслов Е.И. Оффшорный капитал // Малый бизнес в Украине, 2004, №2, С. 28–33.

## **Интеграция банков и страховых компаний в России в условиях глобализации**

*Ульев Алексей Валерьевич*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: Uliev@rambler.ru*

В ситуации, когда перед Россией встают задачи эффективного вхождения в мировые глобализационные процессы, крайне важно правильно использовать те механизмы и инструменты, которые обеспечили бы максимальные внешние преимущества при минимальных внутренних потерях. Речь идет не только о том, что мы должны активнее участвовать в функционирующих международных механизмах. В работе многих из них мы давно участвуем, и степень этого взаимодействия — лишь вопрос экономической стратегии. Важнее другое — как использовать возникшие в последнее десятилетие принципиально новые особенности мировой экономической архитектуры, без учета которых мы потеряем точки опоры в глобализационных механизмах.

Выход России на внешние рынки товаров, услуг и капитала в ходе глобализации экономики закономерно усилил ее зависимость от процессов, происходящих за пределами национальных границ. Возросла и вероятность неблагоприятного воздействия внешних факторов на отечественное народное хозяйство. В мировой экономической науке исследования проблем экономической безопасности широкого распространения не получили. Отечественные исследователи обратили на них внимание только после начала рыночных реформ, вызванные экономическим кризисом и падением жизненного уровня.

К настоящему времени, российские ученые не выработали единого понимания сущности экономической безопасности. Это заметно осложняет определение реально угрожающих ей факторов, обоснование и практическую разработку мер по блокированию их негативного влияния на экономику страны.

Можно выделить три подхода к определению этого понятия:

- через «интересы» (национальные, государственные, общественные и т.д.);
- через «устойчивость» (национальной экономики, экономического развития, социально-экономической системы и др.);
- через «независимость» (экономики от внешних рынков, выработки экономической политики от влияния извне).

Определения первого ряда пользуются наибольшей популярностью. Вот типичный пример такого определения; «... сущность экономической безопасности можно определить как состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов, социальная направленность политики, достаточный оборонный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов».

Определения через «устойчивость», в свою очередь, фокусируют внимание на поддержании определенных характеристик функционирования экономики перед лицом неблагоприятных факторов. Иллюстрацией такого подхода служит следующая формулировка: «Национальная экономическая безопасность — это состояние национальной экономики, характеризующееся устойчивостью, «иммунитетом» к воздействию внутренних и внешних факторов, нарушающих нормальное функционирование общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения и тем самым вызывающих повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу самому существованию государства.

Что касается определения ЭБ через «независимость», то оно практически никогда не фигурирует в чистом виде, а входит составной частью в определения через «интересы» или «устойчивость». Наиболее представительная, на наш взгляд, трактовка данного подхода интерпретирует экономическую безопасность как «совокупность

условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию».

Из приведенных в данной статье определений нас интересует больше всего определение через устойчивость, которое фокусирует свое внимание на «иммунитете» национальной экономики к воздействию внутренних и внешних факторов, так как эту устойчивость должен будет обеспечить страховой сектор российской экономики, взяв на себя все основные риски.

В условиях глобализации и риски становятся глобальными, а для того чтобы их минимизировать отечественные страховые компании должны обладать достаточными средствами. Небольшая капитализация — важная проблема российских финансовых институтов. Но нельзя сказать, что она не решаемая. Повысить свою капитализацию, тем самым улучшив свою финансовую устойчивость, отечественные страховщики могут только в результате слияний с другими страховыми компаниями, либо с банками. Второй тип финансовых объединений наиболее выгоден для всех участников: страховщики — располагают свои временно свободные денежные средства в банке, тем самым давая возможность банкам свободно оперировать ими и получать прибыль от этих средств. В результате данных слияний происходит процесс укрупнения капитала, банковского и страхового, что в свою очередь позволяет справиться с возникающими рисками, тем самым делая еще один большой шаг к обеспечению экономической безопасности страны.

#### **Налогообложение в соответствии с вашингтонским консенсусом**

*Умерова Диляра Рустамовна*

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

*E-mail: delara\_umerova@rambler.ru*

Одним из основных тезисов Вашингтонского консенсуса была налоговая реформа. В результате, которой налоговая система страны должна бы сочетать в себе широкую налоговую базу с низкими предельными налоговыми ставками. Такая налоговая система, по мнению авторов, должна была снижать пресс на частный сектор, способствовать развитию индивидуальной инициативы, вести к экономическому росту и бороться с теневой экономикой.

В России налоговые изменения в соответствии со сценарием, предложенным Уильямсоном в 1989 году, начались только в 1998 году, с принятием первой части налогового кодекса. Реформа с каждым годом набирает обороты, снижаются предельные ставки налогообложения.

С первого января 2004 года был отменен налог с продаж, но его отмена не привела к ожидаемому снижению цен на потребительские товары. Однако глава Минэкономразвития Герман Греф считает, что высвободившиеся средства могут быть направлены торговыми сетями на собственное развитие. По мнению экспертов центра Макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, его отмена не будет иметь значительного влияния на уровень инвестиционной активности. Так как эффект, связанный с отменой налога, направлен на розничную торговлю и сферу услуг, где доля инвестируемой прибыли в 2001 год составляла около 14% и была в пять раз меньше чем в среднем по промышленности. Точно к чему привела отмена налога с продаж так это к снижению доходных частей бюджетов субъектов Федерации, при неизменности расходных полномочий. В 2002 году на него пришлось 4,6 % налогов собираемых в субфедеральный бюджет. Наиболее значительные потери от отмены налога с продаж понесут бюджеты крупных городов, в первую очередь Москвы и Петербурга.

Таким образом, следуя предписаниям Вашингтонского консенсуса надо не забывать и того, что налоги являются основной доходной частью бюджета. Кроме того,

надо помнить, что вашингтонский консенсус разрабатывался для стран Латинской Америки, не принимая во внимание многие специфические, национальные черты каждой отдельно взятой страны. Вашингтонский Консенсус, как отмечает сам Джон Уильямсон, принимает некоторый гротескный характер при желании его применить ко всем странам на все времена, как единственную панацею для всех стране. В любом случаи надо учитывать при проведение реформ уже существующий опыт реформирования и общественную, экономическую и политическую ситуацию, сложившуюся к началу реформ.

### **Литература**

1. John Williamson. From Reform Agenda/Finance and Development. September 2003.
2. Васильева А., Гурвич Е., Субботин В. и все-таки нагрузка снизилась. // Эксперт №23 (378) от 23 июня 2003 г.
3. [www.regions.ru](http://www.regions.ru)

### **Мировой опыт подоходного налогообложения: тенденции и перспективы Урдашева А. М.**

*Дагестанский государственный университет, Россия*

Сегодня для мировой практики характерна тенденция расширения налоговой базы по подоходному налогообложению. Наряду с денежными выплатами в совокупный годовой доход включаются выплаты в товарно-материальной форме, а также в форме привилегий. Так, в совокупный годовой доход служащих компаний включаются расходы компании по предоставлению этим служащим автотранспорта, специальных займов по льготным ставкам, жилища на льготных условиях, на получение товаров и услуг со скидкой, бесплатное питание, расходы на образование за счет компании, на оплату медицинских услуг и ряда других. В этих случаях для определения налоговой базы плательщик обязан к сумме денежных и материальных выплат, составляющих его доход, прибавить разницу между обычной (рыночной) ценой приобретенных товаров или полученных услуг и фактически уплаченной за них суммой.

Доходы руководителей компаний, поступающие в форме косвенных выплат, компенсаций, льгот и привилегий, в последние годы практически во всех странах имели тенденцию к увеличению. Для предотвращения уклонения от уплаты налогов законодатели расширяют базу по налогообложению доходов физических лиц и значительно расширяют объем обязательной отчетности по подоходному налогу с физических лиц и корпорационному налогу. Не включение каких-либо из указанных сумм в декларацию может служить основанием, как для административных санкций, так и для уголовного преследования. Занижение размеров полученных косвенных выплат, выгод и льгот обычно квалифицируется как умышленное сокрытие доходов от налогообложения.

Во всех странах в совокупный годовой доход включаются доходы от предпринимательской деятельности. Некоторые виды предпринимательской деятельности облагаются самостоятельным промысловым (профессиональным) налогом. При этом из совокупного годового дохода предпринимателей вычитаются производственные издержки, а также ряд иных расходов, предусмотренных законодательством всех развитых стран.

Пассивные доходы, такие как дивиденды, проценты по облигациям и по остаткам на счетах банков, проценты по государственным, муниципальным и другим ценным бумагам, могут как включаться в совокупный годовой доход налогоплательщика для целей налогообложения подоходным налогом, так и исключаться из налогооблагаемой суммы. Пассивные доходы, как правило, облагаются налогом по льготным ставкам либо на основании специальных статей законов, регламентирующих подоходное налогообложение физических лиц, либо на основании отдельных специальных законов.

Доходы, получаемые от владения недвижимостью, во всех странах включаются в базу обложения налогами на доходы физических лиц, однако доходы, получаемые от реализации недвижимого имущества, могут облагаться как в рамках подоходного налогообложения, так и на основании действующих самостоятельных налогов на прирост капитала.

Кроме того, в подавляющем большинстве стран из совокупного годового дохода налогоплательщика вычитаются суммы взносов по обязательному страхованию. В отдельных странах налогоплательщик обязан показывать сумму совокупного годового дохода без вычета взносов по обязательному страхованию, при этом он получает возможность на зачет этих сумм при окончательном расчете налоговых обязательств.

В большинстве развитых стран в совокупный годовой доход налогоплательщика включаются полученные алименты, различного рода единовременные выплаты и пособия, в том числе пенсии, а также выплаты и пособия по безработице.

Как правило, в состав совокупного дохода для целей налогообложения не включаются дарения от физических лиц, призы и награды, различного рода компенсации за ущерб, причиненный здоровью, стипендии.

На наш взгляд, этот опыт развитых стран необходимо приветствовать и внедрять в отечественной практике.

### **Система государственных институтов развития в рамках стратегии индустриально – инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 годы** **Усенов Маулен С.**

*Казахстанский филиал МГУ им. М. В. Ломоносова, Астана, Республика Казахстан*  
*E-mail: maulen-n@mail.ru*

Как любое другое государство, которое стремится посредством структурных преобразований перейти к устойчивому экономическому развитию, Казахстан имеет свою Стратегию. Стратегия индустриально–инновационного развития на 2003–2015 годы, принятая 17 мая 2003 года, имеет конкретный круг задач. Для реализаций поставленных целей Правительство Республики приняло решение об укреплении старых и создании новых государственных институтов развития, которые призваны поддержать инициативы частного сектора. В рамках данного решения были созданы такие государственные институты развития, как Банк развития Казахстана, Инновационный Фонд, Корпорация страхования экспорта, Казахстанский инвестиционный фонд.

Вышеназванные институты, как предполагается, должны сформировать единую систему, устойчивое функционирование которой будет основано на принципах децентрализации, специализации, конкуренции и транспарентности.

Что же означают данные принципы? *Принцип децентрализации* означает, что государство не будет концентрировать все информационные и финансовые ресурсы только в одном институте развития, что даст возможность:

- избежать потенциальных системных ошибок при принятии решений;
- заложить основы для конкуренции и, как следствие, более открытой политики при оказании поддержки;
- детально рассматривать проекты, т.к. предложение может находиться в рассмотрении в нескольких институтах развития.

*Принцип специализации* означает, что каждый из институтов специализируется на определенных операциях и / или видах деятельности.

Например:

- Банк Развития Казахстана специализируется на финансировании проектов посредством банковского кредитования;
- Казахстанский Инвестиционный Фонд – посредством долевого (неконтрольного) участия в уставном капитале;
- Инновационный фонд — через гранты, в том числе ученым и научным учреждениям, и, долевого участие в капитале.

Хотя данный принцип не означает, что институты развития ограничиваются операциями и видами деятельности в рамках специализации. Они могут заниматься другими видами деятельности в пределах установленных лимитов.

*Принцип конкуренции* означает осуществление деятельности институтов на конкурентной основе. Это необходимо, потому что большинство институтов призваны имитировать рыночные институты, которые на данном этапе развития отсутствуют. Принцип конкуренции даст возможность оценивать результаты деятельности того или иного института.

*Принцип транспарентности* означает создание прозрачной системы корпоративного управления государственных институтов развития, обеспечивающей подотчетности и ответственности менеджеров, надлежащий контроль за целевым использованием финансовых ресурсов.

Данные принципы были выведены исходя из мирового опыта, и имеют большие шансы на адекватность.

Нужно сказать, что данная система создается в условиях переходного периода, когда многие институты характерные для рыночной экономике, не развиты или вообще отсутствуют. Такая ситуация временная, а значит, многие элементы (институты) будут видоизменяться (приватизироваться) или ликвидироваться.

В задачи институтов развития входят не только активизация инвестиционного процесса и имитация рыночных институтов, но и задачи структурных преобразований. По этой причине, почти все государственные институты развития делают упор на финансирование несырьевых секторов экономики, распределяя финансовые ресурсы в те отрасли, продукция которых в последствии сможет конкурировать на мировых рынках.

Система институтов развития также выполняет роль механизма, посредством которого доходы от торговли нефти и минеральным сырьем служат для создания конкурентной экономики.

В заключении хотелось бы сказать, что система имеет все предпосылки для успеха:

- хорошую финансовую подпитку;
- стабильную макроэкономическую ситуацию;
- соответствующую законодательную основу.

Но угроза, как ни странно исходит, от того, кому собираются помогать, а именно, от частного сектора, его нерентабельности и слабости проработки инвестиционных проектов. По этой причине многие финансовые институты, включая самые крупные из них банки и пенсионные фонды, меняют свою стратегию и предпочитают хранить свои активы в иностранных банках и ценных бумагах. Тем самым наш финансовый потенциал используется для развития других экономик.

Само существование Стратегии и государственных институтов развития говорит о том, что для Казахстана прошло время политики снятия сиюминутной напряженности, а пришло время долгосрочного регулирования и структурного преобразования в целях дальнейшего роста.

Система государственных институтов развития должна стать одним из ключевых инструментов корректирующего воздействия Правительства на структуру экономики хотя бы в ближайшее десятилетие.

**Мировой рынок услуг  
Фомин Игорь Олегович**

*Донецкий национальный технический университет, Украина  
E-mail: titanltd@ukr.net*

В последние годы все острее встает проблема более тщательного, детального изучения мировой торговли услугами. Еще не существует точного определения услуги, нет четкого разграничения видов услуг, совершенной системы регулирования сферы услуг, несмотря на постоянно растущие масштабы мирового обмена услугами. Ускорение развития сферы услуг для воздействия на экономический рост – главная задача, как для

развитых, так и для развивающихся стран. Но это невозможно без тщательного, детального изучения самих услуг и их влияния на развитие всей страны в целом.

В последние годы наблюдается тенденция повышения роли услуг, причем рост сферы услуг опережает рост материального производства. 20% всей мировой торговли приходится на международную торговлю услугами. Сфера услуг выросла в крупнейший сектор хозяйства: на нее приходится 62–74% мирового ВВП, а также 63–75% общей численности занятых, кроме того, она способствует росту технической оснащенности труда, внедрению более совершенных технологий и т.д. Причем ни в одной стране, где это происходит, подобная тенденция не оценивается негативно.

На развитие сферы услуг большое влияние оказывает научно-техническая революция: появляются новые виды услуг, повышается качество обслуживания, снимаются технические барьеры в передаче некоторых услуг, что открывает для них мировой рынок.

Услуги — это экономическая деятельность, непосредственно удовлетворяющая личные потребности членов общества, домашних хозяйств, потребности разного рода предприятий, объединений, организаций, общественные потребности или потребности общества в целом, не воплощенные в материально-вещественной форме.

Одной из важнейшей закономерностей развития экономики во всем мире является взаимосвязь экономического роста и повышения роли услуг в национальной экономике. Это находит выражение в увеличении доли трудовых, материальных, финансовых ресурсов, используемых в сфере услуг. По мере развития общества, роста производительных сил происходит определенное развитие сферы услуг. Наблюдается увеличение занятости в этой сфере, рост технической оснащенности труда, внедрение все более совершенных технологий. Торговля услугами также широко развита, как и международная торговля товарами. Международная торговля услугами имеет свою специфику: неосвязаемость; невидимость; неразрывность производства и потребления; неоднородность и изменчивость качества; неспособность услуг к хранению.

В рамках сферы услуг объединяется широкий круг видов хозяйственной деятельности, направленной на удовлетворение личных потребностей населения и нужд производства, а также потребления общества в целом. К концу 90-х годов сфера услуг в ведущих зарубежных странах выросла в крупнейший сектор хозяйства: суммарная доля транспорта, связи, оптовой и розничной торговли, кредитно-финансовых учреждений, страхового бизнеса, бытовых, деловых и социально-культурных услуг достигла 62–74% в ВВП, 63–75% — общей численности занятых и превысила 50% общего объема капиталовложений.

Все большее значение приобретает производство услуг на зарубежных филиалах ТНК, учитывая, что свыше 40% размещенных в мире прямых зарубежных инвестиций вложено в сферу услуг. Среди отраслей, куда наиболее активно направляются инвестиции, выделяются финансовая сфера и торговля.

На протяжении двух последних десятилетий сфера услуг является одним из наиболее динамично развивающихся секторов мировой экономики. В мировой экономике наблюдается постоянный рост доли сферы услуг в совокупном ВВП, которая составляет в настоящее время более 70% от его общего объема и значительно превышает долю сферы производства товаров. Такое соотношение является характерным как для экономически развитых, так и для развивающихся стран, где значение данного показателя составляет соответственно 73 и 65%. В наиболее развитых странах мира доля занятых в сфере услуг в составляет более 70% от общей численности занятых в экономике, а доля производственных фондов основных отраслей данной сферы превышает 60% уровень. В мировой торговле наблюдается увеличение объемов экспортно-импортных операций в сфере услуг. В наиболее общем виде оценить участие страны в мировой торговле услугами можно с помощью показателя ее доли в мировой торговле, которая имеет максимальное значение у ведущих промышленно развитых стран.

Зависимость экономики страны от торговли услугами показывает удельный вес торговли услугами в ВВП страны. Например, его величина в середине 90-х годов

колебалась в пределах 10–15% для Великобритании, Финляндии, Франции, Швейцарии, Швеции и в пределах 5–10% для США, Канады, Германии, ЮАР, Австралии, Японии.

Роль услуг в экономике стран оценивается также с помощью индекса, рассчитанного как отношение доли экспорта товаров к доли экспорта услуг в ВВП стран. Чем меньше индекс, тем большее значение имеют услуги.

Определение доли экспорта услуг в торговле услугами наглядно укажет на страны нетто-экспортеры и импортеры услуг. Так, отрицательное сальдо баланса услуг Германии — крупнейшей участницы мировой торговли услугами — является для нее на протяжении многих лет существенной проблемой.

Внешнеторговая квота, а также показатель торговли услугами страны в расчете на душу населения показывают степень открытости экономики во внешнеэкономических связях страны в сфере услуг.

Информативным является коэффициент относительной экспортной специализации стран на торговле услугами, рассчитанный как отношение экспорта услуг страны в ее общем экспорте к доле экспорта услуг страны в мировом экспорте услуг. Он позволяет установить степень специализации стран на экспорте услуг. Наименьшее значение этого показателя свидетельствует о высокой степени развитости экономики, в которой сфера услуг и торговля ими растут наряду с ростом производства и товарной торговли.

В последние два десятилетия появился ряд новых весьма весомых долговременных стимулов развития сферы услуг. Многоплановое воздействие на услуги оказывает современная научно-техническая революция. На основе компьютеризации, информационных технологий, средств коммуникации возник и утвердился на рынках целый спектр новых услуг, радикально обновляются их традиционные виды, повышаются качественные показатели обслуживания.

Стимулом развития ряда услуг послужила крупномасштабная структурно-технологическая перестройка материального производства в развитых зарубежных странах в 80-е гг. Выросли потребности промышленных компаний в высококачественных деловых услугах, связанные с разнообразными и сложными проблемами их реструктуризации и развития. Одновременно из состава крупных фирм в массовом порядке выделялись и переходили на самостоятельный бизнес их непрофильные подразделения, специализирующиеся на услугах. Итогом взаимодействия и взаимовлияния долговременных и преходящих факторов было существенное повышение вклада отраслей услуг в экономический рост, эффективность хозяйства, социальный прогресс и глобализацию хозяйственной жизни.

Расширение позиций и структурное усложнение сферы услуг происходит в результате возникновения новых производств, также путем «экстернализации» услуг — выделения в самостоятельные звенья хозяйственной структуры операций, которые ранее были составной частью производства или домашнего хозяйства. Углубление специализации расширяет набор услуг, позволяет качественнее удовлетворить запросы потребителей, а экономия на масштабах ведет удешевлению продукции. В перспективе тенденция развития сферы услуг сохранится, но по мере достижения ее отраслями высокой степени зрелости будет проявляться в более сложном взаимодействии факторов роста и его подавления.

### **Положительные аспекты развития сетевой экономики**

*Хакимов Алексей Равилевич*

*Ижевский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: khakim@udmnet.ru*

Сегодня ни для кого не является секретом тот факт, что научно-технический прогресс служит мощным источником экономического роста страны. Ярчайшим его проявлением является развитие и внедрение компьютерных и Internet-технологий. Теоретические исследования экономики в сети интернет должны быть использованы с



целью повышения эффективности функционирования как отдельного предприятия, так и для выработки и корректировки экономической политики страны в целом. Речь идет о том, чтобы сегодня не опоздать обеспечить российской экономике достойное будущее в 21-ом столетии.

На данный момент наибольшее внедрение интернет-технологии получили в трех институциональных структурах экономики: торговле, финансах, трудовых отношениях.

Развитие электронной торговли предоставляет значительные возможности по созданию новых квалифицированных рабочих мест. Разработка и обслуживание сайтов интернет-магазинов, программного обеспечения обеспечивает занятость квалифицированным работникам преимущественно с техническим образованием. Возможность выбора подходящей работы должна сократить отток таких специалистов из нашей страны за рубеж. Появляется также необходимость создания специальных служб по работе с клиентами.

Глобальность интернет-пространства позволяет многим фирмам выходить на международные рынки. За счет громадного снижения информационных и транзакционных издержек средние и даже малые фирмы начинают конкурировать с транснациональными корпорациями. Российские фирмы независимо от их величины получают возможность рекламировать свои продукты, услуги по всему миру. Стирание территориальных барьеров, значительное снижение недостатка информации относительно возможностей рынка, возможность отказаться от излишнего персонала и осуществления больших капиталовложений в развитие специалистов — все это ведет к развитию малого и среднего бизнеса, росту налоговых поступлений, а, следовательно, к экономическому росту. Подчеркнем, что все это возможно при правильно созданных «правилах игры» — соответствующей инфраструктуре, обслуживающей электронную коммерцию.

Что касается электронных финансов, одно из главных его проявлений – интернет-банкинг. Еще вчера банки могли относительно спокойно игнорировать невысокий спрос населения на банковские интернет-услуги. И до недавнего времени это не могло существенно повлиять на их рыночное положение. Однако сегодня сбережения населения увеличиваются, и это заставляет потребителей чаще обращаться к услугам банков. И чем шире перечень услуг, оказываемых банком (это касается платежей без открытия счетов, интернет-расчетов), тем выше его конкурентные преимущества.

Интернет-банкинг выгоден для экономики в целом, так как значительно снижаются издержки времени на осуществление платежей. Вообще, использование информационных технологий позволяет экономике выходить на качественно иной уровень развития. Возможность платить, не отходя от своего компьютера, резко увеличивает эффективность экономической системы, а с появлением ноутбуков, современных сотовых телефонов мобильность бизнеса достигает невиданных ранее высот. Интернет-обслуживание выгодно банкам, поскольку издержки на выполнение операции здесь гораздо ниже, чем в классическом случае, так как происходит минимизация человеческого труда. Автоматизация позволяет банкам увеличивать прибыль. Затраты банка на одну транзакцию в системе интернет-банкинга можно снизить вплоть до 1 цента, что на два порядка меньше, по сравнению с себестоимостью обслуживания в обычном отделении банка. По разным оценкам [1] стоимость одной интернет-операции для банка может составлять от 0,01 до 0,13 доллара.

Интернет-банкинг — это новые рабочие места для разработчиков соответствующего программного обеспечения. В развитии интернет-банкинга заинтересованы и те, кто продает свои товары или услуги широкому кругу потребителей (интернет-провайдеры, операторы сотовой связи). Развивая и предоставляя данные услуги, банки влияют на развитие электронной коммерции — постепенно формируют сообщество, которое является основой для построения различных проектов в области business-to-business.

В сфере использования дистанционных контактов между работодателями и исполнителями наблюдается активное развитие технических средств и формирование

адекватных новым возможностям норм поведения сторон. Дистанционные отношения между работодателем и его сотрудниками, иначе называемые телеработой или телекоммутигом [1] являются частью процесса децентрализации рабочей деятельности во времени и пространстве. Общим элементом телеработы во всех ее проявлениях является использование телекоммуникаций, компьютеров и интернет-технологий для изменения принятой географии работы. Одним из наиболее распространенных видов является телеработа «на дому», главная особенность которой – выполнение работы у себя дома вместо перемещения в офис на период рабочего дня. Кроме этого, она может иметь множество других форм и характеристик (кочевая, концентрированная телеработа) [2].

Телеработа дает работодателю и компании экономию затрат (на помещение, персонал, и т.д.), применение гибкой организации и гибкого штата, увеличение производительности (устранение помех для работы, существующих в офисе); способствует замене постоянного штата временными исполнителями, при этом многие виды работ могут выполняться за тысячи километров от офиса и даже пересекать национальные границы разных стран. Для индивида телеработа – уменьшение времени и затрат на транспорт, лучшие возможности для работы, баланс между семьей и работой, участие в общественной жизни, сохранение навыков (можно не оставлять работу когда нужно ухаживать за ребенком или близкими), гибкий график работы. Индивиды, которые изучают и применяют навыки поведения в сетевой экономике, имеют новые возможности, следующие из более широкой сети «полезных связей и контактов», а также от лучшего доступа к ключевой информации. Социально-экономические выгоды общества от массового применения средств телеработы состоят в уменьшении транспортных проблем, общих передвижений и связанного с этим загрязнения окружающей среды; лучших возможностях для работы и занятости — потенциально, телеработа может позволить людям в районах с высокой безработицей получить доступ к возможностям для работы, которые возникают в любом районе мира; возможности доступа к работе людей с ограниченными возможностями или находящимся в заключении.

Телеработа, по сравнению с другими аспектами влияния Internet на экономику, выражена в РФ сегодня гораздо слабее. По мнению автора это связано как с непроработанностью правовой базы, особенностями российского менталитета, так и со слабым внедрением новых технологий в целом по стране. Понятно, что если интернет будет доступен лишь нескольким процентам населения (на данный момент в РФ этот показатель составляет менее 10%), нам никогда не удастся добиться всех тех преимуществ, которые дает интернет экономике. Тем обиднее слышать о значительном недофинансировании Федеральной целевой программы «Электронная Россия». Необходимо прилагать огромные усилия в данной области, чтобы позволить нашей стране выйти на один уровень развития с ведущими странами мира.

### **Литература**

1. <http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/economy21.htm/>
2. <http://ieie.nsc.ru/~eto/>

### **Внешний долг Беларуси: национальные особенности** **Цедрик Сергей Александрович**

*Республиканский институт высшей школы Белорусского государственного университета, Минск, Республика Беларусь*  
*E-mail: sst@tut.by*

После распада СССР Россия приняла на себя всю тяжесть бремени внешнего долга этой сверхдержавы. Это позволило Республике Беларусь, как и другим бывшим советским республикам, начать формировать свою кредитную историю с «чистого листа».

В истории внешних заимствований Беларуси можно выделить два этапа. Первый период (с 1992 по 1996 год) характеризовался активным использованием иностранных займов. Ежегодно страна получала в среднем 425 млн.долларов США. К началу 1996 года внешний госдолг достиг величины в 1,5 млрд.долл.США. Несмотря на то, что критической величиной долга считался и считается порог в 2 млрд., Беларусь уже в 1994 году впервые столкнулась с проблемой просроченной задолженности по иностранным кредитам, формирующим внешний госдолг.

Начиная с конца 1996 – начала 1997 года начался второй этап в развитии внешнедолговой ситуации в республике. Участие международных финансовых организаций в инвестиционных процессах нашей страны ограничилось, в основном, технической и консультационной помощью, новые займы практически не предоставлялись. В это же время в связи с проблемами, связанными с обслуживанием ранее привлеченных кредитов (стоит отметить, что проблемными были только кредиты, полученные под гарантии правительства, но их доля в общем госдолге колебалась от 40 до 60 % в различные годы), сузился круг стран, которые предоставляли Беларуси новые займы. Кроме того, по привлеченным ранее кредитам наступили сроки уплаты основных сумм долга.

Пик платежей по погашению и обслуживанию внешнего госдолга пришелся на 2000–2001 годы, однако положение было несколько смягчено путем проведения серии двусторонних переговоров с австрийскими и немецкими кредиторами о переносе части платежей на более поздние сроки (от полугода до 4 лет).

В конце 2001 года был реструктурирован японский кредит, предоставленный одному из крупнейших предприятий Беларуси заводу «Атлант», выпускающему холодильники. Благодаря этому, а также благодаря привлечению валютных средств крупнейшего банка АСБ «Беларусбанк», которые были направлены на обслуживание государственного долга, рекордная величина просроченной задолженности в размере 52 млн.долл.США, существовавшая в середине года, была снижена на конец 2001 года до 0,3 млн.

В последующие несколько лет ситуация оставалась стабильной: кредиты МВФ стране не выдавались в связи с несоответствием государственной экономической политики рекомендациям этой организации; объемы новых заимствований были незначительны; происходило постепенное уменьшение внешнего долга на фоне перманентно существующей просроченной задолженности.

К началу 2004 года внешний долг страны уменьшился до 736,4 млн.долл. (без учета векселей правительства, выданных нерезидентам, на сумму 21 млн.). По-прежнему существует просроченная задолженность. Ее размер в течение года увеличился с 0,5 млн. до 21 млн.долларов, причем почти вся она приходится на кредиты России.

В сфере внешних займов страна сегодня находится на пороге следующего, третьего этапа. Он будет связан с интенсификацией внешних заимствований в связи с планируемым получением странового кредитного рейтинга и попыткой привлечения ресурсов с международных рынков частного капитала посредством размещения на них еврооблигаций. Потребности в увеличении заимствований обусловлены следующим.

В связи со снижением в стране темпов инфляции (хотя она по-прежнему остается самой высокой среди стран СНГ) у правительства фактически не остается иных возможностей финансирования дефицита бюджета, кроме использования государственных займов. Это нашло отражение и в Законе о бюджете Республики Беларусь на 2004 год. Таким образом, одна из экономических особенностей Беларуси — незначительный внешний долг — может быть утрачена.

Однако, учитывая опыт переходных стран по управлению государственным долгом, а также результаты экономического развития нашей страны, можно утверждать, что Беларусь еще не готова к эффективной работе по привлечению и обслуживанию больших объемов новых иностранных займов.

Несмотря на то, что внешний долг существует уже более двенадцати лет, до настоящего времени в Беларуси не создан эффективный механизм управления

внешними заимствованиями. Отсутствует адекватная внешнедолговой ситуации система планирования заимствований, поэтому структура долга складывается стихийно. Уполномоченное на работу с внешним долгом Министерство финансов практически любое свое действие оформляет соответствующим постановлением Правительства, в результате чего решения по внешнему долгу и внешним займам проходят долгую процедуру согласований и утверждения.

Поэтому относительно благоприятная в сфере внешнего долга ситуация может измениться при увеличении объемов заимствования. Положение может ухудшиться из-за того, что заимствования посредством государственных ценных бумаг, размещаемых на внешних рынках, могут направляться только на финансирование дефицита бюджета, имеющего, как известно, ярко выраженную социальную направленность. Фактически, страна собирается более-менее хорошо пожить сегодня за счет завтрашнего дня. Расчет прост: через пять–десять–пятнадцать лет рост экономики должен сделать бремя погашения долга легким и незаметным. Вот только займы для реализации этого сценария надо направлять на цели развития экономики, а не на текущее потребление и погашение ранее взятых кредитов.

### **Единая валюта в государстве и проблема оптимальной валютной зоны:**

#### **теория, практика, методы исследования**

*Чаплыгин Владимир Германович*

*Балтийский институт экономики и финансов, Калининград, Россия*

*E-mail: rusbanker@mail.ru*

Теория оптимальных валютных зон, предложенная Р. Манделлом (1961), Р. МакКиноном (1963), П. Кененом (1969), и получившая развитие в трудах ученых различных экономических школ, фокусирует внимание на ключевых критериях, удовлетворение которых позволяет считать, что государства, включенные в анализ теории, формально представляют собой оптимальную валютную зону, в которой может быть введена единая валюта. Тем не менее, ни данная теория, ни теория финансов, ни теория бюджетного федерализма ничего не говорят о том, что такое «внутренняя оптимальная валютная зона» и какие должны быть предприняты меры для того, чтобы сформировать оптимальную валютную зону не между группой отдельных государств, а между экономическими территориями одного какого-то конкретного государства (ряд стран (Россия, США) на практике могут представлять собой совокупность абсолютно отдельных экономических зон, ничем между собой не связанных).

*Целью работы* является исследование проблем формирования оптимального валютного пространства внутри государства, имеющего значительные диспропорции в региональном экономическом развитии и ресурсном потенциале (исследование ставит целью изучение и научно-практическое объяснение проблем оптимальности (не оптимальности) зоны российского рубля).

*Задачей представленной работы* является теоретико-методологическое обоснование предложений, направленных на улучшение ситуации (выравнивание уровней локальной инфляции, выравнивание паритета покупательной силы единой валюты по регионам и т.д.) в сфере денежного обращения в Российской Федерации.

*Исследовательские гипотезы:* Основопологающей гипотезой предлагаемого исследования является гипотеза о том, что внутригосударственный валютный союз может быть сформирован из асимметричных экономик, тогда как внутригосударственная оптимальная валютная зона, напротив, является средоточием симметричных (гармонично дополняющих одна другую) региональных макроэкономических систем. Не доминирующая гипотеза исследования предполагает, что на мегауровне (уровне государства) могут существовать такие инструменты, которые позволят совместить области (границы) кредитно-валютного союза и оптимальной валютной зоны.

Несмотря на достаточно нетрадиционное представление существующих проблем в денежно-кредитной сфере (через оптимальность зоны единой валюты), практический вклад исследования может заключаться в том, что его результаты получают применение в совершенствовании механизмов и инструментов управления национальной банковской системой и выработке более совершенных (в смысле воздействия на экономику) инструментов реализации денежно-кредитной политики. Заметим, что сегодня Центральный банк, являясь проводником основных принципов ДКП, сосредоточил своё внимание, главным образом, на регулировании развития экономики исключительно монетарными методами. В тоже время, наше исследование предполагает, что регулирование общеэкономического развития – вопрос более глубокий, чем это представляется исключительно с позиций монетарной теории. Мы считаем, что совершенствование принципов регулирования монетарной сферы может происходить и из развития мобильности факторов производства – капитала, рабочей силы, продукции и т.д. – чем выше мобильность, тем «оптимальнее» внутригосударственная валютная зона. В работе будут даны конкретные предложения по увязке монетарных и немонетарных методов регулирования денежно-кредитной сферы.

*Методы исследования и подходы к реализации цели:* Методы исследования: (1) метод абстракции, предполагающий построение статических моделей, описывающих формирование оптимальной валютной зоны в государстве; (2) общенаучный синтез, подразумевающий под собой учёт наработок, уже полученных учёными, проводящими исследования в данной области. Предполагаемая методология научного исследования — в духе постпозитивизма (Поппер К., Лакатос И.), не отрицающая, в тоже время, использование сформировавшихся «устойчивых» парадигм Т.Куна.

В предлагаемом исследовании хотелось бы выделить ряд классических теорий — составных частей исследования, определяющих, как нам кажется, направления исследования и целостность восприятия получаемых результатов: 1) Теория оптимальных валютных зон и теория валютного замещения; 2) Экономическая координация и теория экономического равновесия; 3) Теория экономической интеграции; 4) Теория валютных курсов; 5) Бюджетный федерализм в асимметричных экономических системах. Заметим, что перечень «направлений» был бы неполным, если в него не включить учения о региональной специализации (теория сравнительных преимуществ), которые выведут нас на проблему внешних шоков, воздействующих на регионы.

*Рассматриваемая эконометрическая модель:* Модель, степень применимости которой к ситуации в валютной сфере ещё только предстоит определить – формальная модель оптимальных валютных зон Т.Байуми [Bayoumi, T. (1994) «A Formal Model of Optimum Currency Areas», IMF Staff Papers 41, pp. 537–44] — позволяет посредством переложения её на стандартный математический язык (с учётом, естественно, определённых ограничений) получить результаты, свидетельствующие о наличии (отсутствии) единых региональных рынков, а, как следствие, позволит судить о том, удовлетворяет ли существующее положение дел (в разрезе регионов) условиям теории оптимальных валютных зон (достаточная межрегиональная мобильность рабочей силы, подвижность заработных плат, региональная специализация).

Следующий момент, подлежащий обязательному описанию и практической интерпретации — расчет корреляции монетарных шоков по регионам Российской Федерации — не представляет, на первый взгляд, существенных трудностей, т.к. требует данных о номинальном и реальном ВРП (каждого региона). Однако если можно говорить о том, что номинальный ВРП считается региональными статистическими комитетами и широко доступен, то официальный реальный ВРП определяется исключительно с помощью индекса-дефлятора, который устанавливается единым для всей страны. Как следствие, возникает необходимость самостоятельного расчета реального валового продукта в разрезе регионов за ряд лет, и только потом полученные данные подставляются в уравнения Г.Шварца [Schwarz G. (1978). «Estimating the

Dimension of a Model», The Annals of Statistics 6, p.461-464], И.Ханнана и Б.Куин [Hannan, E. and B.Quinn (1979). «The Determinants of the Order of an Autoregression», Journal of the Royal Statistical Society 41, p. 190–95], П.Энжлунда, А. Вредина и А. Варнэ [Englund, P. A.Vredin and A.Warne (1994). «Macroeconomic Schocks in an Open Economy», in Villy Bergstrom and Andres Vredin (eds.), Measuring and Interpreting Business Cycles: Oxford, Clarendon Press] и высчитывается корреляция монетарных шоков. Заметим, что данные уравнения дали «хороший» результат в уже проведенных автором исследованиях по проблемам международной валютной интеграции.

Величина совместимости (несовместимости) результатов, полученных из моделей Т.Байуми и уравнений Г.Шварца, И.Ханнана, Б.Куин и др., позволит определить границы применимости инструментов денежно-кредитной политики (точки, в которых эффективность применения инструментов ДКП либо равна нулю, либо вообще отрицательная), и, соответственно, предложить методы их совершенствования. Как предполагает автор, в результате расчетов будет выявлена низкая корреляция факторов (капитала, рабочей силы, продукции и т.д.) по регионам периферии и значительная по регионам центра, что позволит перейти к рассмотрению концепции денежно-кредитной политики как концепции, основанной на принципах единства денежной системы государства.

### **О методическом подходе к оценке оптимальности доходной структуры ВВП**

*Чебанов Александр Александрович*

*Институт экономики промышленности НАН Украины, Донецк, Украина*

*E-mail: alexandr\_chebanov@yahoo.com*

Соотношения, складывающиеся между первичными доходами (элементами ВВП), играют ключевую роль в воспроизводственных процессах и развитии экономики рыночного типа. Доходная структура ВВП служит каркасом для формирования структуры конечного использования валового продукта, непосредственно влияющей на величину текущего потребления и темпы роста ВВП в долгосрочном периоде.

Одним из механизмов саморегулирования рыночной экономики, как известно, является конкуренция. На макроэкономическом и мезоэкономическом уровне она должна привести к такому состоянию экономики, при котором между отраслями будет происходить эквивалентный обмен продуктами труда, обеспечивающий справедливое распределение экономического эффекта.

В результате обмена продуктами труда и распределения экономического эффекта между отраслями формируется доходная структура ВВП. Поэтому достижение эквивалентного межотраслевого обмена и справедливого распределения экономического эффекта необходимо для оптимизации доходной структуры ВВП с целью обеспечения прогрессивного развития национальной экономики.

Общим критерием необходимой эквивалентности и справедливости, а следовательно и оптимальности доходной структуры ВВП для разных экономических теорий, является отсутствие в экономике отрасли, присваивающей эффект, созданный в других отраслях. В то же время конкретные количественные критерии практически каждой экономической теории отличаются друг от друга показателем экономического эффекта и базой распределения.

Конкретные количественные критерии эквивалентности межотраслевого обмена, основанные на выводах различных экономических теорий, представлены в ряде работ российских авторов. Так, например, К.А. Багриновский и В.С. Прокопова используют критерии эквивалентности межотраслевого обмена, основанные, по сути, на положениях трудовой теории стоимости К. Маркса и отражающие действие принципа оплаты по труду, принципа равной рентабельности авансированного в разных отраслях капитала в условиях действия механизма межотраслевой конкуренции капитала и одновременного действия этих двух принципов [1].

Положения неоклассической экономической теории используют в своих статьях В.Г. Гребенников и А.В. Суворов при сравнении значений отраслевой фактической и факторной добавленной стоимости [2]. При этом под последней понимается величина, рассчитанная на основе значений предельных продуктов труда и капитала, полученных с применением аппарата производственной функции.

Таким образом, совокупность критериев эквивалентности межотраслевого обмена и справедливого распределения экономического эффекта, применяемых российскими авторами, представляет собой дополняющие друг друга критерии оптимальности доходной структуры ВВП и является полезным экономико-математическим инструментом для проведения количественного анализа структурных трансформаций, происходящих в национальной экономике. В то же время переход статистических органов большинства стран мира, к расчетам макроэкономических показателей с применением системы национальных счетов (СНС) требует разработки соответствующих критериев и подходов к анализу структуры первичных доходов.

Согласно концепции факторов производства и положений институциональной теории, являющихся базовыми для СНС, одним из основных факторов производства наряду с трудом и капиталом является институциональный фактор. С этой точки зрения в качестве показателя экономического эффекта, являющегося результатом деятельности всех элементов экономической системы следует рассматривать сумму всех факторных доходов (оплату труда наемных работников, валовую прибыль, смешанный доход, другие налоги, связанные с производством), представляющую в терминологии СНС величину добавленной стоимости в основных ценах.

В таком случае под справедливым распределением экономического эффекта (эквивалентным межотраслевым обменом), на наш взгляд, следует понимать такое распределение, при котором каждый из факторных доходов распределяется между отраслями в соответствии с отраслевыми факторными затратами и для каждой отрасли структура факторных доходов соответствует структуре факторных затрат. Оно может быть достигнуто только при наличии в экономике справедливого распределения между отраслями доходов трудового и институционального факторов производства, а также факторного дохода капитала. При этом, под справедливым распределением между отраслями факторного дохода труда следует понимать такое распределение экономического эффекта, при котором отношение отраслевой оплаты труда наемных работников к отраслевым затратам труда для каждой отрасли совпадает со значением такого же отношения, рассчитанного для экономики в целом. Аналогичным образом можно сформулировать количественные критерии справедливого распределения остальных факторных доходов. Нетрудно убедиться в том, что указанный критерий эквивалентности межотраслевого обмена (справедливого распределения эффекта) в координатах СНС соответствует общепринятому в экономической теории представлению об эквивалентности обмена (справедливости распределения).

Как показывают расчеты, проведенные с помощью нормативного метода, аппарата производственных функций и межотраслевого баланса на основе официальных статистических данных для украинской и российской экономики, фактическое распределение экономического эффекта существенно отличается от оптимального, базирующегося на применяемых в исследованиях критериях [3]. Неэквивалентность межотраслевого обмена является одним из проявлений несовершенства конкуренции и рыночного механизма, наблюдающихся в действительности. Поэтому для устранения недостатков рыночной системы хозяйствования необходимо более активно использовать роль государства в перераспределении доходов. Сравнение фактических отраслевых структур распределения каждого из факторных доходов с аналогичными оптимальными структурами, основанными на указанных выше критериях, позволит определить значения и направления коррекций, необходимых для обеспечения с одной стороны справедливого распределения экономического эффекта, а с другой – дальнейшего развития экономической системы в соответствии с установленными целями.

## Литература

1. Мезоэкономика переходного периода: Рынки, отрасли, предприятия. М., 2001.
2. Гребенников В.Г., Суворов А.В. Измерения сдвигов в структуре российской экономики (технологический, отраслевой и институциональный аспекты и их взаимосвязь) // Экономика и математические методы, 1998, №2, С. 17-29.
3. Збаразская Л.А., Чебанов А.А. Межотраслевые сравнения ресурсоотдачи как инструмент оценки структурных сдвигов в промышленности Украины // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая, 2003, №60. С. 21-29.

## Проблемы и перспективы экономического развития России

*Чистюхина В.Н.*

*Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Россия*

В данной работе рассматриваются предпосылки и меры, необходимые для развития экономики России. Также здесь раскрываются пути и методы реализации перспектив и решения проблемных вопросов народнохозяйственного комплекса.

1. К одной из предпосылок экономического развития России относится интеллектуальный и научный потенциал страны.

По таким показателям как уровень грамотности взрослого населения, коэффициент его охвата образованием и количество выданных резидентам патентов, Россия традиционно не уступает ведущим мировым державам. Однако и в этой сфере происходят негативные изменения.[1]

2. К одной из первоочередных мер развития экономики Российской Федерации я бы отнесла расширение внутреннего спроса.

Один из изъянов российской экономики – недостаточный внутренний спрос; образованию этого специфического дефицита способствовали ориентация производителей на внешние рынки и опережающий рост импорта.

2.1. Учитывая, что сегодня основное воздействие на экономический рост оказывает внутреннее потребление (обеспечившее в 2002 году 53 % конечного спроса), приоритетные госрегулирующие усилия нужно направлять на повышение заработной платы до прожиточного минимума.

Иначе говоря, увеличение оплаты труда и пенсий необходимо рассматривать в качестве не следствия, а ключевой предпосылки реформирования.[1]

2.2. Повышению внутреннего спроса также будут способствовать развитие ипотечного жилищного кредитования при страховании строительных рисков за счет бюджета, дорожное строительство и реализация крупных инвестиционных проектов федерального значения.

2.3. Остро необходим также и механизм сохранения в российской экономике генерируемых финансовых ресурсов: по некоторым оценкам, уровень ежегодного вывоза капитала в 15 – 20 млрд. долл. эквивалентен нереализации 450 – 600 млрд. руб. конечного спроса, т. е. утрате 6 – 8 % среднегодового прироста производства.

2.4. Важным средством увеличения внутреннего спроса является также таможенно-тарифная политика.

3. Ещё одной точкой роста российской экономики является активизация инновационной деятельности в народном хозяйстве.

Основой национальной инновационной политики является поддержка отечественной науки и передовых научных школ, ориентированных на потребности экономики.

Для развития конкурентоспособности на мировом рынке отраслей, которые в состоянии стать очагами постиндустриальных укладов (речь идет, в частности, об авиакосмическом комплексе и атомной энергетике, о производстве изотопов и о био - и информационных технологиях), необходимо разработать и реализовать



общегосударственную программу научно-технических городов и научно-технических парков вокруг университетских образовательных центров.

4. В качестве рычага ускорения экономического роста несомненна также значимость налоговой системы и бюджетного федерализма, как, впрочем, очевидны и изъяны в соответствующих реформационных действиях.

5. Также хотелось бы акцентировать внимание ещё на одной, обязательной для успешного экономического роста в РФ, необходимости. Необходимости не декларативной, а действительной господдержки коммерческих банков, работающих на приоритетных направлениях развития реального сектора.

Государственная поддержка таких коммерческих банков может осуществляться, в том числе, в форме ослабления налогового бремени на эти банки, помощи последним в отношении роста их уставных капиталов.

6. Для повышения национальной конкурентоспособности и продвижения к «экономике знаний» требуется создание сектора «новой экономики», с одной стороны, и модернизации структуры существующей промышленности, - с другой.

7. Снижение издержек производства – это также одна из основных общенациональных задач, решение которой требует принятия мер на различных уровнях.

8. Необходимость первоочередного решения духовно-нравственных проблем наглядно демонстрирует миру десятилетний опыт радикальных экономических реформ в России. Национальное и особенное не могут быть разменяны на стандартизацию экономической жизни для всех. Сохранение национального многообразия должно быть поставлено выше экономических доктрин.[2]

#### **Литература**

1. Львов Д. Какая экономика нужна России // Российский экономический журнал. №11 / 12 2002. С. 5–6.
2. Прохоровский А.А. Вектор экономического развития. М.: ТЕИС, 2002. С. 161.

#### **Ценообразование на продукцию чёрной металлургии Украины: проблемы и направления совершенствования**

*Чуркина Елизавета Сергеевна*

*Донецкий национальный университет, Украина*

*E-mail: Bettti@yandex.ru*

Металлургический комплекс был и остаётся базовым в экономике Украины. Удельный вес металлургической промышленности составляет 20,5% в общем объёме промышленного производства Украины, металлургия обеспечивает около 30% государственного бюджета и около 40–45% валютных поступлений [1, С. 1]. Это, пожалуй, единственная в национальной экономике отрасль, где Украина имеет сильные позиции в мировом масштабе. Украина входит в первую десятку стран по производству стали, занимая седьмое место, произведя в 2001г. 33,1 млн. т. стали (5,56% мирового производства) [2, С. 557]. Наиболее привлекательной по критерию активности экспортной деятельности считается чёрная металлургия. Важно подчеркнуть, что главный фактор риска для металлургической промышленности Украины — крайне высокая зависимость от экспорта (в 2002 г. около 85% стали, произведенной в стране было отправлено за рубеж). Это обуславливает зависимость формирования финансового результата от конкурентоспособности чёрной металлургии на внешнем рынке и соотношения динамики цен на материальные ресурсы и экспортных цен на металлопродукцию. Таким образом, широкое участие украинских металлургических предприятий во внешнеэкономической деятельности обуславливает исключительную важность и первоочередную необходимость углубленной проработки вопросов ценовой политики, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Для металлургического комплекса Украины эти проблемы особенно актуальны ещё и в силу того, что, пожалуй,

ни одна другая отрасль промышленности не является столь зависимой от уровня цен на продукцию и услуги отраслей-монополистов: топливно-энергетического комплекса, электроэнергетики, железнодорожного транспорта. В издержках производства отечественной металлургии на их долю приходится свыше 52%.

Среди основных проблем, связанных с ценообразованием продукции чёрной металлургии, необходимо выделить следующие:

*Высокая себестоимость* металлопродукции (из-за её повышенной материало- и энергоёмкости). Оптовые цены предприятий заметно превышают (в среднем по отрасли до 6–14% по отдельным позициям) уровень мировых цен. Кроме того, на ценах сказываются значительные *транспортные издержки*. Так, с 7 января 2003 г. «Укразалізниця» повысила тариф на грузовые перевозки железорудного сырья в среднем на 6,3%; на перевозку готовой продукции металлургов — на 10,8%; перевозку нефтепродуктов — на 27%. Вследствие этого, если до 1990г. доля транспортных издержек в цене готовой продукции составляла 4–5%, то в настоящее время она достигает 40% [3, с. 111].

Жёсткое противодействие на мировых рынках посредством квотирования, тарифных и нетарифных ограничений, различного рода санкций (только в последнее время против украинских экспортёров возбуждено около 10 антидемпинговых, специальных и антисубсидийных расследований) [1, с. 1].

Соотношение внутренних и экспортных цен: на экспорт большинство видов металлопродукции отгружается по цене ниже, чем цена на внутреннем рынке; при этом экспортная цена украинских производителей почти в 2 раза ниже мировых цен на зарубежных рынках.

Стабилизация промышленного производства и особенно чётко сформулированные в Постановлении Верховной Рады Украины «Про Концепцію розвитку гірничо-металургійного комплексу України до 2010 р.» задачи развития ГМК [5] требуют соответствующего совершенствования механизмов ценообразования в следующих направлениях:

- совершенствование прогнозирования цен; создание единого механизма ценообразования между предприятиями отрасли (возможно, для ограниченных объемов). Устанавливаться такой механизм может отраслевым договором и предполагает наличие базового уровня цен и условий их корректировки с учётом рыночных цен энергоносителей;
- построение производителями металлопродукции целенаправленной рыночной стратегии, исходя из системных требований рынка (качество продукции, конъюнктура рынка и цен, сервис, реклама). В рамках данной стратегии в современных условиях функционирования предприятиям металлургического комплекса крайне необходимо разработать комплекс мероприятий и схем расчётов за «живые деньги», которые позволят металлургическим предприятиям Украины вести более гибкую ценовую политику, отражающую реальное распределение затрат на производство и сбыт конкретных видов продукции, учитывая их положение на рынке;
- создание Ассоциации работников ценовых служб металлургических предприятий Украины, на которую была бы возложена задача координации и обмена информацией по уровню фактически сложившихся цен на металлопродукцию, организация сбора материалов и ежеквартальный выпуск соответствующих справочников, публикация цен–предложений в открытой печати и др.

Кроме того, существует также такая проблема, влияющая на процесс ценообразования на продукцию чёрной металлургии (повышающая себестоимость, а, следовательно, затратную составляющую цен металлопродукции), как дефицит железорудного сырья, который, по оценкам специалистов, может составить в 2004 г. почти 5,5 млн. т [6, с. 5]. С учётом этого, с нашей точки зрения, целесообразным было

бы принятие Кабинетом Министров предложения Министерства промышленной политики об ограничении экспорта железорудного сырья из Украины, если предприятия горнорудной промышленности не будут обеспечивать потребностей металлургических предприятий Украины.

Предложенные мероприятия позволят отечественным производителям металлопродукции сократить ряд проблем, связанных с ценообразованием на свою продукцию и успешно проводить свою сбытовую политику.

### **Литература**

1. Інноваційний шлях розвитку галузі (за матеріалами виступу Міністра промислової політики України М'ялиці А.К. на форумі гірників та металургів Дніпропетровської області в м. Дніпродзержинську 26 листопада 2003 р.) // *Металлургическая и горнорудная промышленность*, 2003, № 6. С. 1 – 2.
2. Жнякин Б.А. Финансовые аспекты внешнеэкономической деятельности металлургических предприятий // *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов.* – Д.: ДонНУ, 2004. С. 557–560
3. Момот А.А. Позиции Украины на внешнем рынке металлов // *Сталь*, 2002, №8. С. 109.
4. Состояние за 5 месяцев 2003 года // *Металл Украины*, 2003. №25(312), С.6.
5. Постанова Верховної Ради України Про Концепцію розвитку гірничо-металургійного комплексу України до 2010 р. от 17. 10. 1995р. № 385/95 ВР // *Відомості Верховної Ради України.* - №33. – 15 серпня 1995р. - №39. – ст. 295.
6. Сырьевика диктуют цены металлургам // *Металл Украины*, 2004, №35 (322), С. 5 – 6.

### **Региональные предпочтения отечественных и иностранных инвесторов в России**

*Шакирова Эльвира Ринатовна*

*Международный университет природы, общества и человека «Дубна», Россия*

*E-mail: elvira\_shaker@mail.ru*

В последнее время для России заметно актуализировалась проблема нехватки капитальных вложений в реальный сектор ее экономики. Однако важно не только общее накопление капитала в стране, но и его распределение между регионами в некоторых «оптимальных» пропорциях. Заметим, что подавляющее большинство стран характеризуются заметной неравномерностью социально-экономического развития отдельных территорий, и Россия в данном случае отнюдь не исключение. Наблюдаемые при этом региональные контрасты еще более усиливаются вследствие высокой географической концентрации инвестиций.

Целью настоящего исследования является изучение проблемы региональной неоднородности (гетерогенности) инвестиционного пространства России. Комплексный подход к указанной проблеме предполагает учет влияния фактора предпочтений, формируемых у различных в плане резидентства инвесторов. Окончательно сформировавшиеся предпочтения заметно предопределяют характер и содержание принимаемых решений по распределению инвестиционных ресурсов как в отраслевом, так и территориальном разрезе. Данный доклад посвящен выявлению и сравнительному анализу региональных приоритетов отечественных и зарубежных инвесторов.

В качестве исходного статистического материала использованы официальные ежегодные данные Госкомстата РФ. Количественным критерием неоднородности регионального распределения инвестиций (отечественных и иностранных) выбран индекс концентрации Герфиндаля-Хиршмана (*Herfindahl-Hirschman Index*). Результаты расчетов данного индекса в динамике показали, что:

1. Индекс концентрации иностранных инвестиций на порядок превосходит индекс концентрации инвестиций, осуществленных российскими резидентами. Другими словами, распределение иностранного капитала между субъектами РФ в значительно большей степени асимметрично, чем распределение отечественных инвестиций.

2. Если характерной чертой распределения отечественных инвестиций выступает их локализация в двух регионах: столичном и тюменском, то территориальное размещение иностранных вложений отличается высокой степенью поляризации в одном субъекте РФ – г. Москве.

3. Инвесторы по-разному отреагировали на финансовый кризис 1998 года, временно приостановившим тенденцию роста дивергенции инвестиционного пространства России: перелом в динамике индекса концентрации иностранных инвестиций произошел раньше и оказался гораздо более выраженным.

Сравнительный анализ региональных предпочтений рассматриваемых категорий инвесторов позволяет интерпретировать полученные результаты следующим образом:

- Регионы, лидирующие в привлечении отечественных инвестиций, сохраняют свою привлекательность и для зарубежных инвесторов. Однако степень их инвестиционной привлекательности существенно варьируется для разных категорий инвесторов.
- Региональные предпочтения иностранных инвесторов базируются главным образом на экономических соображениях. Поэтому конкурентные преимущества и недостатки отдельных субъектов РФ, в том числе порождаемые и целым рядом объективных причин (обеспеченность природными ресурсами, экономико-географическое положение, сложившаяся структура хозяйства), гораздо более существенно повлияли на степень концентрации иностранных, нежели отечественных инвестиций.
- Различия в региональных предпочтениях инвесторов во многом зависят от их отраслевых приоритетов. Инвесторы-нерезиденты вкладывают свои средства, в первую очередь, в отрасли с высоким уровнем ожидаемой рентабельности и быстрой окупаемостью вложений (торговля и общественное питание, нефтедобыча, черная и цветная металлургия). В связи с этим, основная часть иностранных инвестиций направляется в крупные густонаселенные экономические центры страны, смежные с ними районы, сырьевые и приграничные территории.
- Недостаточное информационное обеспечение инвесторов о возможностях того или иного региона как фактор территориального размещения капиталовложений в большей степени влияет на региональные предпочтения инвесторов-нерезидентов.
- Инвесторы-нерезиденты более чувствительны к изменению инвестиционного климата в стране и регионах (политическая и экономическая стабильность, прозрачность законодательства и др.) и для восстановления их доверия требуется более продолжительный период времени.

Таким образом, проведенное нами исследование способствует более глубокому пониманию характера и особенностей инвестиционных процессов в стране. Вместе с тем, представленные результаты, безусловно, требуют проведения в дальнейшем более фундаментального факторного анализа привлекаемых в регион инвестиций, особенно иностранных.

### **Оценка инвестиционного климата в Казахстане**

***Шапошникова Татьяна Владимировна***

*Казахстанский филиал МГУ им. М.В. Ломоносова, Астана, Республика Казахстан*

*E-mail: ns@enbek.kz*

В современных условиях все переходные экономики, в том числе и казахстанская, испытывают острый дефицит инвестиционных ресурсов. Необходимость оживления инвестиционной активности предполагает реализацию системы мер, связанных с созданием благоприятного инвестиционного климата для национальных и иностранных инвесторов.

Как правило, под *инвестиционным климатом* понимают обобщающую характеристику совокупности социальных, экономических, организационных, правовых,

политических и иных условий, определяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в экономику страны (региона). Наибольшее влияние на предпочтения инвесторов оказывают такие факторы, как: емкость и перспективность рынков сбыта, близость источников сырья и энергии, наличие в достаточном объеме квалифицированной дешевой рабочей силы, политическая стабильность в стране и приверженность ее правительства рыночной ориентации.

Инвестиционный климат Казахстана оценивается инвесторами достаточно высоко. Это объясняется тем, что республика обладает солидными перспективами в сфере добычи и переработки углеводородного сырья, разработки богатейших месторождений золота, черных, цветных и редких металлов.

По запасам нефти Казахстан опережает многие нефтедобывающие страны. В республике сейчас имеются 172 нефтяных, 42 конденсатных и 94 газовых месторождения с разведанными извлекаемыми запасами нефти и конденсата 2,8 млрд. тонн, газа — 1,9 трлн. кубических метров.

Ускорение развития нефте- и газопроводных систем, строительство экспортных нефтепроводов позволит увеличить производство нефти до 120-170 млн. тонн в 2014 году.

К числу ведущих отраслей промышленности также относятся цветная и черная металлургия. Благодаря своему высокому уровню качества пользуются спросом и конкурентоспособны на мировом рынке казахстанская медь, свинец, цинк и кадмий.

Помимо природных богатств, Казахстан имеет выгодное геополитическое положение, дешевую квалифицированную и неквалифицированную рабочую силу. В республике наблюдается политическая стабильность, отсутствуют внутренние конфликты на почве межнациональной розни, правительство постоянно подтверждает свою приверженность к рыночным реформам и демократизации.

Правовая основа для привлечения иностранных инвестиций постепенно развивается и совершенствуется, хотя достаточно много правовых положений все еще тормозят формирование здорового инвестиционного климата.

Основными законодательными актами в формировании общегосударственной системы по поддержке и привлечению иностранных и отечественных инвестиций, помимо Конституции страны, являются:

- Гражданский, Налоговый и Таможенный кодексы;
- законы «Об инвестициях» от 8 января 2003г, «О валютном регулировании», «О рынке ценных бумаг», «Об инвестиционных фондах»;
- указы Президента Республики Казахстан, имеющие силу Закона, о недрах и недропользовании, о нефти, о земле, о страховании и др.

К сожалению, до сих пор существуют факторы, отрицательно влияющие на инвестиционный климат. К их числу можно отнести:

- низкую деловую активность на казахстанском рынке;
- низкую ликвидность финансовых средств, обостряемую кризисом неплатежей;
- невысокую покупательную способность населения;
- острую нехватку достоверной информации.

В Казахстане информационная инфраструктура не представляет собой целостной системы, поэтому большинство зарубежных инвесторов для получения информации о Казахстане обращаются в частные фирмы, предоставляющие профессиональные услуги (юридические, бухгалтерские и консультативные), или в международные организации – Международный валютный фонд и международные банки. Поэтому в качестве одной из важнейших задач необходимо предусмотреть создание в республике единой государственной системы экономической информации.

Агентство Standard & Poor's присвоило Казахстану кредитный рейтинг ВВ+, что является выражением степени инвестиционной «привлекательности» нашей страны.

## **Анализ причин банковских кризисов**

***Шахмаметова Ирина Фаритовна***

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

*E-mail: irina-shah@mail.ru*

Все последние годы сравнительного финансового благополучия постоянно звучат различные прогнозы относительно очередного банковского кризиса. Никто не ставит под сомнение сам факт кризиса, однако, споры о том, что послужит причиной кризиса и есть ли возможность его избежать постоянно продолжаются. Несмотря на то, что каждый конкретный кризис имеет свою собственную историю возникновения и развития, можно выделить основные причины, обусловившие его появление. Любые причины можно отнести к одной из двух категорий: эндогенные (“плохой” банковский бизнес) и экзогенные (ухудшения макросреды).

Банковские кризисы могут возникать в результате неправильного ведения банковского бизнеса: необдуманной и неосторожной кредитной политики, принятие чрезмерных рисков, отсутствие внутреннего контроля, нацеленность не на прибыльность собственного бизнеса, а на увеличение рыночной доли или обслуживание аффилированных структур. Такую ситуацию можно было наблюдать в 1998 году, когда некоторые банки останавливали свою работу практически одновременно с переездом в новый офис, а ряд крупных финансово промышленных группы приносили свои банки в жертву, чтобы спасти другой бизнес.

Кризисы могут быть вызваны макроэкономическими причинами, которые даже не всегда подконтрольны правительствам. В этой ситуации даже высокоорганизованные банковские системы могут пострадать от этих трудностей.

Конечно, это разделение является довольно формальным, т.к. обе категории факторов находятся в не линейной зависимости и могут усиливать друг друга. Что обусловлено особенностью финансовых рынков. Во-первых, в большей степени, чем другая деятельность, финансовые операции относятся к будущему, следовательно, характеризуются риском и неуверенностью. Т.к. финансовый рынок, как правило, имеет дело с товарами на доверии или, в лучшем случае, с проверяемыми товарами. При наличии стабильной макроэкономической среды и достаточном институциональном развитии, финансовые посредники успешно справляются со всеми вытекающим из этого проблемами.

Однако в условиях, когда эти предпосылки отсутствуют, экзогенные негативные колебания - резкие скачки обменного курса и цен, ухудшение внешнеторгового баланса, рост неопределенности на финансовом рынке, банкротство структурообразующего банка и т.д. - могут иметь серьезные системные последствия для финансовой системы и экономики. К таким экзогенным факторам можно отнести ухудшение мировой конъюнктуры на рынке экспортных товаров, отток средств нерезидентов, финансовые кризисы в других странах, а также внутренняя политика правительства. Сужение центральным банком своих каналов ликвидности не компенсируется достаточным предложением кредитных ресурсов для предприятий со стороны слабых банков, внутренних и иностранных инвесторов на фондовом рынке. Ужесточение монетарной политики в условиях слаборазвитой банковской системы приводит к асимметричному поведению процентных ставок (завышению кредитных и занижению депозитных), что парализует финансовый рынок и обостряет проблемы с ликвидностью для предприятий. Возможное повышение процентов по депозитам не способствует привлечению депозитов населения вследствие инерционного недоверия к финансовой системе. Институциональная слабость коммерческих банков может давать серьезные сбои в трансмиссионном механизме монетарной политики, обуславливает незначительность или даже отсутствие реакции банков на ее ценовые сигналы. Реализация монетарно-инфляционной концепции монетарного таргетирования приводит к обострению кризиса платежей в экономике. В условиях, когда поставки ресурсов и товаров не

сопровождаются в необходимой степени стоимостным эквивалентом из-за нехватки полноценных денег, возникает предложение денежных заменителей. Рост неплатежей провоцирует рост просроченной задолженности по ссудам коммерческих банков. Накоплению плохих долгов способствует низкий уровень финансового контроля со стороны кредитных институтов вследствие таких факторов как: слабый уровень банковского менеджмента; нахождение банков в государственной собственности или под скрытым контролем монетарных властей; недостатки в работе с кредитными рисками; скидки в работе с традиционными государственными предприятиями и пр. Слабый банковский сектор увеличивает системные риски для всей финансовой системы, сдерживает введение косвенных инструментов монетарной политики, интеграцию в международную финансовую систему.

Одним из факторов, который может стать катализатором банковского кризиса является федеральный закон от 10 декабря 2003 г. «О валютном регулировании и валютном контроле». Всеми давно признавалась необходимость принятия нового закона, который создаст благоприятные условия для инвестирования капитала в российскую экономику, развития международных связей, благотворно скажется на деловой активности иностранных граждан в РФ, будет способствовать прозрачности российского национального валютного законодательства. Однако будет ли в реальности новый закон способствовать этому?

Конкурентоспособность российской банковской системы ниже, чем в Европе и Америке и поэтому велик риск оттока пассивов и активов, и поэтому проводить либерализацию валютного законодательства необходимо постепенно, чтобы не стимулирует крупных российских экспортеров переносить основные финансовые потоки за пределы России. В тоже время слабость российских банков не должна мешать российским предприятиям привлекать дешевые иностранные ресурсы.

Вопрос о том столкнется российская экономика в ближайшее время с новым банковским кризисом или нет остается открытым, однако в любом случае у правительства через усиления контроля над деятельностью финансовых учреждений и повышения требований к уровню прозрачности финансовой отчетности, есть возможность уменьшить вероятность развития банковского кризиса.

Ведь, как известно банковские кризисы в странах с развивающимися рынками всегда происходили в периоды макроэкономических потрясений, но далеко не всегда макроэкономические потрясения сопровождались банковскими кризисами.

### **Расширение ЕС: проблемы и перспективы**

*Шепель Людмила Михайловна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: Delfina-kiss@yandex.ru*

Расширение ЕС является исторической задачей дальнейшей мирной интеграции континента путем распространения зоны стабильности и процветания на новых членов. Данный этап расширения уникален — подобного прецедента никогда не было с точки зрения масштаба и разнообразия. Это относится к числу вступающих стран, увеличению территории, увеличению населения, а также разнообразию исторического опыта и культур.

Следует использовать заинтересованность стран-новичков в эффективном Союзе, международный вес которого еще более возрастет за счет расширения. Для этого необходимы институциональные реформы, направленные на повышение эффективности и действенности Евросоюза, а также прогресс в формировании общей внешнеполитической идентичности. Необходимо усилить поиски общего видения и миссии ЕС в международной обстановке, становящейся все более небезопасной.

Расширение несет с собой многоплановые вызовы, которые ЕС должен будет принять в будущем в своем международном окружении. Он должен учиться существованию в изменившихся внешних границах и тем самым обходиться с новыми

непосредственными соседями. При этом он натолкнется на частично нестабильные в политическом и экономическом смысле бывшие периферийные регионы, дальнейшее развитие которых будет в значительной большей, чем это было до сих пор, мере затрагивать его напрямую. К Евросоюзу приближаются Балканы, а также страны Восточной Европы: Россия, Белоруссия и Украина. Поэтому ЕС должен все более эффективно и, прежде всего, оперативно реагировать на кризисы и конфликты в своем непосредственном окружении. Внутри ЕС расширение означает, прежде всего, испытание на прочность существующих правил нахождения решений. В области Общей внешней политики и политики безопасности (ОВПБ) и Европейской политики безопасности и обороны (ЕПБО), которые по традиции имеют межправительственные структуры, на этом пути возникают, на первый взгляд, более высокие преграды, чем в обобщественных политических сферах, где решения можно принимать большинством голосов.

Кроме того, измерение расширения видится в ожиданиях и ориентациях новых членов. Согласие с целями политического союза, а также Экономического и валютного союза представляет собой один из «копенгагенских критериев» для приема государств в ЕС, в соответствии с которыми потенциальная страна-член обязана:

- Обеспечить стабильность институтов, гарантирующих демократию, права человека, верховенство закона и защиту меньшинств;
- Обладать работающей рыночной экономикой, а также способностью справляться с давлением конкуренции и рыночными силами в рамках Союза;
- Принять общие правила, стандарты и политику, составляющие основу законодательства ЕС, включая приверженность целям политического, экономического и валютного союза.

Новые государства-члены, в особенности малые, хотят и могут использовать ЕС, чтобы вообще подать свой голос в мировой политике. Наконец, будучи малыми государствами, многие новички сильно заинтересованы также в соблюдении общей нормативно-правовой базы Европейского Союза, не в последнюю очередь в качестве защиты от давления или односторонних действий «больших».

ЕС твердо верит, что предстоящее расширение в целом будет иметь весьма позитивные последствия для России. С экономической точки зрения расширение ЕС ставит новые задачи и открывает новые возможности для российской экономики. Россия может воспользоваться своим удачным географическим положением по отношению к нескольким вступающим странам, переживающим сильный экономический рост. Большинство вступающих стран являются традиционными экономическими партнерами России, в том числе и в торговле. Эта ситуация отразится на всех торговых отношениях между ЕС и Россией.

Расширение ЕС также принесет выгоды России и с точки зрения импортных пошлин, применяемых в отношении российского экспорта в ЕС. Как ожидается, после расширения они снизятся по сравнению с ныне действующими пошлинами в странах-кандидатах.

Таким образом, данный этап в развитии Евросоюза повлечет за собой ряд положительных последствий, которые в свою очередь возможны при сбалансированном проведении комплекса программ и мер, направленных на усиления ЕС в международной системе и на сокращение разрыва между объединенной Европой и Россией.

#### **Феномен технологий и социально-ответственные инвестиции**

*Шильяев Александр Александрович*

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

*E-mail: Shilyaev@front.ru*

В середине 50-ых годов прошлого века Р. Солоу усовершенствовал модель экономического роста, введя в нее понятие остатка (*residual*) [7, 8]. Солоу показал, что капитал и труд не являются единственными факторами, ответственными за



экономический рост. Оказалось, что технологические изменения и структурные перестройки в экономике, составляющие суть понятия «остаток», приводят к повышению производительности таких факторов, как капитал и труд, и, таким образом, непосредственно влияют на экономический рост.

Спустя 30 лет Солоу обратил внимание на то, что информационные технологии, несмотря на значительные инвестиции, не оправдывают возложенных на них надежд в части повышения производительности [9]. Данный феномен он назвал «парадоксом производительности». В последние годы данная проблема вышла далеко за рамки чисто академического интереса. В развитых странах с 2000 года корпоративный сектор в полной мере ощутил на себе последствия «парадокса производительности». В предыдущей публикации я говорил о возможных последствиях для российского бизнеса, в случае, если «уроки», полученные бизнесом в западных странах в отношении использования ИКТ не будут приняты во внимание [1].

В то же время последствия от использования технологий идут значительно дальше упомянутого частного случая. Представляется, Солоу прошел мимо или не пожелал замечать предупреждения, которые С. Кузнец высказал в своей Нобелевской лекции относительно роли технологий в современном экономическом росте [5]. Кузнец упоминал про, так называемые, «сюрпризы», которые преподносят нам современные технологии и изменения, вызываемые ими. Он признавал, что эффекты от использования технологий могут быть как благоприятными, так и негативными. Однако Кузнец остался весьма благодушен насчет технологий и их влияния на экономический рост. Возможно, причиной тому было то, что ни одна модель роста не учитывала негативных последствий технологий и технологических изменений, что не позволяло наглядно оценить масштабы этих последствий.

Думаю, что, учитывая такую «двойственную» природу технологий, мы с полным основанием можем говорить о феномене, или парадоксе, технологий. Суть данного явления заключается в том, что значительное количество новых технологий наряду с преимуществами и новыми возможностями приносит человечеству множество проблем (издержек), о которых на заре технологии, может быть, никто и не подозревал, но которые впоследствии возможно перевесят преимущества. В основном речь идет о, так называемых, универсальных технологиях (*General Purpose Technologies*), которые часто рассматривают как «двигатели роста» [3]. Другая проблема заключается в том, что экономисты и бизнесмены всегда сосредоточивали свои усилия на выявлении и подсчете именно преимуществ, а не тех издержек, которые данная технология вызвала или способна вызвать в будущем. Тем более, если от результатов применения таких технологий страдают третьи лица. Ценой такого положения дел является низкая эффективность экономики в целом.

Преодоление существующей ситуации требует усилия не только со стороны академического сообщества, но и со стороны государства и бизнеса. Дальнейшие исследования в области изучения воздействия технологий на экономический рост и эффективность экономики должны помочь в определении приоритетов экономической политики государств, а также в получении более надежной и полной информации о реальном уровне эффективности экономики и имеющемся потенциале для ее повышения.

С позиции государства и бизнеса следование практике и принципам социально-ответственных инвестиций также может значительно содействовать уменьшению негативных последствий от использования технологий. Действительно, в мире в последние два десятилетия наблюдается значительный рост социально-ответственных инвестиций, и данный сегмент находится в числе самых быстро растущих. Так, в начале нового тысячелетия в США из 7 триллионов долларов, инвестированных во взаимные фонды, 200 миллиардов долларов приходилось на фонды социально-ответственных инвестиций [6]. Данный вид инвестиций особенно популярен в Европе. По состоянию на декабрь 1999 пенсионные фонды в Великобритании 50% инвестиций осуществили в фонды социально-ответственных инвестиций [10].

Социально-ответственные инвестиции подразумевают следование инвестором определенных моральных и этических норм. Одна из стратегий следования этим принципам заключается в том, что инвесторы исключают из объектов инвестирования компании производящие, например, вредные для здоровья человека продукты, загрязняющие окружающую среду, использующие детский труд, проводящие дискриминационную политику в отношении различных слоев населения и т.п. Другая стратегия состоит в инвестициях в бедные регионы, в регионы, лишенные источников финансирования. Такие инвестиции помогают созданию новых рабочих мест, служат источниками финансирования малого бизнеса и т.д. Часто высказываемые опасения относительно того, что социально-ответственные инвестиции приносят низкий доход, опровергаются многочисленными исследованиями и оценками [2, 4].

Дальнейший импульс этому процессу может придать более активное участие государства на уровне законодательства и политики, стимулирующей и поощряющей инвестиции в компании, придерживающиеся в своей деятельности принятых моральных и этических норм.

### Литература

1. Шиляев, А. А. ИКТ и производительность: уроки для России. Ломоносов—2003: Международная конференция студентов, аспирантов и молодых. М.: ТЕИС, 2003.
2. Bauer, R., Koedijk, K. and Otten, R. International Evidence on Ethical Mutual Fund Performance and Investment Style. LIFE Working Paper, No. 02-59, March 2002. [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=297882](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=297882).
3. Bresnahan, T. and Trajtenberg, M. General Purpose Technologies: “Engines of Growth?”, NBER Working Paper 4148, August 1992. <http://www.nber.org/papers/w4148>.
4. Carden, S. and Darragh, O. A Halo for Angel Investors. McKinsey Quarterly, 1, 2004.
5. Kuznets, S. Modern Economic Growth: Findings and Reflections, American Economic Review, 63(3), June 1973.
6. Silverthorne, S. Profits and Prophets: The Role of Values in Investment. HBS Working Knowledge, April 22, 2002. <http://hbswk.hbs.edu/item.jhtml?id=2900&t=finance>.
7. Solow, R.S. A Contribution to the Theory of Economic Growth, Quarterly Journal of Economic, February 1956.
8. Technical Change and the Aggregate Production Function, Review of Economics and Statistics, August 1957.
9. We'd Better Watch Out, New York Times Book Review, 1987. P. 36.
10. Sparkes, R. Social Responsible Investment Comes of Age. Professional Investor, June 2000. <http://www.uksif.org/J/Z/Z/lib/2000/06/art-pi/index.shtml>.

### Перспективы развития экономики России в условиях современных мировых процессов *Ярынцева Елена Викторовна*

*Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Россия*

Одной из основных тенденций дальнейшего развития современных мировых хозяйственных отношений становится глобализация. Она предполагает стирание национальных границ, интернационализацию связей разных стран мира, а в экономическом аспекте интенсивный международный обмен факторами производства, капиталом, конечными товарами и услугами. Это приводит к обострению внутригосударственных противоречий, экономических проблем, проявлению несостоятельности национальной законодательно-правовой базы. В связи с этим становится актуальным определение потенциала России, перспектив ее развития и выработка оптимальной стратегии в современных условиях.

Необходимо пересмотреть концепции экономического развития, которых придерживалась Россия в период с 1992–1999 гг., — нелиберализма и «селективного развития локомотивных отраслей», провести анализ последствий подобных подходов.

Следует также отказаться от стратегии «догоняющего развития». Новая стратегия должна быть нацелена на создание в России собственных высокотехнологичных отраслей и наукоемкого производства, развитие авангардных отраслей, способных обеспечить выход на внешний рынок с конкурентоспособной продукцией.

Достижение высокого технического потенциала, создание и реализация современных технологий с кибернетическим эффектом должно стать приоритетным направлением. Это позволит расширить занятость, снизить уровень безработицы, на уровне предприятия сократить материалоемкость продукции и полно использовать имеющиеся ресурсы, уменьшить транзакционные издержки. Не случайно в банковской системе начинает активно внедряться система «Клиент-Банк», BiPrint, Voice-информатор, интернет-банкинг. Использование высоких технологий в современных условиях представляется главным источником добавочной прибыли.

Существенное внимание стоит уделить перспективным отраслям, которые позволят России с успехом выйти на мировой рынок и занять собственные ниши. Тем самым без применения «шоковой терапии» будет перенесен акцент в структуре экспорта с невозобновляемых ресурсов и сырья на продукцию обрабатывающей промышленности. В настоящее время отечественные и зарубежные аналитики верно подмечают слишком высокую зависимость российской экономики от цен на нефть и газ из-за их доминирования в экспортном ассортименте [1]. Дальнейшее преобладание добывающих отраслей видится возможным только для отдельных регионов, таких как Западная Сибирь, имеющих преимущество лишь в природных ресурсах. В масштабах страны большие перспективы приобретает производство продукции отраслей тяжелой промышленности, полученной в результате углубленной промышленной переработки сырья, развитие электроэнергетических комплексов, основанных на использовании нетрадиционных источников энергии, сотрудничество с Западной Европой в области утилизации отходов и природовосстановительной деятельности, использование рекреационных ресурсов и развитие индустрии туризма.

Следует разработать разумную и действующую законодательно-правовую базу в области экономики, защиты прав собственности, в том числе интеллектуальной, наладить механизмы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, социально незащищенных слоев населения. Это обеспечит устойчивость и инерционность национальной социально-экономической системы.

При создании межгосударственных экономических партнерств и альянсов России следует отстаивать собственные интересы, как, например, при вступлении в ВТО. В противном случае будет повторяться практика антидемпинговых расследований и ценовой дискриминаций, применявшихся к нашей стране. Не стоит упускать из вида перспективы и положительные результаты региональной интеграции, тем более что это стало актуальным после подписания договора о создании Единого экономического пространства на территории России, Украины, Белоруссии и Казахстана.

Таким образом, становится ясным, что проблемы, связанные с интеграцией России в мировое хозяйство, несмотря на противоречивый и многоаспектный характер, в целом решаемы. Из сложившейся ситуации можно извлечь пользу, увеличить положительные результаты и свести на нет отрицательные последствия. Для этого лишь необходима рациональная, взвешенная и целенаправленная деятельность совместных сил государственной власти и ведущих специалистов по определению перспективных направлений развития экономики.

### Литература

1. Change those lightbulbs // The Economist. – 2003. – February 8. – p.31-32

## ***ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ***

### **Дефинициарный и бихевиористский подходы к исследованию теневой экономической активности *Артемьева Наталия Анатольевна***

*Ростовский государственный университет, Россия  
E-mail: a-h-a@yandex.ru*

Усиление тенденций глобализации в современном мире обуславливает, с одной стороны, расширение теневой экономики в транснациональном масштабе, но, с другой стороны, активизирует действия по преодолению теневых процессов и расширяет возможности исследования причин, проявлений и последствий теневой экономической активности. При этом существует неопределенность в дефинировании теневой экономической активности, что обусловлено рядом факторов. Прежде всего, любая попытка дать точное определение феномену в контексте частного исследования может оказаться слишком узкой для отражения различных аспектов теневой экономики. Такие определения являются скорее произвольными, чем репрезентативными для действительной комплексной оценки экономического феномена. Во-вторых, вследствие трудностей оценки масштабов теневой экономической активности, ряд определений является либо узко ориентированными на конкретный метод оценки, либо ограничиваются перечислением входящих в теневую экономику элементов без спецификации концептуальной основы формирования совокупности [1]. Это обуславливает существование огромного количества трактовок данного феномена в связи с различными целями и условиями исследования – оценкой масштабов теневой экономики или объяснением мотивов теневой экономической активности. При этом следует отметить, что зарубежные экономисты отдают предпочтение так называемому операционному определению теневой экономики, в котором характеризуются действия по измерению исследуемого явления, то есть непосредственно показывается состав включаемых в теневую экономику видов деятельности; отечественные ученые рассматривают теневую экономику, в первую очередь, как экономическую категорию в виде сложной системы не контролируемых обществом производственных отношений. Различия в подходах к определению понятия «теневая экономика» у ряда авторов сводятся к разной степени охвата изучаемого объекта и к разнонаправленности в предметно-исследовательской ориентации организаторов проведения наблюдений.

В целом, можно выделить два концептуальных подхода к определению теневой экономики. Первый подход рассматривает теневую экономическую активность просто как нерегистрируемые экономические действия (дефинициарный подход) [2], в то время как второй подход определяет теневую экономическую активность в терминах поведенческих характеристик (бихевиористский подход) – как действия, не соответствующие превалирующим в обществе институциональным правилам [3]. Первый является дескриптивным, в то время как последний приводит теоретические объяснения теневой экономической активности, что обуславливает некоторую несопоставимость определения теневой экономики с позиций указанных подходов.

И дефинициарный, и бихевиористский в целом подходы выделяют четыре основных сектора теневой экономики: криминальный, иррегулярный, неформальный и сектор производства домохозяйств. Криминальный сектор определяется как нелегальное производство товаров и услуг, такое как, например, производство и продажа запрещенных наркотиков. Иррегулярный сектор представляет собой легальное производство товаров и услуг, которое, однако, избегает требования официального декларирования, прежде всего, в целях налогового уклонения. Неформальный сектор определяется как экономические действия, которые не сопровождаются отдельными видами расходов и отражением отдельных видов доходов вследствие нерегулируемости

некоторых сфер деятельности, как, например, в ряде случаев с малым предпринимательством [4]. В российской практике также во многом не урегулированы вопросы функционирования предпринимателей без образования юридического лица, что обуславливает возможность и широко распространенную практику использования неформальных схем при организации экономических трансакций. В частности, указанные действия характерны для банковских операций, связанных с расчетно-кассовым обслуживанием.

### **Литература**

1. Eilat Y., Zinnes C. The Evolution of the Shadow Economy in Transition Countries: Consequences for Economic Growth and Donor Assistance // CAER II Discussion Paper. – 2000. – September. – №83. – P. 13.
2. Bhattacharyya D.K. On the Economic Rational of Estimating the Hidden Economy // Economic Journal. – 1999. – June. – №456;
3. Portes A., Castells M., Benton L.A. The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries. – Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1989. – P. 12.
4. Fleming M.H., Roman J., Farrell G. The Shadow Economy // Journal of International Affairs. – 2000. - №2. – P. 391.

**Этическая составляющая социального капитала**  
**Благородова (Заргано) Ирина Сергеевна**  
*Ростовский государственный университет, Россия*  
*E-mail: irinkaflure@yandex.ru*

Исследование влияния социального капитала на экономическое развитие связано именно с выявлением качественных характеристик социально-экономического порядка в отличие от механистических количественных подходов, которые доминируют в неоклассике.

Социальный капитал включает в себя множество различных составляющих, которые характеризуются двумя общими свойствами: они, во-первых, состоят из нескольких социальных структур, во-вторых, облегчают определенные действия акторов внутри структуры будь то индивид или корпорация.

Основной проблемой на сегодняшний день в исследовании природы социального капитала является определение его составляющих. В таком случае для упрощения анализа стоит рассматривать понятие социального капитала в узком и широком смысле.

В узком смысле под социальным капиталом следует понимать внешние нематериальные блага, а также личностно преломленные нормы экономической этики хозяйствующих субъектов и степень делового доверия к данному субъекту.

Социальный капитал в широком смысле предполагает некоторый набор общественных отношений, которые минимизируют операционные затраты информации в пределах всей экономики, то есть все те факторы, которые создают возможность возникновения и развитие социальных связей и обеспечивает их сохранение.

Можно увидеть, что и в узком, и в широком смысле одной из важнейших составляющих социального капитала выступает этика, а точнее экономическая этика.

В самом общем виде под экономической этикой понимается совокупность нравственных норм, которые распространены в определенном социуме, усвоены индивидами и определяют их экономическое поведение.

Наибольшее значение социальный капитал в узком смысле приобретает на уровне внутрифирменных отношений. Процесс принятия решений, результат которого зависит от специфики отношений «власть-подчинение», во многом определяется нормами этики, распространенным в данной организации. Например, группа, внутри, которой существует полная надежность и абсолютное доверие, способна совершить много больше по сравнению с группой, не обладающей данными качествами.

Организации, преследующие определенные цели, могут также быть акторами (так называемый, корпоративный актер), как и индивиды внутри них. В отношениях

корпоративных акторов большую роль играет социальный капитал в широком смысле слова. Наиболее известный пример – обмен информацией, которая позволяет устанавливать фиксированные цены в пределах одной отрасли. Однако в этом случае возникает ситуация, во многом схожая с дилеммой заключенного. Всегда возникает соблазн нарушить принятые нормы и получить сверхприбыль. Но явное отличие состоит в том, что в реальности корпоративный актор не склонен нарушать, так как время его работы на рынке не ограничено коротким периодом. И его неэтичное поведение может вызвать экономические издержки, состоящие в потере имиджа и неформальных санкций со стороны клиентов, поставщиков и конкурентов. Другим словами, корпоративным акторам даже выгодно участвовать в производстве и распространении экономической этики.

Можно утверждать, что, если существующие в обществе этические нормы позволяют субъектам экономики основываться в своих действиях больше на доверии, чем на возможности осуществления определенных формальным правом санкций, то в таком обществе сделки будут носить более регулярный и сложный характер. Это доказано Коулменом [1, р. 99], предложившим следующую формулу для сопоставления степени доверия и возможных выгод и убытков :

$$\frac{P}{(1-P)} > \frac{L}{D}$$

L – возможная потеря в случае невыполнения контракта; D – возможный выигрыш в случае выполнения контракта; P – основанная на личном примере вероятность, что людям можно доверять (чем больше P, тем сложнее и регулярнее будут сделки).

А значит, хозяйственная этика в данном случае повышает уровень общественной, и, следовательно, экономической координации рынка.

К тому же внедрение норм экономической этики может оказать влияние на снижение таких известных видов трансакционных издержек, как издержки ведения переговоров, издержки спецификации и защиты прав собственности, а также издержки оппортунистического поведения.

Другими словами, несмотря на то, что социальный капитал неосозан, поскольку он существует только во взаимоотношениях акторов, он так же, как и физический, и человеческий капиталы, обеспечивает производственную деятельность.

Подводя итог, следует сказать, что на уровне узкого понимания социального капитала для развития экономической этики можно использовать следующие меры:

- открытый обмен информацией внутри организации;
- наделение работников большим правом участия в процессе принятия решения;
- подлинный обмен мнениями;
- введение кодексов этики, в качестве примера можно привести Этический кодекс корпорации «Procter & Gamble», Кодекс профессиональной этики работников Санкт-Петербургской Торгово-промышленной палаты и т.д.

Для накопления социального капитала в широком смысле обычно используют также создание особого стиля и кодексов поведения в определенной отрасли (лидером в этих вопросах обычно выступают крупнейшие предприятия). Например, «Свод обычаев и правил делового оборота рекламы» на территории Российской Федерации и т.п.

### **Литература**

1. Coleman J.S. Foundations of Social Theory. Cambridge. 1990.

#### **Факторы формирования экономических интересов**

*Жаргалова Эвелина Юрьевна*

*Восточно-Сибирский государственный технологический университет, Улан-Уде, Россия  
E-mail: evly79@mail.ru*

Системные преобразования экономики, в ходе которых осуществлялся переход от модели «административно-командного хозяйства» к ее рыночному типу, вызвали трансформацию системы экономических интересов. Произошло вытеснение из

хозяйственной сферы преимущественно административных методов управления экономическими, т.е. переход, прежде всего, к управлению интересами и через интересы. В этих условиях проблема экономических интересов получила новый импульс к развитию. Однако, несмотря на значительное количество работ, связанных с анализом различных аспектов экономических интересов, остается ряд недостаточно исследованных теоретических вопросов. Среди них можно отметить и факторы формирования экономических интересов.

Следует заметить, что сложившиеся в экономической литературе представления о факторах экономических интересов можно разделить на два направления:

1) Согласно первому подходу – интерес представляется как функция одного переменного – собственного эгоизма в разных интерпретациях. У Бентама в форме собственного благосостояния, у Госсена – в форме наслаждения, у маржиналистов – в форме максимизации полезности благ. Данный взгляд отражал процесс выделения экономического интереса из общечеловеческого интереса, который сопровождался становлением, оформлением и развитием социально-экономических институтов.

2) Современному состоянию экономической системы в большей степени соответствует взгляд на экономический интерес как многофакторное явление. Многофакторность интереса формируется, с одной стороны, в ситуации неопределенности, связанной с ограниченностью доступа к информации, а, с другой стороны, в условиях увеличения количества альтернативных вариантов предпочтений субъектов и способов удовлетворения потребностей. Проблема выбора оказывается многофакторной не только с позиции определения целей, но и с позиций средств их реализации.

На наш взгляд, важнейшим фактором, влияющим на формирование экономических интересов, является собственность. Изменение отношений собственности через массовую приватизацию повлияло на экономическую ситуацию в стране, затронуло все без исключения стороны хозяйственной жизни, и тем самым изменило систему интересов. Поскольку отношения собственности меняют не только положение субъектов, но и их потребности, мотивацию хозяйственной деятельности, цели жизнедеятельности, характер интересов, очевидно, что состояние каждого из видов интересов определяется состоянием форм собственности носителей интересов.

Появление частной собственности в России в процессе экономических реформ начала 90-х годов 20 в. означало по существу социальную революцию, в результате которой произошла трансформация общественного строя. В ходе этой трансформации шло зарождение и постепенное становление интереса собственника, который приобретал качества экономической мотивации. Менялась его роль в хозяйственной системе, происходило становление частного интереса.

Однако отношения собственности представляют собой основной, но далеко не единственный фактор формирования экономических интересов. Социально-экономический статус субъекта, а, следовательно, и его интересы, испытывают сильное влияние со стороны еще целого ряда факторов как экономического (профессиональная принадлежность, место в общественной организации труда, размер доходов и т.д.), так и неэкономического (возраст, пол, семейное положение, национальная и религиозная принадлежность) плана. Отличительной особенностью современного этапа развития социально-экономической системы является качественное изменение соотношения между экономическими и неэкономическими факторами формирования, функционирования и развития экономических интересов. Возникает необходимость концентрации экономических исследований не просто на «экономическом» или «рациональном» человеке, а на креативной личности с постоянно развивающимися творческими способностями.

Необходимо отметить, что интерес каждого хозяйствующего субъекта формируется под воздействием не только внутренних, но и внешних факторов – факторов той

экономической среды и тех экономических институтов, где приходится действовать субъектам. Так, на формирование экономических интересов значительное воздействие оказывает информация (информация о наличии информационных ресурсов, возможности их получения о рыночной конъюнктуре, интересах собственников и конкурентов и т.п.). Информация позволяет субъектам своевременно оценить экономическую и социальную ситуацию, правильно определить приоритеты, цели, пути решения задач.

Важным фактором трансформации системы экономических интересов является участие государства в этом процессе, государственное воздействие на процесс формирования экономических интересов. Во всех случаях решающая роль отводится государству. Именно государство способно воздействовать на состояние взаимодействия интересов на всех уровнях. Государственное регулирование системы экономических интересов представляет собой процесс воздействия государства через налоговые, кредитные, финансовые и ценовые механизмы на экономическое поведение субъектов хозяйствования, на их финансовое состояние, на их способности по расширению производства, возможности по установлению хозяйственных контактов с партнерами и расчетов по ним.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что экономические интересы – это сложная экономическая субстанция, на которую оказывает влияние множество факторов. Среди этих факторов наибольшее значение имеет собственность.

Оздоровление экономики России предполагает глубокий теоретический анализ влияния различных факторов на формирование современной системы экономических интересов. Опираясь на научные выводы, полученные в ходе анализа этих проблем, можно будет из множества тенденций развития системы экономических интересов выделить те, учет которых будет способствовать консолидации различных субъектов общества в достижении цели рыночных реформ.

#### **Литература**

1. Вишневецкий Д.Ю. Эволюция системы экономических интересов: понятие, механизм осуществления. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2001.
2. Чернецова Н.С. Теория и методология исследования экономических интересов. – М.: МИЭМ, УЧЛИТВУЗ, 2001.

#### **Использование теоремы Р.Коуза применительно к сфере исключительных прав Забелина И.Н.**

*Орловский государственный технический университет, Россия  
E-mail: guif@ostu.ru*

На долю новых знаний, воплощаемых технологиях, оборудовании и организации производства, в развитых странах приходится от 70 до 85% производства ВВП. Основными формами оценки и признания интеллектуальной собственности являются патенты, авторские свидетельства, ноу-хау, авторские права.

Необходимость выработки и применения институционального подхода к проблеме эффективного распределения прав интеллектуальной собственности связана с институциональными изменениями, с процессом формирования новых институтов собственности в инновационной экономике. В первую очередь, интерес к нематериальным активам обусловлен возможностью получения дополнительного дохода от монопольного использования исключительных прав.

Традиционно термин собственность относится к материальным объектам и составляет юридическую основу вовлечения их в экономический оборот. По – иному право собственности понимается в неoinституционализме. Так А. Алчиан отмечал, что «Права собственности – санкционированные обществом нормы, регулирующие доступ к редким ресурсам». Примечательным в этом определении является, во-первых, то, что используется термин «права собственности», а не «собственность». Согласно Р. Коузу «Не ресурс сам по себе является собственностью; пучок или доля прав по



использованию ресурса – вот что составляет собственность». Во-вторых, то, что определение носит всеохватывающий характер, включая как материальные объекты, так и объекты интеллектуальной собственности [1, с.4].

Определение права собственности, предложенное английским юристом А. Оноре, включающее 11 правомочий, среди которых право владения, право пользования, право управления, право на доход и другие нельзя в полной мере распространить на объекты интеллектуальной собственности. Прежде всего, материальные объекты ограничены в пространстве и их использование связано с владением, физическим обладанием. В отношении же объектов, имеющих нематериальный характер, правомочие «владеть» неприменимо, т.к. нельзя физически обладать идеальными вещами. Правомочие «пользование» не отражает возможность пользоваться результатами интеллектуального труда одновременно неограниченному числу лиц. Аналогичное различие имеется и при осуществлении права «управления», т.к. передав материальный объект в пользование другому лицу, его владелец теряет возможность им пользоваться. В то же время, если передаются права пользования на объекты интеллектуальной собственности, то их владелец может продолжать ими пользоваться. Имеется также ряд расхождений по применению остальных полномочий к объектам интеллектуальной собственности, что и привело к формированию специфической конструкции интеллектуальной собственности, как права.

Содержание интеллектуальной собственности, как права включает в себя права автора (право авторства, право на имя, право на опубликование, право на неприкосновенность) и исключительное прав.

Принято считать, что права автора служат лишь моральным поощрением автора. Это не вполне так, ведь права авторства служат точкой отсчета исключительного права, а поэтому служит установлению правомерности правообладания.

Исключительное право на объекты интеллектуальной собственности по своему содержанию тождественно праву на доход. Именно с ним связаны все вопросы коммерческого использования результатов интеллектуального труда.

Важным моментом в перераспределении прав на интеллектуальную собственность является проблема материального стимулирования авторов.

Сложившаяся в мировой практике традиция, согласно которой патентообладателю выплачивается 25% валовой прибыли, заработанной благодаря лицензии, не всегда эффективна, т.к. зачастую от него скрывается истинный диапазон прибыли. Наиболее перспективным направлением материального поощрения авторов интеллектуальных продуктов являются платежи по роялти. Средняя величина роялти может существенно колебаться по отраслям и странам мира. Так, в фармацевтической промышленности США диапазон роялти составляет 3 – 10%, Германии – 2 – 10%, Франции – 4 – 5%.

В последнее время весьма острой стала проблема распределения прав на продукты интеллектуального труда, созданные в процессе выполнения служебных обязанностей. Здесь происходит столкновение интересов работодателя и непосредственных авторов. Успешное нахождение вариантов морального и материального поощрения создателей объектов интеллектуальной собственности, приемлемых для фирмы и ее сотрудников создает условия для эффективной деятельности в области инноваций.

По большому же счету, согласно теореме Коуза, если создана соответствующая институциональная среда, то не имеет большого значения, кому принадлежит право собственности на объект интеллектуального труда. Важно, чтобы были созданы соответствующие условия «перетекания» прав собственности к экономическому субъекту, способному реализовать его более эффективно. Это означает, что в современной переходной экономике должна быть последовательно осуществлена процедура расщепления правомочий на интеллектуальную собственность и жесткого законодательного их закрепления. Только на этой основе возможно эффективное распределение прав интеллектуальной собственности в инновационной экономике.

## Литература

1. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия круг проблем. – М.: ИМЭМО, 1990. – 46 с.
2. Коуз Р. Проблема социальных издержек//Коуз Р. Фирма, рынок, право. – М., 1993 – с. 87 – 141.

### **Институциональная поддержка процессов трансформации государственной собственности в России**

*Климашова Л.А.*

*Волгоградский государственный университет, Россия*

Процессы трансформации государственной собственности представляют собой институциональные изменения в сфере собственности. Проблема адекватной институциональной поддержки данных процессов особенно актуальна для стран с переходной экономикой, так как здесь ранее сформированная институциональная среда (под влиянием командно-административной экономики) подвергается мощному воздействию рыночных сил.

Целью исследования является рассмотрение особенностей институциональной поддержки процессов трансформации государственной собственности в России. Объектом исследования выступает институциональная среда. Предметом исследования являются социально-экономические отношения между хозяйствующими субъектами и государством по поводу процессов трансформации государственной собственности при переходе к рыночной экономике.

Институциональная поддержка включает в себя формирование необходимых институций, институциональной структуры и инфраструктуры, которые будут поддерживать процесс трансформации.

В изучении институциональной среды процессов трансформации государственной собственности в России нами были получены следующие результаты:

1. Необходимыми институциями для эффективно работающей государственной собственности являются взаимная социальная ответственность между государством и хозяйствующими субъектами, уважение к человеческому фактору, разделение большинством граждан государства общечеловеческих ценностей. [1].

2. Трансформация государственной собственности в хозяйственной системе осуществляется внутрисистемной межуровневой трансформацией основного отношения в трудовые, производственные, а затем в хозяйственные отношения. Основой осуществляемых трансформаций является разрешение внутреннего противоречия собственности между присвоением и отчуждением как исходный импульс движения. [2].

3. Вспомогательная институциональная инфраструктура включает институты и организации, поддерживающие сложный процесс изменения государственной собственности на разных уровнях трансформации. К вспомогательным рыночным институтам трансформации трудовых отношений относятся организации переподготовки кадров и повышения квалификации, профессиональные союзы, биржи труда и т.д. К дополнительным институтам трансформации производственных отношений можно отнести инновационные научные и технологические центры, организации снабжения и сбыта и т.д. Вспомогательными институтами трансформации хозяйственных отношений являются: фонды по управлению федеральным имуществом, специальные министерства по делам участия государства в предприятиях, муниципальные власти, органы контроля над правильностью проведения приватизации и национализации, министерства и ведомства и т.д.

Таким образом, результаты проведенного нами исследования позволяют расширить представление об институциональной среде, поддерживающей трансформацию государственной собственности в России, что может учитываться при дальнейшем реформировании госсектора.

## Литература

1. Хубиев К. "Государственная собственность и условия ее эффективности" // Экономист, 2003, N 1, С. 45-56.
2. Иншаков О.В. Механизм социально-рыночной трансформации и устойчивого развития АПК России. Волгоград, 1995, с. 393.

### **Стратегия развития инноваций в России**

*Колташникова Камила Кирсановна*

*Якутский государственный университет, Россия*

*E-mail: miraiko@mail.ru*

Создание эффективных механизмов защиты экономики России от кризисных ситуаций и обеспечения существования России как целостного самостоятельного государства возможно только на принципиально новой базе с использованием новых технологий и видов коммуникаций.

На сегодняшний день наиболее развитые страны мира практически перешли к постиндустриальному этапу развития, а именно к информационному обществу. Данное общество характеризуется высокой ролью информации в его развитии. Информация является в данное время и целью и средством развития, неким универсальным орудием прогресса. С помощью информации придается значение каждому явлению, то есть окружающая среда приобретает определенный смысл, превращаясь в инфосферу. Информатизация происходит практически во всех сферах жизни общества, полностью изменяя их сущность, переводя их на новый более высокий качественный уровень. А значит, и возникает новая социальная среда со своей присущей ей одной инфраструктурой. Цивилизационная революция, которая имеет место в данное время, может быть названа информационно-коммуникационной. Новая социальная формация, которая возникает как результат этой революции, - это информационное общество, в основе которого находятся информация и инновации.

Продукт информационной экономики представляет собой специфический товар. Этот продукт обладает и ценой, и полезностью для конкретного его пользователя, но кроме этого информационный товар так же полезен и для всего человечества в целом. Информация – это товар, который не может потерять своих качеств, может быть использован многократно, а также не может быть отчужден от собственника. Если использование ресурсов материального мира приводит к их истощению, то информация при ее использовании наоборот в ходе увеличения количества пользователей становится качественно лучше и умножает знания, а значит и саму себя тоже.

Общественное воспроизводство на данном этапе развития цивилизации представляется как воспроизводство новых технологий новых научных знаний, а значит является инновационным. А экономический рост, связанный с инновационным воспроизводством, — рост информационного типа. В настоящее время, когда другие источники практически истощены, экономический рост обеспечивается в основном за счет информационных ресурсов. Источником информационных ресурсов является человек. Поэтому сегодня как никогда становится важным образованность личности, его опыт, а также возможность анализировать, способность приходить к выводам и создавать новое, в том числе и передовые идеи, технологии, товары и услуги.

Россия может достичь уровня развития ведущих стран Запада только в том случае, если соорудит альтернативные западным мощные «информационные полюса», создание которых по времени ограничено первым десятилетием настоящего века и которые могут быть реализованы в виде «Государственной политики в области информационно-интеллектуальной сферы», базирующейся на информационной парадигме и на принципиально новых информационных инновациях.

Пути реализации данной государственной политики могут быть такие решения, как, например, максимальное снижение излишнего регулирования на распространение и

внедрение нововведений, поощрение инвестиций в нововведения со стороны кредитных и иных частных организаций, поддержка исследований, заканчивающихся внедрением нововведений, усовершенствование передачи технологий в малые и средние предприятия и расширение их возможностей для использования этих технологий, реформирование схем субсидирования исследований и разработок с целью укрепления сотрудничества между различными сторонами, участвующими в процессе разработки и внедрения нововведений: исследовательскими центрами, университетами, группами предприятий и частными компаниями.

Российская государственная политика в области информации и инноваций должна быть единой и целостной для всех ее территориальных единиц, только взаимодействуя и кооперируя «информационные полюса» будут иметь шанс на дальнейшее развитие и прогресс. Информационная карта страны должна состоять из множества городов, которые в свою очередь должны быть соединены количественно не уступающими линиями взаимосвязи между ними. Только подобная схема стратегии развития может принести конечный качественный результат.

**Механизмы компенсации негативного воздействия оппортунистического поведения субъектов инвестирования**

*Кривошлыкова Екатерина Владимировна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: myst@rnd.runnet.ru*

Необходимость поиска путей активизации инвестиционной деятельности в реальном секторе экономики Российской Федерации по-прежнему находится в центре внимания экономистов. Все более угрожающий характер приобретают факторы, связанные с возможным массовым выходом из строя основных средств в силу их крайнего износа. Износ производственных фондов в некоторых отраслях достигает 60%. В Ростовской области в течение 2003 г. инвестиционная динамика сохраняла тенденцию к снижению. Объем инвестиций в основной капитал, использованный на развитие экономики и социальной сферы области, составил 22302,0 млн. руб., а индекс физического объема инвестиций в основной капитал — 70,4 % к уровню предыдущего года. Негативное влияние на инвестиционную активность оказали замедление темпов роста промышленного производства, неустойчивое финансовое состояние предприятий, увеличение доли убыточных организаций и другие факторы. Следовательно, основным вопросом, стоящим на сегодняшний момент в инвестиционной сфере российской экономики в целом и Ростовской области в частности, является определение неблагоприятных причин сокращения инвестиционной активности и разработка путей снижения инвестиционных рисков.

В качестве одной из весомых составляющих инвестиционных рисков выступает наличие транзакционных издержек в инвестиционной сфере, что обуславливает рассмотрение возможного роста эффективности инвестиционных вложений на основе использования транзакционного подхода.

В процессе разработки и осуществления инвестиционных проектов участники руководствуются индивидуальными интересами, которые настойчиво преследуют, поэтому их взаимодействие, так или иначе, сводится к проблеме координации интересов. Возможность оппортунистического поведения коренится в природе самого человека и связана, в конечном итоге, со стремлением реализовать собственные экономические интересы. Под риском оппортунистического поведения заемщика понимается сознательное уклонение последним от выполнения своих обязательств перед инвестором по реализации проекта. Оппортунистическое поведение заемщика, как правило, имеет место в части: а) не целевого использования средств (превышение согласованной сметы затрат, использование выделенных инвестиционных ресурсов на цели, не связанные с выполнением проекта); б) сокрытия доходов от проекта (арендная плата, выручка от реализации объекта строительства). Иными словами,

оппортунистическое поведение заемщика практически всегда направлено на сокрытие от инвестора входящих и исходящих финансовых и товарно-материальных потоков, возникающих в ходе реализации проекта.

Одним из механизмов снижения оппортунистического поведения в инвестиционной сфере выступает инвестиционный контракт, основной целью которого является обеспечение эффективности осуществления процесса инвестирования. Идеальным контрактом является самовыполняющийся контракт со встроенными автоматическими процедурами выполнения, поэтому при принятии решения об инвестировании средств в конкретный проект инвестор должен подготовить контракт, максимально возможно приближенный к «исчерпывающему» контракту. Соответственно, принципами, которые лежат в основе инвестиционного контракта, являются: принцип информативной достоверности, принцип обеспечения взаимосвязей, принцип обеспечения сбалансированности, принцип обеспечения эффективности, принцип обеспечения ликвидности.

При выборе инвестиционного проекта из альтернативных вариантов и непосредственное осуществление инвестиционного процесса предполагает обладание инвестором необходимой информации, приобретаемой в соответствии с правилом предельного анализа и отвечающей требованиям актуальности и достоверности. В зависимости от имеющейся информации инвестор выбирает адекватный способ снижения риска не целевого использования средств и сокрытия доходов от инвестиционного проекта.

Важным инструментом снижения инвестиционных рисков выступают институционально-правовые основы осуществления инвестиций, разрабатываемые как на федеральном, так и региональном уровнях с целью регламентации взаимоотношений субъектов инвестирования и активизации инвестиционной деятельности.

### **Информационное общество: логика развития и принципы исследования**

*Курышева Анна Александровна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: myst@rnd.runnet.ru*

Современное общество характеризуется значительно возросшей ролью информационных ресурсов во всех сферах деятельности, и, в частности, в экономической. Отнесение необходимости исследования информационной составляющей к числу экономических задач обосновано тем, что экономика – это наука о человеческом выборе, а выбор всегда определяется исходя из имеющихся сведений и располагаемых ресурсов. Ограниченность и асимметрия – две общих предпосылки человеческой деятельности, без учёта которых научное исследование любой сферы общества становится бессмысленным. Характеризуя отношения людей к нематериальным и материальным благам, они определяют степень их экономического характера. Таким образом, информация выступает в роли экономического блага.

Основной вопрос заключается в том, может ли информация являться товаром, и если да, то при каких условиях. В этом отношении нас интересуют несколько пунктов: ограниченность информации как ресурса; ценность информации как нематериального блага; предельная полезность; делимость и границы использования; степень однородности; степень «рыночности» характера информации.

Проведенный анализ показал, что в силу определённых условий развития общества информация может представлять собой экономическое благо. Характеристики информации как экономической категории позволяют сделать вывод, что по ряду свойств она отличается от «нормального» материального товара.

Анализ общетеоретических характеристик информационного общества предполагает системный взгляд на формирующееся общество, для чего целесообразно применить структурно-функциональный анализ в его классическом варианте.

На наш взгляд, наиболее приемлемый и общеупотребимый термин, который адекватно отражает природу сегодняшнего этапа поступательного развития

человечества, – «информационное общество». Как отмечает А.Н. Авдулов, есть вполне достаточные основания считать это словосочетание «адекватно отражающим характерные особенности современного этапа и тенденции дальнейшего общественного развития» [2]. Сегодняшнее общество можно назвать информационным в том смысле, что средства передачи, интерпретации и обработки информации находят чрезвычайно широкое применение в разнообразных сферах жизнедеятельности.

С точки зрения влияния информации на экономическую деятельность следует также обозначить её роль в процессах производства и обмена. Информация в процессе производства экономически значима только в том случае, если она способна послужить источником знаний, имеющих ценность на данный момент; экономическая роль информации в процессе обмена связана со снижением возможных потерь, связанных с неопределённостью рыночных сделок. Данный вывод можно эксплицировать на любую сферу человеческой деятельности: в частности, процесс производства, как и процесс обмена, в равной степени должны осуществляться с учётом симметричности распределения информации: если нам заранее известно, что информация устарела, мы не будем использовать её в производственных целях, так же как не будем вступать в обмен, если уже информированы о низком качестве товара.

### **Литература**

1. Metcalfe, J.S. Evolutionary Economics and Technology Policy // *The Economic Journal*, 1994, Vol. 84, No. 425. P. 933.
2. Авдулов А.Н. Введение // *Современные информационные технологии и общество: Реф. сборник*. М., 2002. С. 7.

### **О проблеме «теневой институциональной ловушки»**

*Лешкевич В.В.*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: eshkevicht@mail.ru*

В контексте определения приоритетов эффективного управления огромное значение имеет изучение переднего края экономической науки, ее наиболее актуальных проблем, встающих в ногу с реальной хозяйственной практикой. Современные исследователи отмечают совершенно новое явление — движение к состоянию «теневой институциональной ловушки» [1], которое возникает, если в «теневую экономику» втягивается значительное количество людей и ее масштабы разрастаются. В силу достаточно обширного сектора «теневой экономики» ее называют «второй экономикой». По оценкам исследователей, разброс разросшихся масштабов теневой экономики колеблется от 18%-23% ВВП — в официальной статистике, до 50%–70%, декларируемых российскими правоохранительными органами [2]. Суть «теневой институциональной ловушки» в том, что функционировать в сфере «затемнения» тем выгоднее, чем больше людей в нее включено. Если порог включенности достигает 40% трудоспособного населения, возникает «эффект воронки» — сползания в сектор неформальной экономики. Институциональный уровень анализа показывает, что этому способствует механизм аддитивности, которым обладает сектор «теневой экономики». Он содержит в себе потенциал дополнения официальной экономики до уровня, необходимого для поддержания жизнедеятельности, из ресурсов функционирования неформального сектора. Примечательно, что при обозначении теневых экономических процессов предлагается использовать более нейтральный термин, а именно, «иррегулируемая экономика», под которой понимается деятельность экономических агентов, не подчиняемая регулярным правилам и законам, т.е. ненаблюдаемая, неконтролируемая или каким-либо образом скрытая от государственных органов управления.

В ситуации распространения «теневых отношений» важно воспринимать этот сектор не как «черную дыру», а понимать его структурирование. Существуют различные подходы к выявлению параметров «теневой экономики». Например, выделяются: неофициальный сегмент (подсобные хозяйства и самозанятость), неформальный

(неконтролируемая деятельность, сознательно укрываемая от налогообложения) и криминальный сегмент (экономическая деятельность с элементами насильственного принуждения и запрещенная законодательством). По отношению к официальной экономике различают внутреннюю и параллельную экономику. Под внутренней - понимаются встроенные в официальную экономику «теневые отношения», связанные с официальным статусом их участников. «Теневая экономика» трактуется с этой точки зрения как нерегистрируемая деятельность тех же самых агентов, которые действуют и в регистрируемой части экономики. Параллельная (вторгающаяся) экономика - это «теневые отношения», не связанные с официальным экономическим статусом их участников, это особый сектор со специфической производственной функцией, где занята без официальной регистрации часть рабочей силы.

Иногда сам рост экономики связывают с ростом теневой активности. Есть данные, фиксирующие, что наименьшая теневая активность наблюдается на благополучных предприятиях и достигает около 11%. На предприятиях, только стремящихся к подъему, теневая экономическая активность работников достигает 62%. К источникам возникновения неформального сектора экономики относят неадекватные способы регулирования (как пере-, так и недорегулирование бизнеса государством) и в связи с этим противостояние государства и экономического субъекта. Социологические опросы фиксируют, что более 80% респондентов не надеются на защиту государства и закона. Весьма распространена, так называемая, демонстрационная активность, когда субъект экономического процесса декларирует необходимость следования формальным институциональным нормам, а сам в своей жизнедеятельности руководствуется по большей части неформальными правилами. Исследователи подчеркивают, что линия водораздела между формальной и неформальной частями экономики подвижна и извилиста. Ключ к снижению теневой активности и возможности избежания «теневой институциональной ловушки», в повышении адекватности государственного регулирования в целом, сопровождающемся процессами ее легализации и институционализации.

### Литература

1. Глинкина С., Клейнер Г. «Высветление» экономики и укрепление национальной безопасности России // Российский экономический журнал, 2003, №5-6. С. 6.
2. Исправников В. Куликов В. «Как «высветлить» теневую экономику?» // Российский экономический журнал, 1997, №5-6; Исправников В. ««Теневые» параметры реформируемой экономики и антикризисный потенциал среднего класса» // Российский экономический журнал, 2001, № 3.

### Экономический анализ тенденций и факторов трудоголизма

*Мартынова Александра Павловна*

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

Трудолюбие, трудовой энтузиазм, любовь человека к своей работе в современном обществе рассматриваются как положительные явления. Однако если человек приносит в жертву работе все свое время, семью, дом, друзей, книги, музыку, кино, путешествия, любимые хобби, это уже становится серьезной проблемой – проблемой трудоголизма. Чрезмерная психологическая зависимость от работы приводит к негативным результатам для человека. Разлад во взаимоотношениях с родными и друзьями, переутомление, проблемы со здоровьем, потеря способности получать удовольствие от жизни – вот далеко не полный список последствий трудоголизма. На первый взгляд это может показаться парадоксальным, но трудоголики далеко не всегда являются хорошими работниками. Постоянно накапливающаяся усталость рано или поздно приводит к снижению производительности труда, раздражительности. Неуживчивость и негибкость трудоголиков не способствует установлению хороших отношений в коллективе.

Трудоголизм – сложное и неоднозначное явление, включающее в себя как психологический, так и социально-экономический аспекты. Психология рассматривает трудоголизм как результат определенных психологических проблем личности.

Трудоголизм – это форма невроза навязчивых состояний, или психастении, заключающаяся в том, что работник пытается отвлечься от определенных психологических проблем или от последствий некой психологической травмы, отдавая все силы и время работе. С точки зрения экономики можно дать следующее определение трудоголизма. Трудоголизм – это устойчивое предпочтение работником трудовой деятельности досугу (вплоть до ситуации, когда досуг становится антиблагом), проявляющееся в увеличении продолжительности рабочего времени по инициативе работника значительно за пределы законодательно установленных или оговоренных в трудовом контракте норм, или среднего времени.

С позиций экономики трудоголизм может быть оценен через продолжительность рабочего времени. Одним из самых существенных признаков трудоголизма можно считать продолжительную работу сверхурочно, поскольку трудоголики склонны много и интенсивно работать. Сверхурочная работа является чрезвычайно распространенным феноменом современного рынка труда, как в России, так и во многих зарубежных странах. В частности в России по данным RLMS регулярно работают сверхурочно более половины занятого населения, причем свыше 15% из них работают свыше 200 часов в месяц. Средняя продолжительность сверхурочной работы составляет около 40-45 часов в месяц, и на протяжении 90-х годов просматривалась тенденция к увеличению продолжительности сверхурочной работы.

Обобщение результатов, полученных в ходе эконометрического анализа решения о сверхурочной работе (на базе данных RLMS) позволяет сделать следующие выводы. Трудоголизм и сверхурочная работа как его непосредственное внешнее проявление оказываются связаны, прежде всего, с особенностями трудовой деятельности. Предпосылкой для сверхурочной работы становится как труд, требующий творческого подхода к выполнению, приложения интеллектуальных усилий, связанный с необходимостью принятия решений, так и труд в сельском хозяйстве, в сфере обслуживания, в торговле, объективные особенности которого требуют более продолжительной работы. Кроме того, сверхурочная работа, по всей видимости, дает возможность получить дополнительный доход таким группам работников, как квалифицированные и неквалифицированные работники промышленности. Однако сверхурочная работа получает широкое распространение только при условии отсутствия контроля над соблюдением трудового законодательства, которое довольно жестко ограничивает возможность сверхпродолжительной работы.

Существование объективных предпосылок для удлинения рабочего времени, связанных с характером самой работы, со спецификой профессиональной деятельности делает очевидным тот факт, что по крайней мере для части работников, сверхурочная работа выгодна. Безусловно, ряд работников подвергается настоящей эксплуатации со стороны работодателей и для них желательно ограничение трудовых нагрузок. Однако для других сверхурочная работа сопряжена с реальной возможностью увеличения доходов и благосостояния. Что касается трудоголиков, то для них работа сама по себе является благом. Трудоголизм несет в себе много негативных черт. Но возникает вопрос: Целесообразно ли бороться с трудоголизмом путем законодательного ограничения сверхурочной работы? Или эта проблема может быть решена только на индивидуальном уровне с участием психологов? В любом случае, в России действующие законодательные нормы в отсутствие реального государственного контроля в целом ряде секторов экономики не являются эффективной мерой ограничения продолжительности сверхурочного рабочего времени. Вместо сокращения распространения сверхурочной работы достигается только ее неподконтрольное распространение, видимо, на неформальной основе. Это, скорее всего, менее выгодно работникам, снижает для них возможности защиты своих интересов и, что вполне вероятно, может приводить к отсутствию адекватной оплаты за сверхурочную работу. Возможно, есть смысл в пересмотре трудового законодательства в вопросах регулирования рабочего времени в сторону смягчения ограничений его продолжительности.



## **Использование сравнительного анализа в экономических исследованиях**

*Медведев Иван Петрович*

*Финансовая академия при Правительстве РФ, Москва, Россия*

*E-mail: medvedev@thu.ru*

Сравнительный анализ является методом, который позволяет представить экономическую реальность, как определенным образом упорядоченную совокупность, выделить общие черты или сходства, меру и степень различий в реальном многообразии.

Сферой применения сравнительного анализа являются те ситуации, когда сущностное определение дать невозможно или не требуется, а в центре внимания находятся проблемы различий, особенностей, специфики.

С точки зрения логической неоднородности сравнительный анализ разделяется на три направления: формально-логический прием, составляющая общетеоретического метода и особый логико-содержательный подход.

Первый вариант – формально-логический прием. Он ограничивается требованиями логической корректности при выборе «образа» для сравнения и не увязывается с определенной теоретической концепцией или проблемой, он находится в рамках умозаключения здравого смысла. Результаты подобного сравнения окончательные выводы не определяют.

Второй вариант – сравнение как составляющая часть общенаучного метода. Здесь в выборе «образа» сравнение увязывается с общей концепцией, а задачей теории является создание упорядоченной картины реальности в рамках изучаемой проблемы. «Образ» заимствуется из абстрактно теоретического исследования (теории молодой исторической школы, сравнительный Анализ Лукса или Аоки) либо из других социальных, психологических или технократических исследований (теории Веблена, Гэлбрейта, Гручи, Уитмена, Монтиаса и др).

Третий вариант сравнения представляет собой наиболее глубинную по своему логико-содержательному характеру специальную теоретическую разработку «образа» как некоего особого логико-содержательного конструкта, который образуется пересечением, синтезом категорий абстрактной экономической теории и иной (истории, психологии, права, организационной науки, антропологии и пр.) теории. Задачи исследования здесь формулируются максимально конкретно или значительно более конкретно (Лист, Морган, Маркс, Вебер, Ойкен, Поланьи, Бэгингем, Элиот, Коуз, Уильямсон и др.), чем во втором случае, поскольку определяющую роль играет социально-экономический контекст. Здесь увязывается проблема и ситуация.

Отталкиваясь от критерия научной продуктивности как возможности получения новых и служащих практическим целям выводов, обеспечивающим достоверность, выделенные варианты сравнительного анализа (формально-логический прием, составляющая общетеоретического метода и особый логико-содержательный подход) распределяются по степени ее возрастания следующим образом.

Первый вариант – применение сравнения как формально-логического приема, продиктовано лишь здравым смыслом в конкретной ситуации. Такое сравнение служит лишь вспомогательной процедурой, дополнительным аргументом, иллюстрацией и не определяет характер теории и ее конечные цели.

Второй вариант – сравнение как составляющая общетеоретического метода служит, как правило, целям описания форм явлений или протекания процессов (сравнительный анализ экономических систем в неоклассической, или, кейнсианской традиции, или теории молодой исторической школы).

Третий вариант – сравнение как особый логико-содержательный подход в зависимости от его теоретического содержания, может объяснять определенную историческую ситуацию (Л. Морган, К. Поланьи), диагностировать ее

(неоинституциональная теория организации) или давать нормативно-ценностную оценку, исследуемой проблеме (ордолиберализм).

Таким образом, сравнительный анализ заслуживает особого внимания, т.к. пространство экономической науки не заполняется полностью созданием системы законов и категорий, а также предполагает наличие специальных исследований, позволяющих разобраться в этом многообразии, к которым с полной уверенностью можно отнести и сравнительный анализ.

### **Литература**

1. Шапиро Н.А. Экономическая компаративистика: этапы и направления развития. – М., Высшая школа, 2001.
2. Куликов В.В. Принципы исследования возникновения и становления социалистических производственных отношений / О системе категорий и законов политической экономии. М., 1973.
3. Кондаков Н.И. Логический словарь-справочник. М., 1975.
4. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Введение в компаративистику: исследование и сравнительный анализ социально-экономических систем: методология, теория, применение к переходной экономике. Учеб. Пособие. М., 1997.

### **Инвестиционный климат в России: проблемы, решения, перспективы**

*Платонов Сергей Александрович*

*Братский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: pla-sergey@rambler.ru*

Вопрос об инвестиционном климате в России на сегодняшний день актуален как никогда прежде. Возможно, именно от него больше всего зависит будущее российской экономики. «Этот вопрос находится постоянно в зоне особого внимания государственной власти, Правительства Российской Федерации», — подчеркнул президент России Владимир Путин, выступая на прошедшей 30 октября 2003 года встрече с представителями российских и зарубежных инвестиционных компаний.

В своем ежегодном послании Федеральному Собранию РФ президент поставил задачу об удвоении ВВП за десять лет, а это означает, что ежегодный рост ВВП в России должен быть не менее 7–8%. Очевидно, что решить эту задачу можно только при масштабном притоке инвестиций.

Однако для привлечения иностранных инвестиций как раз нужен благоприятный инвестиционный климат, столь благоприятный, чтобы стимулировать сбережения и чтобы Россия получила предпочтение на международном рынке капитала. Только в этом случае приток иностранных инвестиций будет дополнен прекращением оттока капитала отечественного (по последним подсчетам ЦБ РФ чистый приток прямых иностранных инвестиций в Россию в 2003 г. был отрицательным (-\$200 млн.)).

Безусловно, в прошедшем году в России наблюдалась активизация иностранных инвесторов, и темпы экономического роста, которые мы получили (около 7%), в значительной мере связаны именно с оживлением инвестиционной деятельности, однако в силу определенных обстоятельств «инвестиционного бума» не получилось.

Одним из основных факторов, определивших рост инвестиций, явилась благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура (в первую очередь высокие мировые цены на энергоресурсы и другие товары российского экспорта). Также особое значение имел тот факт, что 19 июня Россия стала полноправным членом Международной группы по борьбе с финансовыми злоупотреблениями FATF (Financial Action Task Force). Как заявляет сайт Русского экономического общества, «FATF положительно оценила систему противодействия легализации преступных капиталов, созданную в России, и рекомендовала использовать российский опыт и в других странах, где создаются

подобные системы». И, наконец, сюрприз российским властям сделало международное агентство Moody's, присвоив России долгожданный кредитный рейтинг (объем торгов по акциям на ММВБ в день новости оказался рекордным за всю историю биржи — около 830 млн. долларов), и это при том, что финансовые аналитики ожидали этого события только после президентских выборов.

«Эволюцию (в России) уже почувствовали во всем мире», — заявляет автор программной статьи в The Financial Times “Инвестиции в Россию. Прибыли уже превышают риски”. И приводит в пример макроэкономическую и политическую стабильность последних четырех лет, уверения российских властей в том, что итоги приватизации не будут пересматриваться, рост финансовой прозрачности российского бизнеса в целом, а также приток профессиональных менеджеров в сферу управления. Но инвестиционный климат — это совокупность большого количества факторов.

В их числе: природные ресурсы и состояние экологии; качество рабочей силы; уровень развития и доступность объектов инфраструктуры; политическая стабильность и предсказуемость, вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств; макроэкономическая стабильность: состояние бюджета, платежный баланс, государственный, в том числе внешний долг; качество государственного управления, политика центральных и местных властей; законодательство, полнота и качество в плане регулирования экономической жизни, степень либеральности; уровень соблюдения законности и правопорядка, преступность и коррупция; защита прав собственности, уровень корпоративного управления; обязательность партнеров при исполнении контрактов; качество налоговой системы и уровень налогового бремени; качество банковской системы и других финансовых институтов; доступность кредитования; открытость экономики, правила торговли с зарубежными странами; административные, технические, информационные и другие барьеры входа на рынок; уровень монополизма в экономике.

Цель нашей работы заключается в том, чтобы исследовать каждый из этих факторов, а также проследить тенденции их изменения в последние годы. На основе полученных данных мы попытаемся дать комплексную оценку инвестиционному климату в России и представим рекомендации по его улучшению.

## **Развитие транснациональных финансово-промышленных групп как перспектива экономической интеграции стран СНГ**

*Пустырева Наталья Николаевна*

*Дальневосточный государственный технический университет, Россия*

*E-mail: .pustyreva\_natali@mail.ru*

Процессы мировой интернационализации производства и глобализации экономики продолжают развиваться нарастающими темпами. Число транснациональных корпораций (ТНК), являющихся основным средством развития этого процесса, постоянно растет, как и их влияние на развитие мировой экономики.

Проблема создания новой системы функционирования предприятий базовых отраслей промышленности и их взаимодействия на экономическом пространстве Содружества обусловлена необходимостью успешного вхождения в мировое хозяйство. Одно из центральных мест в преобразовании экономик стран СНГ должны занять транснациональные финансово-промышленные группы (ТФПГ), функционирующие в производственной, инвестиционной, коммерческой и финансово-кредитной областях.

В государствах Содружества формирование системы транснациональных корпораций, ориентированных на реализацию промышленных и социальных приоритетов, развитие взаимовыгодной торговли, создание общих товарных и финансовых рынков определено важным фактором повышения эффективности функционирования экономического комплекса. Так, в Соглашении о создании Платежного Союза государств-участников Содружества (21.10.94 г.) сторонами принято обязательство по созданию

благоприятных кредитно-банковских и валютно-финансовых условий для становления и развития транснациональных структур. В настоящее время на территории большинства государств Содружества функционируют около 60 МФПГ и ТНК (в 1998 году их было 32), объединяющих в своих составах почти 1300 предприятий, организации, коммерческих и финансовых структур [1]. Деятельность МФПГ и ФПГ свидетельствует, что объединение технологически и экономически взаимосвязанных производственных, торговых и финансовых предприятий позволяет сконцентрировать усилия и инвестиции на решение крупных проектов, наладить производство продукции, способной конкурировать на международных рынках. Например, корпорация «Нижегородские автомобили», объединяющая предприятия Белоруссии, Киргизии, России, Таджикистана, Украины, производит изделия 20 наименований: грузовые, легковые и специальные автомобили, автобусы, рефрижераторные прицепы, гусеничные транспортеры, автомобильные двигатели, шины и резинотехнические изделия, агрегаты и комплектующие.

В дальнейшем в целях повышения устойчивости и расширения сфер деятельности, ТФПГ Содружества могут преобразовываться в горизонтально интегрированные группы, способные взять под контроль высокотехнологичные секторы промышленности смежных отраслей и обеспечить сопутствующие услуги – маркетинг, рекламу, сбыт, сервисное обслуживание, поддержку [2]. При этом повышение роли банковских, торговых и иных структур в ТФПГ будут определяться общим ходом экономических реформ и развитием соответствующих сфер на территории СНГ.

В числе основных задач, которые ТФПГ призваны решить на экономическом пространстве Содружества, следует отметить совместные производства, финансирование крупных инвестиционных проектов и НИОКР, техническое содействие, взаимные лицензирование и кредитование, общий маркетинг продукции и услуг. Необходимо подчеркнуть, что развитие ТФПГ отвечает как интересам промышленных, финансовых и иных хозяйственных структур стран СНГ, так и интересам отдельных государств и Содружества в целом — восстановление на новой основе оправдавших себя традиционных взаимосвязей хозяйствующих субъектов, придание импульса процессам политического сближения стран СНГ ввиду высокого взаимопроникновения национальных экономик и формируемой на этой основе общности интересов.

Особую актуальность объединение усилий российских хозяйствующих субъектов и субъектов других государств – участников СНГ в рамках ТФПГ приобретает в связи с консолидацией крупных зарубежных компаний в экономической экспансии на традиционные рынки стран Содружества. Национальным производителям приходится конкурировать с мощными интегрированными структурами, корпорациями, концернами, консорциумами.

Потенциал МФПГ и ФПГ в государствах Содружества используется не в полной мере. Необходимы меры государственного содействия и пути развития ТФПГ Содружества ввиду нестыковки национальных законодательств, пробелов в межгосударственной нормативно-правовой базе и иных аспектов, требующих согласования.

### **Литература**

1. Анализ социально-экономического развития региональных объединений стран СНГ и этапы формирования / М.: «Финстатинформ», 2001.с.65
2. Мельников В., «Перспективы развития транснациональных финансово-промышленных групп» // Проблемы теории и практики управления, 2000, №3

### **Страховой рынок России и тенденции его развития**

*Рабаданов Рамадан Магомедтагирович*

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

*E-mail: ezs-ves@mail.ru*

До настоящего времени человечество не придумало более эффективной формы защиты имущественных интересов граждан, чем страхование.

Страхование - это особый механизм рыночной экономики, который способствует «сглаживанию» негативных экономических положений, а также является потенциальным инвестором, способным вкладывать реальный капитал в развитие отечественной индустрии. Эффективный рынок страхования способствует повышению устойчивости экономики страны.

Рост доходов населения, стабилизация финансовой системы государства, снижение инфляции в середине 90-х гг. давали надежду на ускоренное развитие страхового сектора. Однако финансовый кризис 1998 г. отодвинул реализацию этого сценария на более отдалённую перспективу. Невзирая на потери от кризиса, уже в 1999 г. страховая отрасль продемонстрировала сверхвысокий рост сборов премий.

Начинается новый этап развития страхового бизнеса в России, где усиления конкурентной борьбы на внутреннем рынке привели к концентрации капитала в отрасли.

Страхование в России становится важнейшим сегментом рыночных экономических отношений.

Среди наиболее позитивных тенденций важно отметить поглощения и слияния, инициированные российскими компаниями в странах СНГ, которые позволят им расширить клиентскую базу, выйти на новые рынки, а также получить большие возможности для привлечения инвестиционных и финансовых ресурсов.

На современном этапе, введение общеобязательных видов страхования становится одним из важнейших факторов развития страховой отрасли.

Введение ОСАГО во многих европейских государствах, повысило интерес к другим видам страхования со стороны частных потребителей.

Таким образом, государственное регулирование продолжает оставаться одним из важнейших факторов развития страхования в России, стимулируя приобретение услуг.

Уменьшение пополняемости государственного бюджета, привело к ситуации, когда здравоохранение оказалось в условиях острейшего дефицита финансовых средств.

Развитие добровольного медицинского страхования (ДМС), является неотъемлемой частью системы финансирования здравоохранения.

В ближайшие годы классическое страхование жизни станет одним из главных ресурсов в развитии российского рынка страхования, так как, находится у истоков своего развития. Отсутствие долгосрочного страхования жизни, одна из самых больших ошибок в социально-экономической политике государства.

Наряду с процессами глобализации мировой экономики, следовательно, и страховой сферы при вступлении России в ВТО согласно генеральному соглашению и реализации основных принципов ВТО: свободного движения капитала, товаров, рабочей силы и услуг возникает вопрос вхождения иностранных страховщиков и их деятельности в Российской Федерации.

Россия должна уже сегодня, готовится к этим процессам, вырабатывая стратегию своего развития, то есть, экономика должна быть, подчинена процессу качественной подготовки и реформированию страховой отрасли.

Главной задачей страховщиков является наращивание своих капиталов, увеличение страхового поля деятельности, увеличение и внедрение новых страховых продуктов и их качественного обслуживания, так как, сегодня в стране страхованием охвачено всего 20% потенциальных рисков.

России еще предстоит пройти долгий путь совершенствования страховой деятельности, как это делали страны с развитой рыночной экономикой. Поэтому, важнейшими условиями развития являются: совершенствование законодательной базы, введение международных стандартов финансовой отчетности, повышение платежеспособного спроса на страховые услуги, выработка последовательной реализации научно-обоснованной политики, стимулирование количественного и качественного развития клиентской базы.

## Литература

1. Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес. Словарь-справочник. М.,2000,с.200.
2. //Бюллетень Комитета по международным делам Всероссийского Союза Страховщиков .2000,№1,С.37-40.
3. //Страхование в России: оценка и прогнозы. Объединённая Финансовая Группа.2002, №11,С.26-29.
4. // Страховое Дело.М. 2000 - 2003 гг.
5. // Страховая газета. Обзор страхового рынка России.М. 2000 – 2003 гг.
6. // Ведомости.М. 2000 - 2003 гг. .
7. // «Эксперт РА».М .1999 – 2004 гг.

### **Специфика отношений и прав собственности в трансформационной экономике России**

*Сотников Сергей Иванович*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: petrix@inbox.ru*

Отношения собственности оказывают существенное влияние на развитие любой экономической системы. Актуальность, существенность для хозяйственной системы этой проблемы кажется очевидной, не требующей доказательств. Недаром в последнее десятилетие получила быстрое и широкое распространение «экономическая теория прав собственности», рассматривающая влияние различных пучков прав собственности на развитие хозяйственной системы. Исходным пунктом этой теории является теорема Коуза («если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то структура производства будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода»). Из этой теоремы можно достаточно просто сформулировать весьма важное для понимания сути трансформационной экономики следствие: во всякой экономике, где велики трансакционные издержки и слабо специфицированы права собственности, распределение прав собственности оказывает существенное влияние на экономику. Поскольку же эти права являются не чем иным, как конкретизацией, проявлением отношений собственности, постольку и отношения собственности оказываются значимыми для функционирования такого рода экономических систем. Так как на сегодняшний момент в российской экономике еще высоки трансакционные издержки и очень слабо специфицированы права собственности, то можно сделать вывод, что наша страна еще не полностью преодолела переходное состояние.

Отношения и права собственности носят трансформационный характер. Им соответствует чрезвычайная подвижность и изменчивость. Точно так же отличны от традиционных и «пучки прав собственности». В условиях кризиса и трансформации сложилась ситуация, в которой с формально-правовой и содержательно-экономической точки зрения никто толком не знает, какими правами собственности и на что он обладает, перед кем и за что несет ответственность и т. п. При переходе к новому состоянию экономической системы отношения собственности строились не с нуля, а на базе тех отношений, которые существовали при высокой степени огосударствления и бюрократического отчуждения работника от средств производства. Основной пучок прав собственности был поделен между верхушкой бюрократической иерархии и хозяевами «теневой экономики». Все это и по сей день оказывает огромное влияние на формирование новых отношений собственности. Нельзя упускать из виду еще один важный фактор, влияющий на формирование отношений собственности, а именно разрыв форм и экономического содержания собственности (например: то, что понималось под государственной собственностью, оказывалось частной собственностью группы чиновников).

Несмотря на то, что США, Европейский союз, мировое сообщество в целом признали рыночный характер российской экономики, она еще в значительной мере носит трансформационный характер. Известно, что деятельность субъектов рынка в нашей стране часто не подчиняется не только стандартным экономическим, но и юридическим законам. Отдельные отрасли монополизированы и до сих пор не знают, что такое конкуренция, а другие гибнут под натиском импорта. Права собственности защищены настолько слабо, что характеристика российской экономики как «экономики физических лиц» еще сохраняет актуальность. Размер собственности и экономический успех определяется не столько коммерческими способностями, сколько близостью предпринимателя к власти, так что разделение государства и экономики, на сегодняшний день, скорее нормативная модель, чем реальность.

Экономическая основа любой рыночной экономики – частная собственность, а о ней не может идти и речи без наличия у государства функций защиты собственности и качественной нормативно-правовой базы. Российская экономика не сможет называться рыночной, пока не будут созданы все условия для нормального функционирования частной собственности.

### **Институциональные детерминанты собственности**

*Тальнишних Мария Константиновна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: mariatal@mail.ru*

Экономистов всегда интересовали причины и механизм преобразования общественной собственности в частную. Детально проследить этот процесс позволяет институциональная структура собственности, которая формируется под воздействием двух детерминант.

Первая – это базовые отношения, или отношения первого порядка. Эти отношения, как правило, включаются в определение прав собственности, и простейшее представление о наборе этих отношений связано, к примеру с пучком из одиннадцати правомочий Оноре.

Вторая – обслуживающие отношения, которые обеспечивают нормальное функционирование базовых. Этими отношениями являются иммунитет собственника, то есть его право рассчитывать на защиту своей собственности, и власть чиновников, которая предполагает способность изменять правила, касающиеся притязаний собственника и обязанностей несобственника.

То есть вторая детерминанта – это отношения между собственниками и несобственниками, с одной стороны, и лицами, которые обеспечивают соблюдение прав собственности, т. е. чиновниками, с другой. Отношения второго уровня оказывают решающее влияние на процесс создания и функционирования прав собственности.

Участниками этого процесса являются: потенциальные владельцы, желающие получить права собственности; лица, которые будут обязаны уважать эти права; и чиновники, которые устанавливают соответствующие правила.

Если допустить, что все эти субъекты максимизируют полезность, то можно сформулировать условия, необходимые для возникновения прав собственности:

**УСЛОВИЕ 1.** Редкость. Если блага являются свободными, то рациональные владельцы отказываются от собственности. Но в случае, если блага являются редкими и, следовательно, имеют ценность, владельцы будут добиваться предоставления прав на них.

**УСЛОВИЕ 2.** Чиновники должны иметь стимулы признать это право. Их желание устанавливать и закреплять права зависит от получения ими чистого выигрыша, т.е. налоговых поступлений и знаков благодарности от владельцев прав за вычетом издержек соблюдения прав собственности. Этими издержками являются лица, несущие обязанности, т.е. несобственники, которых чиновники обяжут соблюдать данное право. Если лица, несущие обязанности, будут принципиально против установления прав собственности, то принуждение к их соблюдению обойдется чиновникам чрезвычайно дорого.

Отсюда вытекает УСЛОВИЕ 3. Лица, несущие обязанности, уважают право собственников.

Учет этих трех условий позволяют детально проследить процесс создания прав собственности. Как это происходит?

Пока ресурс не является редким, он находится в общей собственности. Когда использование ресурса интенсифицируется, это приводит к его истощению. По идее в результате этого пользователи лоббируют предоставление прав собственности государством, чтобы иметь возможность более эффективно его использовать.

Но может возникнуть ситуация, когда издержки каждого отдельного собственника по лоббированию своего права могут превысить его выгоды от спецификации собственности. И тогда потенциальные собственники не будут иметь стимулов к закреплению частной собственности на ресурс.

В таком случае инициатива может исходить от чиновников. Они предоставят владельцам право собственности и обяжут других лиц уважать эти права.

Для иллюстрации данного теоретического вывода можно рассмотреть современный пример: формирование собственности на временные воздушные коридоры в перегруженных аэропортах США. Коридор – это право на посадку и взлет в течение определенного периода времени.

В 1926 г. Соединенные Штаты заявили о праве на свое воздушное пространство, которое стало своеобразным активом общего пользования. В начале 1960-х гг. с изобретением реактивного двигателя воздушное сообщение резко активизировалось и появились признаки редкости: перегруженные аэропорты. Эта перегруженность негативно сказалась на прибылях авиалиний.

Ведомство, функцией которого был надзор за воздушным сообщением, учредило специальные комитеты, которые состояли из представителей всех авиакомпаний-пользователей, и распределяли воздушные коридоры. Причем, если авиакомпании не использовали какие-то из выделенных им коридоров, то они передавались другим авиакомпаниям, по принципу «используй, или потеряешь». Поэтому компании использовали коридоры даже в убыток. То есть распределение ресурса было крайне неэффективным.

По идее авиакомпании должны были добиваться предоставления им собственности на воздушные коридоры, чтобы иметь возможность более эффективного их использования. Но они этого не делали. Почему?

Дело в том, что те компании, которым комитет предоставлял коридоры, боялись их потерять и не хотели платить за то, что сейчас предоставлялось им бесплатно. Им не нужна была собственность. А для компаний, не отобранных комитетом по составлению расписания, индивидуальные издержки лоббирования значительно превышали непосредственные выгоды от спецификации.

И тогда создание прав собственности инициировали чиновники. Было создано новое ведомство, конкурирующее с прежним. Чиновники нового ведомства хотели получить политические очки от проведения приватизации и предложили авиакомпаниям, желавшим сохранения status quo, т.е. не хотевшим закрепления прав собственности, покровительство при переходе к рынку. Тогда эти авиакомпании согласились наравне с остальными добиваться собственности на коридоры. В результате издержки лоббирования взяли на себя все авиакомпании, что значительно снизило их удельный вес для каждой отдельной компании. И выигрыш от приватизации стал для каждой из них ощутимым. Итогом стало получение ими права купли-продажи воздушных коридоров.

Из примера видно, что отношения второго уровня, хоть и являются обслуживающими, играют важную роль в механизме трансформации общественной собственности в частную.



## Особенности российской институциональной структуры *Чернобровкина Ирина Сергеевна*

*Ростовский государственный университет, Россия  
E-mail: sunrise03@inbox.ru*

Теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен, А. Алчиан, Г. Таллок) потрясла всю общественность, заявив и научно обосновав, подключая эмпирические данные, что в действительности функционирующий государственный аппарат несколько отличается от своего «книжного клона». Государство призвано действовать во благо общества, максимально удовлетворять потребности большинства как социального (льготы), так и культурного (содержание музеев), правового (суды) характера, создавать основу для стабильного хозяйствования всех экономических агентов и многое другое – все это, конечно, пронизано принципами бескорыстия, справедливости, всеобщности и полной самоотдачи политика в своей профессиональной деятельности. Именно в таком ракурсе мы долгое время представляли государство. Теория общественного выбора изменила это мнение, которое было общепринятым и устоявшимся. Она, опираясь на методологический индивидуализм, концепцию экономического человека и понимание политики как обмена, показала, что политическая жизнь очень схожа с экономической, а также то, что между ними есть причинно-следственная связь. И тем самым «последовательно разоблачает миф о государстве, у которого нет никаких иных целей, кроме заботы об общественных интересах» [1]. Государство – это политический рынок, где действует закон конкуренции, где объектами обмена являются товары особого рода: голоса (избирателей), предвыборные обещания (политиков), где каждый член любого уровня иерархической власти рационален, т.е. он принимает то решение (программу, закон), которое окажет благоприятное воздействие на его статус, укрепит его положение (сравнивает свои собственные издержки и выгоды).

Теория коллективных действий (М.Олсон) – одно из направлений теории общественного выбора. Она изучает механизм и особенности формирования, функционирования, взаимодействия групп особых интересов и общественно-значимые последствия их действий. Существование групп специальных интересов обусловлено производством коллективного блага для данной группы. Коллективное благо является ценным как для группы в целом, так и для индивида; части его распределяются между участниками в зависимости от размера группы, от издержек по производству каждой его единицы. Такие группы распылены по всему политическому пространству в виде партий, фракций, профсоюзов, крупных компаний и других объединений. Они продвигают свои интересы, используя особенности политического рынка.

В результате мы можем представить три действующих лица: население, законодатели, группы специальных интересов. Население обладает слабой степенью формализации, не имеет четко оформленной цели и права принуждения (явного и неявного), пассивный субъект в политике, а группы интересов – наоборот, они к тому же имеют больше возможностей и шансов в лоббировании своих интенций. Законодатель стоит перед выбором: либо удовлетворить запросы граждан, либо групп коллективных действий. Будучи «рациональным политиком», он выполнит требования групп, т.к. это всегда приносит ему личную выгоду (надежная поддержка на выборах), которая достаточно превосходит его издержки по принятию данного решения. Следовательно, законы представляются как интерпретация интересов групп, а населению приходится приспособливаться и выполнять их. Узкие интересы, как правило, не совпадают со всеохватывающими.

Преобразования 90-х годов в России связаны с переходом от административно-плановой экономики к рыночной. За этот период произошла ликвидация принципа жесткой регламентации: что и в каком объеме производить, продавать и потреблять;

сузилась государственная функция защиты прав собственности и контроля над выполнением обязательств и т.п. Начало таких изменений лежит в самой командной системе. Переходный этап всегда характеризуется одновременным существованием как наследства плановой экономики (предшествующей фазы), так и большинства неапробированных институтов рыночной (последующей фазы). Это может послужить объяснением того, что российская институциональная структура состоит преимущественно из неэффективных институтов, что приводит к снижению темпов роста. Т.е. «институциональные изменения обычно являются инкрементными и зависящими от пути развития» [2].

Реальная причина продолжительности нестабильной ситуации в России заключается в том, что она приносит пользу только меньшинству, группам узких интересов, которые выступают в роли институциональных инноваторов. От возникновения групп интересов незащищено ни одно общество, они есть везде. Выход из данного положения есть достижение равновесия на политическом рынке, т.е. когда между акторами устанавливается определенная когерентность. Если интересы групп коллективного блага будут частично совпадать с интересами общества, то уже можно утверждать, что эффективные институты придут на смену неэффективным.

#### **Литература**

1. Нуреев Р. Теория общественного выбора. Учебно-методологическое пособие. Глава 1. Общественный выбор: методологические и теоретические предпосылки анализа // Вопросы экономики, 2002, № 8, С. 134.
2. Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень клуба экономистов, Выпуск 4, 2000, С. 4.

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ

## Вложения в информационную систему (ИС) предприятия как инвестиционный проект

*Бобылев Евгений Геннадиевич*

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

С точки зрения оценки экономического эффекта от ИС весьма важным является рассмотрение вложений в ИС как инвестиционного проекта. Сущность вложений в ИС позволяет рассматривать их как инвестиционный проект.

Рассмотрение жизненного цикла ИС как инвестиционного проекта позволяет использовать для оценки экономического эффекта ИС инструментов инвестиционного анализа, и прежде всего, различных дисконтированных критериев отдачи от инвестиций.

В жизненном цикле ИС можно выделить два основных периода с точки зрения управления инвестициями. Первый из них это создание ИС, состоящее из разработки новой ИС или внедрения готовой ИС. Второй период – это собственно эксплуатация ИС.

Денежные потоки, возникающие при выводе ИС из эксплуатации, следует планировать при создании ИС и учитывать на первом периоде жизненного цикла ИС.

В рамках первого периода жизненного цикла ИС в основном происходит отток денежных средств и формируется структура совокупной стоимости владения ИС.

В рамках второго периода жизни ИС возникает приток денежных средств от использования ИС.

Денежные потоки, возникающие в ходе создания ИС намного проще, чем денежные потоки при эксплуатации ИС.

Особенности рассмотрения ИС в качестве актива предприятия является то, что денежные потоки от ее использования формируются и всецело зависят по своей величине от бизнес-процессов, в которых используется ИС.

Воздействие ИС на организацию происходит через сервисы ИТ, предоставляемые ИС, и используемыми в бизнес-процессах. Для того, что бы оценить общий денежный поток, возникающий при эксплуатации ИС необходимо оценить денежные потоки сервисов ИТ.

Таким образом, при создании математической модели экономического эффекта от ИС возникает задача создания модели общего денежного потока при эксплуатации ИС как некоторой суммы (или более сложной зависимости) денежных потоков сервисов ИТ.

Модель оценки экономического эффекта от ИС на основе рассмотрения суммарного денежного потока то использования ИС должна учитывать практическую невозможность непосредственного измерения (или расчета) денежного потока отдельного сервиса ИТ.

Построение модели оценки экономического эффекта от ИС на основе определения денежных потоков, возникающих в ходе использования предоставляемых этой ИС сервисов ИТ, включает в себя решение следующих двух задач. Во-первых, необходимо выявить математическую зависимость суммарного денежного потока при использовании ИС от денежных потоков сервисов ИТ, отражающих использование этих сервисов в бизнес-процессах предприятия.

Во-вторых, необходим экономико-математический инструмент определения денежных потоков сервисов ИТ, позволяющий без прямого измерения или расчета на основе прямых измерений оценивать величину денежного потока отдельного сервиса ИТ.

Последствиями рассмотрения экономического эффекта от ИС как результата денежных потоков сервисов ИТ является возможность использования для изучения экономики ИС широкого набора инструментов инвестиционного анализа, основанных на концепции дисконтированных денежных потоков.

**Имитационные модели распространения знаний  
в агентских сетях с различной структурой  
Гершман Борис Анатольевич**

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

*E-mail: bgershman@rambler.ru*

Термин «экономика знаний», впервые введенный в оборот австрийским экономистом Ф. Махлупом в 1962 году, первоначально означал определенный сектор экономики («knowledge industry»), охватывающий сферы науки, образования, высоких технологий наряду со средствами массовой информации и телекоммуникациями. Сейчас этот термин все чаще используется для определения типа экономики, где знания играют решающую роль, а производство и распространение знаний становятся источниками роста.

Несмотря на то, что с 1960-х годов распространение и накопление знаний, а также роль инвестиций в человеческий капитал стали объектом пристального внимания теории эндогенного роста, в настоящее время экономику знаний часто выделяют как отдельную область экономической науки. Крупнейшими направлениями экономики знаний стали моделирование экономического равновесия и роста с учетом фактора знаний и информации, с одной стороны, и моделирование создания и распространения знаний в различных агентских сетях, с другой стороны. Сильным толчком к развитию последнего стали появление всемирной электронной сети Интернет и широчайшее развитие телекоммуникационных технологий.

Гипотеза о малых мирах и модели распространения знаний.

Гипотеза о «малых мирах» (small-world hypothesis) появилась благодаря эксперименту американского социолога С. Милграма в 1967 году. Однако попытка формального определения понятия «малый мир» была сделана лишь в 1998 году в статье Д. Уоттса и С. Стрататца.

Рассмотрим сеть экономических агентов, которую можно задать с помощью графа  $G(I, \Gamma)$ , где  $I = \{1, \dots, N\}$  — это множество вершин графа (множество агентов сети), а соотношение  $\Gamma = \{\Gamma(i), i \in I\}$  описывает совокупность вершин, с которыми напрямую соединена каждая  $i$ -я вершина графа. Формально,  $\Gamma(i) = \{j \in I \setminus \{i\} \mid d(i, j) = 1\}$ , где  $d(i, j)$  — длина кратчайшего пути между вершинами  $i$  и  $j$ . Взаимодействовать могут только участники сети, напрямую связанные друг с другом.

Уоттс и Стрататц предложили следующий механизм случайного перераспределения связей в графе. Начиная с первой вершины и отрезка, соединяющего ее с ближайшей соседней по часовой стрелке вершиной, с вероятностью  $p$  разрываем эту связь и соединяем данную вершину с любой другой. Повторяем процедуру для всех вершин, не допуская наложения связей. После прохождения круга повторяем эту операцию для второй ближайшей по часовой стрелке вершины и так далее. Изменяя параметр  $p$ , мы можем изменять структуру графа от регулярной ( $p=0$ ) до произвольной ( $p=1$ ).

Структурные свойства данного семейства графов можно измерить с помощью понятий средней длины пути и коэффициента замкнутости. При значениях  $p \in [0.01; 0.1]$ , как показывают результаты компьютерного моделирования (R. Cowan & N. Jonard. Network structure and the diffusion of knowledge), структура сети характеризуется высоким уровнем замкнутости и низким средним значением длины пути. Такую структуру Уоттс и Стрататц называют «малым миром».

Попросту говоря, «малый мир» — это совокупность объектов или субъектов, между которыми существует значительное число локальных связей и присутствуют случайные контакты. В реальной жизни в качестве «малых миров» можно рассматривать (как показали различные эксперименты) актерское, научное и прочие профессиональные сообщества, политические группы, энергетические сети и Интернет.

Пусть каждый участник сети характеризуется вектором знаний  $m$  типов  $K^{(i)} = (K_1^{(i)}, K_2^{(i)}, \dots, K_m^{(i)})$ ,  $i = 1, \dots, N$ . Имитация бартерного обмена знаниями на основе механизма Уоттса-Строгатца показывает, что в случае, когда сеть представляет собой «малый мир», знания распространяются наиболее быстро, однако уровень разнородности участников также наиболее высок.

Степень кодификации знаний. Применение моделей распространения знаний к системам дистанционного обучения.

Важной характеристикой знаний является степень его кодификации и способность агента к восприятию этого знания. Назовем последний показатель коэффициентом адаптации и обозначим его за  $\alpha$ ,  $0 \leq \alpha \leq 1$ . Можно рассматривать параметр  $\alpha \geq 1$ , интерпретируя этот случай как объединенный процесс создания и распространения знаний (R. Cowan & N. Jonard. The dynamics of collective invention). В дальнейшем будем рассматривать не бартерный обмен знаниями, а их простую передачу другому агенту. Этот случай очень хорошо описывают получившие широкое распространение системы дистанционного обучения через Интернет, а также виртуальные научные и профессиональные сообщества.

Можно показать, что в случае создания и распространения знаний значение вероятности  $p$ , максимизирующее средний уровень знаний в сети, монотонно увеличивается с ростом  $\alpha$ , оставаясь при этом в пределах области «малого мира».

Имитационная модель распространения знаний, реализованная в среде Netlogo, показывает, что вне зависимости от структуры сети увеличение коэффициента адаптации способно значительно снизить время, затрачиваемое всеми агентами на конвергенцию к максимально достижимому в сети уровню знаний. Эконометрическая оценка данной имитационной модели (для случая 30 агентов, 10 типов знаний и уровня знаний каждого типа от 0 до 10) показала, что «взаимопонимание» между агентами способно снизить время сходимости приблизительно на 20%. В случае дистанционных обучающих систем возможность ускорения распространения знаний связана, в первую очередь, с внедрением стандартного представления знаний в электронном виде (например, с использованием стандарта IMS, который успешно действует в США и Европе).

#### Литература

1. Watts D., Strogatz S. Collective dynamics of «small-world» networks. Nature, 1998.
2. Cowan R., Jonard N. Network structure and the diffusion of knowledge. MERIT, 1999.
3. Cowan R., Jonard N. The dynamics of collective invention, 2000.
4. Cowan R., David P., Foray D. The explicit economics of knowledge codification. TSER, 2000.

#### Прогноз цены с применением математических моделей на примере рынка сельскохозяйственной продукции

*Голованов Антон Андреевич*

*Институт экономики переходного периода (ИЭПП), Москва, Россия*

*E-mail: golant@dol.ru*

Приведены результаты построения среднесрочных ценовых прогнозов с использованием моделей типа Бокса-Дженкинса (ARIMA) на сырьевых рынках на примере рынков продовольственной продукции. Обоснованы преимущества использования авторегрессионных моделей по сравнению с классическими регрессионными моделями для ценового прогнозирования в современных российских условиях.

Авторегрессионные модели были успешно применены для построения ценовых прогнозов на двух товарных рынках: зерновом рынке (ценовой прогноз для фуражной пшеницы) и мясном рынке (ценовой прогноз оптовой цены на куриное мясо).

Оба рынка являются сырьевыми, на обоих из них ключевым фактором для принятия решения о приобретении продукции того или иного производителя, в силу достаточной стандартизации товара, является цена.

На каждом из рынков изменение цены происходит под влиянием большого количества факторов, степень воздействия некоторых из них зачастую просто невозможно формализовать математически.

На рынке куриного мяса цена определяется следующими факторами: стоимость кормовых компонентов, конъюнктура мирового рынка (цена на импортную продукцию из куриного мяса, политическая ситуация вокруг импорта куриного мяса, наличие массовых эпидемий птицы), цены на товары-субституты (говядина и свинина).

Цена на фуражное зерно зависит от следующих факторов: валовый сбор (в т. ч. и с учетом климатических факторов), переходящие запасы, экспортно-импортное сальдо, конъюнктура на мировом рынке.

В случае построения классической регрессионной модели, когда цена является функцией от вышеперечисленных факторов, сначала необходимо построить индивидуальный прогноз для каждой из объясняющих переменных, а затем, используя модель, построенную на основании выявленных на имеющихся исторических данных закономерностях, сделать итоговый прогноз для объясняемой переменной. Зачастую это невозможно сделать в силу отсутствия достоверной информации. Так, например, для фуражной пшеницы можно эффективно построить модель на основе макроэкономических факторов (валовый сбор, переходящие запасы, экспортно-импортное сальдо, цена на мировом рынке) только для среднегодовых уровней цен на один год вперед. В то же время, процесс принятия управленческих решений на фирме требует построения более оперативных прогнозов (ежемесячных, еженедельных).

Для обеих рынков были построены авторегрессионные модели на основе метода Бокса-Дженкинса (ARIMA) изменения ежемесячной цены. Значение сезонного лага в обеих моделях было взято равным 12 месяцам.

Для рынка фуражной пшеницы: авторегрессионные модели первого порядка  $(1,1,2) \times (2,1,0) \times 12$  и  $(1,1,2) \times (2,1,1) \times 12$ .

Для рынка куриного мяса: авторегрессионная модель третьего порядка  $(0,0,3) \times (3,0,3) \times 12$ .

Обе модели были построены в конце октября 2003 г. Каждая из них показала достаточно адекватный результат: отклонение фактических данных от прогноза за первый месяц находилось в пределах 2%. В последующие месяцы в силу того, что модели были рассчитаны в долларах США, а на реальные цены предложение существенно повлияло продолжающееся падение валютного курса, отклонение увеличилось до 10%, оставаясь, однако в пределах доверительного интервала прогноза.

Таким образом, можно сделать вывод, что авторегрессионные математические модели можно эффективно применять при ценовом прогнозировании не только на финансовых, но и на товарных рынках, где зачастую меньше исходных данных для построения прогнозов.

Особенно оправданно использование авторегрессионных моделей на кратко- и среднесрочных горизонтах прогнозирования.

В качестве исторических данных при расчете моделей были использованы данные мониторинга цен на зерно и на мясо птицы компании «Росхлебопродукт» АПК «Агрос» ([www.agrosgroup.ru](http://www.agrosgroup.ru)).

**Сравнительный анализ индексов концентрации  
Херфиндаля–Хиршмана и Холла–Тайдмана  
Горелкина Ольга Георгиевна**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия  
E-mail: [gorelkina@yandex.ru](mailto:gorelkina@yandex.ru)*

Оценка степени концентрации производителей в отрасли важна при принятии фирмой стратегических решений, при формировании экономической политики, направленной на отраслевое регулирование, а также при проведении теоретического анализа той или иной сферы экономики. Концентрация является важной характеристикой

структуры рынка со стороны предложения, оценкой характера распределения ресурсов и объема продаж; ее измерение приобретает особое значение в переходной экономике. Для формирования полного представления о концентрации, ее необходимо оценивать не только качественно — определяя рынок как монополию, олигополию, монополистическую или совершенную конкуренцию — но и количественно. Целям именно количественной оценки концентрации служат индексы концентрации, методологической разработке которых посвящено немало научных трудов.

Целью данной работы является теоретическое сопоставление двух показателей, один из которых получил наибольшее распространение среди всех индексов концентрации — индекс Херфиндаля-Хиршмана; второй показатель — индекс Холла-Тайдмана — был представлен его авторами в 1968 году в работе «Measures of Concentration» и не получил достаточно широкого распространения. Сравнение именно этих двух показателей вызывает особый интерес в связи с тем, что, несмотря на существенные различия в их расчете, они в целом выдают довольно близкие результаты, характеризуются рядом схожих математических свойств и удовлетворяют некоторым нетривиальным требованиям, предъявляемым к подобным измерителям. Так например, рассматриваемые индексы не зависят от размера отрасли в целом, являются убывающими функциями по количеству фирм в отрасли в случае равномерного распределения рыночных долей, одинаково реагируют на изменение доли самой мелкой или самой крупной фирмы. Минимальные значения индексов (при заданном числе фирм в отрасли) одинаковы и достигаются в обоих случаях при равномерном распределении долей фирм на рынке. Асимптотическое поведение индекса Херфиндаля-Хиршмана и индекса Холла-Тайдмана, как оказалось, также во многом сходно.

Тем не менее можно приводить примеры, когда одно и то же изменение ситуации в отрасли один из индексов оценит как понижение концентрации, в то время как другой — как ее повышение, что объясняется не просто различиями в методе подсчета двух индексов, но и, как следствие, различной природой самого понятия концентрации, измеряемой этими индексами. В чем это различие, я пытаюсь ответить в рамках данного небольшого исследования.

Исходя из результатов моделирования поведения индексов Херфиндаля-Хиршмана и Холла-Тайдмана в некоторых гипотетических отраслях можно сделать выводы о некоторых их достоинствах и недостатках по сравнению с другими индексами и друг с другом. К достоинствам индекса Херфиндаля-Хиршмана можно отнести легкость подсчета (не требуется проводить предварительных процедур обработки данных, вроде ранжирования) и простоту интерпретации, тогда как к преимуществу индекса Холла-Тайдмана заключается в том, что при некоторых условиях он более чувствителен к числу фирм в отрасли, а это важно потому, что концентрация в широком понимании должна достаточно сильно зависеть от этого фактора.

Однако основное внутреннее противоречие индекса Холла-Тайдмана состоит, на мой взгляд, в том, что ранги фирмам присваиваются линейно, в то время как рыночные доли, по которым фирмы упорядочивают, могут убывать нелинейно и вообще иметь распределение, не поддающееся описанию стандартными функциями. Однако если мы попытаемся скорректировать методику подсчета НИ в этом ракурсе, то, вероятнее всего, столкнемся с еще большими трудностями. Кроме того, индекс Холла-Тайдмана менее предсказуем и труден для интерпретации, что обусловило, несмотря на имеющиеся преимущества, его относительную непопулярность среди статистиков.

### Литература

1. Hall M., Tideman N. Measures of Concentration // *American Statistical Association Journal*, March 1967, pp. 162–168.
2. Вурос А., Розанова Н. Экономика отраслевых рынков. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2000.

**Алгоритм построения обобщенного прогноза  
в задаче изучения развития фондового рынка  
Дорохов Евгений Владимирович**

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

При проведении исследования развития российского фондового рынка, как это часто бывает на практике, возникла ситуация, когда несколько моделей прогнозирования являются адекватными, и при этом между их характеристиками существуют лишь незначительные отличия. В подобном случае целесообразно строить обобщенный прогноз, формируемый как линейная комбинация частных прогнозов:

$$\hat{y}_0 = \sum_{j=1}^M p_j y_j,$$

где  $M$  — число объединяемых прогнозов,  $p_j$  — весовые коэффициенты частных прогнозов,  $y_j$  — частные прогнозы.

Весовые коэффициенты определяются из условия минимума дисперсии ошибок обобщающего прогноза (максимума его точности), которая находится как сумма всех элементов ковариационной матрицы ошибок частных прогнозов с соответствующими весами:

$$\sigma_0^2 = \sum_{i=1}^M \sum_{j=1}^M k_{ij} p_i p_j,$$

$$k_{ij} = \sigma_i \sigma_j r_{ij},$$

где  $k_{ij}$  — корреляционный момент, характеризующий совместно распределение ошибок  $i$ -го и  $j$ -го частных прогнозов,  $\sigma_i$  и  $\sigma_j$  — средние квадратические ошибки,  $r_{ij}$  — коэффициент корреляции между рядами ошибок частных прогнозов  $y_i$  и  $y_j$ .

Сумма весовых коэффициентов должна давать единицу (это необходимое условие того, чтобы дисперсия обобщающего прогноза не превышала дисперсии частных прогнозов). Ковариационная матрица ошибок частных прогнозов в этом случае будет иметь вид:

$$\begin{pmatrix} \sigma_1^2 & k_{12} & \dots & k_{1M} \\ k_{21} & \sigma_2^2 & \dots & k_{2M} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ k_{M1} & k_{M2} & \dots & \sigma_M^2 \end{pmatrix},$$

а дисперсия обобщающего прогноза соответствует сумме всех элементов матрицы:

$$\begin{pmatrix} \sigma_1^2 p_1^2 & k_{12} p_1 p_2 & \dots & k_{1M} p_1 \left(1 - \sum_{j=1}^{M-1} p_j\right) \\ k_{21} p_2 p_1 & \sigma_2^2 p_2^2 & \dots & k_{2M} p_2 \left(1 - \sum_{j=1}^{M-1} p_j\right) \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ k_{M1} \left(1 - \sum_{j=1}^{M-1} p_j\right) p_1 & k_{M2} \left(1 - \sum_{j=1}^{M-1} p_j\right) p_2 & \dots & \sigma_M^2 \left(1 - \sum_{j=1}^{M-1} p_j\right)^2 \end{pmatrix}.$$

В точке минимума функции все  $(M - 1)$  первые частные производные должны обращаться в нуль.

Приравняв к нулю все  $(M - 1)$  первые частные производные по переменным  $p_1, p_2, \dots, p_{M-1}$ , получаем систему  $(M - 1)$  линейных уравнений с  $(M - 1)$  неизвестными:

$$\begin{cases} p_1 (\sigma_1^2 - 2k_{1M} + \sigma_M^2) + \sum_{i=2}^{M-1} p_i (k_{i1} - k_{1M} - k_{iM} + \sigma_M^2) = \sigma_M^2 - k_{1M} \\ \dots \\ p_{M-1} (\sigma_{M-1}^2 - 2k_{M-1M} + \sigma_M^2) + \sum_{i=1}^{M-2} p_i (k_{iM-1} - k_{M-1M} - k_{iM} + \sigma_M^2) = \sigma_M^2 - k_{M-1M} \end{cases}.$$

Коэффициенты при переменных составят матрицу  $B$ , элементы которой определяются следующим образом:

$$b_{ij} = b_{ji} = \begin{cases} \sigma_M^2 + k_{ij} - k_{iM} - k_{jM}, i \neq j \\ \sigma_M^2 - 2k_{jM} + \sigma_j^2, i = j \end{cases}.$$



Вектор свободных членов будет состоять из элементов  $c_j$ :

$$c_j = \sigma_M^2 - k_{jM}.$$

Такую систему уравнений можно решить с помощью методов линейной алгебры.

Таким образом, алгоритм объединения частных прогнозов имеет вид:

- 1) Вычисляются дисперсии ошибок частных прогнозов, после чего строится ковариационная матрица:

$$\sigma_j^2 = \frac{\sum_{t=1}^n e_{jt}^2}{n}, j = 1, \dots, M,$$

где  $e_j$  – ошибки частных прогнозов,  $t$  – порядковый номер наблюдения,  $t = 1, \dots, n$ ,

$$k_{ij} = \frac{\sum_{t=1}^n e_{it} e_{jt}}{n}, i = 1, \dots, M, j = 1, \dots, M.$$

- 2) Строятся матрица  $B$  и вектор  $C$  по формулам:

$$b_{ij} = b_{ji} = \begin{cases} \sigma_M^2 + k_{ij} - k_{iM} - k_{jM}, i \neq j, \\ \sigma_M^2 - 2k_{jM} + \sigma_j^2, i = j \end{cases},$$

$$c_j = \sigma_M^2 - k_{jM}.$$

- 3) Из системы линейных уравнений определяется  $(M - 1)$  значение  $p_j$ , после чего весовой коэффициент  $p_M$  определяется следующим образом:

$$p_M = 1 - \sum_{j=1}^{M-1} p_j.$$

- 4) Производится проверка условия  $p_j > 0, j = 1, \dots, M$ , при этом:

- а) если условие не выполняется, прогнозы  $y_j$  исключаются, и производится перерасчет весовых коэффициентов (с возвратом к пункту 2);
- б) если все весовые коэффициенты положительны, то вычисляется значение обобщающего прогноза  $y_0$  и коэффициент условной эффективности  $u$ :

$$y_0 = \sum_{j=1}^M p_j y_j, u = \sigma_0^2 / \sigma_{\min}^2.$$

где  $\sigma_0^2$  — дисперсия ошибок обобщенного прогноза,  $\sigma_{\min}^2$  — дисперсия ошибок наилучшего частного прогноза.

Следует заметить, что, так как в большинстве случаев точность прогнозов изменяется во времени, формулы оценки весовых коэффициентов можно модифицировать, чтобы более поздним ошибкам присваивалось большее значение. Для этого производится корректировка обобщенного прогноза путем изменения весовых коэффициентов в сторону наилучшего частного прогноза:

$$y_{0T} = \sum_{j=1}^M p_{jT} y_{jT},$$

где  $p_{jT}$  — весовой коэффициент частного прогноза в момент времени  $T$ ,  $y_{jT}$  — частный прогноз в момент времени  $T$ ,  $y_{0T}$  — обобщенный прогноз в момент времени  $T$ .

Для повышения стабильности динамики изменения весов в алгоритме их корректировки можно использовать адаптивные схемы (например, схему экспоненциального сглаживания).

### **Методика прогнозирования статистических показателей фондового рынка на основе аналитической аппроксимации с применением ковариационных функций** **Дорохов Евгений Владимирович**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*  
*E-mail: edorokhov@mail.ru*

В данной статье содержится описание разработанного алгоритма прогнозирования статистических показателей фондового рынка. Ключевая идея, лежащая в основе модели, состоит в том, что предварительно очищенный от неслучайной составляющей временной ряд рассматривается как одна функция из множества, представляющего собой ансамбль возможных реализаций случайного процесса. При этом широко используется ковариационная теория случайных процессов, что позволяет

проинтерпретировать в статистических терминах решенную методами функционального анализа задачу прогнозирования.

Ниже приведено изложение основанной на разработанной модели методики прогнозирования развития российского фондового рынка.

1. По данным временного ряда значений некоторого статистического показателя фондового рынка России (например, индекса РТС) вычисляются величины «логарифмической прибыли» (логарифмы темпов роста показателя), и из них составляется новый временной ряд.

2. Для вновь сформированного временного ряда  $f$  статистическими методами проверяется гипотеза о наличии неслучайной составляющей, а также, при необходимости, проводится ее выделение и последующее устранение.

При последующем рассмотрении последовательность величин  $f_i$  предполагается стационарной, то есть считается, что ее членами являются случайные величины, такие, что математическое ожидание  $E \{f_i\}$  и ковариации  $\text{cov}(f_i, f_{i+\tau}) = K_{ff}(\tau)$  не зависят от  $i$ . Кроме того, считается, что у данного временного ряда отсутствует тренд, то есть  $E \{f\} = 0$ .

3. На следующем этапе выполняется оценка при  $\tau = 0, \dots, n-1$  ковариационной функции случайного процесса, реализацией которого считается изучаемый временной ряд:

$$\widehat{K}_{ff}(\tau) = \frac{1}{n-\tau} \cdot \sum_{i=1}^{n-\tau} (f_i - \bar{f})(f_{i+\tau} - \bar{f}), \text{ где } \bar{f} \text{ — среднее по выборке.}$$

Аналогичным образом, в случае, когда рассматривается задача построения прогноза величины  $Y$ , стохастически связанной с  $X$ , выполняются оценки автоковариационных функций  $K_{XX}$  вектора  $X$ , а также  $K_{YY}$  вектора  $Y$  и взаимных ковариационных функций  $K_{XY}$  между  $X$  и  $Y$ , а также  $K_{YX}$  между  $Y$  и  $X$ .

4. Далее происходит выбор подходящих аппроксимирующих выражений для построенных оценок ковариационных функций. В зависимости от значений некоторых параметров искомые ковариационные функции ищутся в одном из следующих видов:

$$C(\tau) = \sigma^2 \cdot \frac{\sin \alpha \cdot \tau}{\alpha \tau}, \quad (1)$$

$$C(\tau) = \sigma^2 \cdot e^{-\alpha|\tau|}, \alpha > 0, \quad (2)$$

$$C(\tau) = \sigma^2 \cdot e^{-\alpha|\tau|} \cos \beta \cdot \tau, \alpha > 0. \quad (3)$$

Процедура выбора аппроксимирующих выражений состоит в следующем. После вычисления набора оценок

$$\widehat{K}(0), \widehat{K}(1), \dots, \widehat{K}(\tau_{max}) \quad (4)$$

выбирается подходящая модель.

Если члены последовательности (4) не меняют знак, то в качестве модели ковариационной функции временного ряда можно принять функцию (2), где  $\sigma^2 = \widehat{K}(0)$ , а параметр  $\alpha$  вычисляется по формуле:

$$\alpha = \ln 2 / \tau_{0.5},$$

в которой  $\tau_{0.5}$  находится по набору (4) в соответствии с определением:

$$\widehat{K}(\tau_{0.5}) \approx \widehat{K}(0) / 2.$$

Если члены последовательности (4) меняют знак, то, определив, как указано выше, параметр  $\tau_{0.5}$ , а также определив параметр  $\tau_0$ :

$$\widehat{K}(\tau_0) \approx 0,$$

выполняют проверку неравенства

$$\tau_{0.5} / \tau_0 < 2 / 3. \quad (5)$$

При его выполнении в качестве ковариационной принимается функция (3), в которой  $\sigma^2 = \widehat{K}(0)$ , а параметры  $\alpha$  и  $\beta$  вычисляются по формулам:

$$\alpha = \frac{\ln \left( 2 \cdot \cos \frac{\pi}{2\tau_0} \cdot \tau_{0.5} \right)}{\tau_{0.5}}, \quad \beta = \frac{\pi}{2\tau_0}.$$

Наконец, когда неравенство (5) не выполняется, выбирается модель (1), параметры которой находятся по формулам:

$$\sigma^2 = \widehat{K}(0), \alpha = \pi / \tau_0.$$

5. В заключение осуществляется прогнозирование искомой величины «логарифмической прибыли» и, соответственно, значения самого показателя. Одновременно выполняется оценка точности прогноза.

Оптимальный линейный прогноз  $\widehat{A}_{n+k}$  строится по правилу:

$$\widehat{A}_{n+k} = A_n \exp\{\Delta \widehat{F}\},$$

где  $\Delta \widehat{F} = K_{\Delta F, f} K_{ff}^{-1} f$ ,  $K_{\Delta F, f}$  – вектор ковариаций значений  $f_i$ ,  $i = 1, 2, \dots, n$  стационарного временного ряда и значений линейного функционала  $\Delta F = \sum_{i=n+1}^{n+k} f_i$ .

Оценка точности прогноза  $\Delta \widehat{F}$  функционала  $\Delta F$  может быть произведена по формуле:

$$K_{\varepsilon\varepsilon} = K_{\Delta F, \Delta F} - K_{\Delta F, f} K_{ff}^{-1} K_{f, \Delta F},$$

где  $K_{\Delta F, \Delta F}$  – ковариационная матрица вектора значений функционала  $\Delta F$ .

Средняя квадратическая ошибка прогноза  $\widehat{A}_{n+k}$  определяется следующим образом:

$$\sigma_{\widehat{A}_{n+k}} \approx A_n \cdot e^{\Delta \widehat{F}} \cdot \sigma_\varepsilon = \widehat{A}_{n+k} \cdot \sigma_\varepsilon,$$

где  $\sigma_\varepsilon^2 = K_{\varepsilon\varepsilon}$ .

При решении задачи построения прогноза величины  $Y$ , стохастически связанной с  $X$ , выражение для оптимальной (несмещенной, с минимальной дисперсией) линейной оценки имеет вид:

$$\widehat{Y} = K_{YX} K_{XX}^{-1} X.$$

При этом ковариационная матрица ошибок прогнозирования переменной  $Y$  определяется следующим образом:

$$K_{\varepsilon\varepsilon} = K_{YY} - K_{YX} K_{XX}^{-1} K_{XY}.$$

Из приведенного описания алгоритма видны достоинства представленной модели, к числу основных из которых можно отнести следующие положения:

- универсальность, вызванную использованием разнородной информации об объекте прогнозирования (в финансовом смысле — курсов активов, объемов продаж, индексов и т.д., в математическом смысле — значений функции и ее производных различных порядков в точках, интегралов, сумм рядов и других линейных функционалов);
- простота практической реализации в силу сводимости методики построения прогноза к обычным матричным операциям;
- независимость результата от числа оцениваемых величин;
- инвариантность по отношению к линейным преобразованиям исходных данных и результатов;
- возможность выполнения оценки точности полученного результата (прогноза) в аналитическом виде.

## **Системно-синергетический подход к исследованию экономических систем**

*Егурнов Леонид Леонидович*

*Московский государственный институт электронной техники, Россия*

*E-mail: egurnov@freemail.ru*

В настоящее время новое значение приобретают общенаучные подходы, перенос знаний из одних наук в другие.

В начале 70-х годов на базе кибернетики сложилась новая наука - синергетика, изучающая совместное действие подсистем неупорядоченных систем различной природы, а также принципы самоорганизации. Синергетика, возникающая на стыке

физики, химии, математики, кибернетики, биологии, социологии и т.п. получает выводы, имеющие общенаучное значение по проблемам самоорганизации и организации, диалектики хаоса и порядка. Статус общенаучных категорий приобрели категории «хаос» и «порядок». Предмет классического естествознания — это закрытые системы. Большинство реальных систем открытые. Кибернетика и синергетика — это междисциплинарные подходы. Но в отличие от кибернетики, где акцент делается на процессах управления и обмена информацией, синергетика ориентирована на исследование принципов строения организации, ее развития и самоусложнения. Синергетическое исследование сложных неравновесных систем показывает, что управляющие параметры не регулируют поведение объекта управления, а формируют механизм его самоорганизации.

Синергетический подход позволяет найти эффективные пути управления неравновесными системами и ориентирован на познание закономерностей самоорганизации сложных систем в условиях нестабильности внешней среды. С точки зрения системного анализа управление в сложных объектах рассматривается как процесс воздействия управляющих структур на управляемые подсистемы, регулирование предполагает достижение заданного конечного состояния подсистем, как цели управления. Процесс управления сложными системами подвержен случайным возмущающим воздействиям, в значительной мере зависит от множества внешних и внутренних стохастических факторов. Управленческий процесс осуществляется вероятностным образом, в некотором интервале возможных направлений управляющих воздействий.

Синергетику можно рассматривать как развитие междисциплинарных идей системного подхода (в системно-динамическом, нелинейном аспектах), и как развитие кибернетики, в разделах, касающихся моделирования процессов самоорганизации с использованием принципа обратной связи. Системно-синергетический подход, как единство системного и синергетического подходов, является методологической целостностью стремящейся охватить естественные и гуманитарные науки. Синергетика основана на идеях системности, целостности мира и научного знания, ее отличительной чертой стали идеи нелинейности, единства хаоса и порядка, случайности и необходимости. Системный подход зародился в конце 19-го - начале 20-го веков. Его содержанием стали идеи научной и философской мысли. Синергетика возникла в середине 20-го века, как междисциплинарное направление, ориентированное на формирование общих законов и принципов научного познания, как концепция самоорганизации неравновесных систем.

В то же время, на стороне системного подхода (по сравнению с синергетикой) - более развитый язык эмпирического освоения конкретных областей, форм существования материи и духа, свое проявление находящего в исследовательских традициях общей теории систем, структурно-функциональном подходе, структурализме, других современных системных формах мироосвоения. Его важнейшим содержанием стали идеи, разработанные не только в мировой научной, но и в философской мысли, а наиболее существенными понятиями — «система», «структура», «организация», «элемент», «целое», «часть», «энтропия», «нефализация», «гомеостазис» и др.

В системно-синергетическом подходе значительное развитие приобретают именно диалектические «смыслы», характеризуя ее как «адаптера», пытающегося применить диалектические положения, на современном темпоральном уровне, и в исследованиях и в построении различных моделей управления социальными объектами. В пользу этого говорят такие диалектически осмысленные понятия и стоящие за ними явления, среди которых диалектика хаоса и порядка, случайности и необходимости, пространства и времени, детерминизма и индетерминизма, линейности и цикличности, равновесности и неравновесности, открытости и закрытости, а также самоорганизации, коэволюции, аттрактора, бифуркации, малых флуктуации, являющихся категориальным полотном синергетики, заключающим в себе мощную тенденцию диалектики «единства и борьбы противоположностей».

Основатели синергетики поставили во главу угла такие понятия, как сложность, необратимость, хаос и др. Но еще недостаточно изучен феномен взаимодополнительности самоорганизации и организации, самоуправления и управления, порядка и хаоса и др.

### **Проблемы использования экспертных оценок при прогнозировании спроса**

*Иванова Елена Владимировна*

*Красноярский государственный аграрный университет, Россия*

*E-mail: eivanova7@yandex.ru*

Для принятия обоснованных решений необходимо опираться на опыт, знания, интуицию специалистов. Особую роль в этом процессе играют проблемы, связанные с оценкой ожидаемого развития анализируемых ситуаций, ожидаемых результатов реализации рассматриваемых альтернативных вариантов решений. Возникает затруднение в выборе метода и методики, когда возникает вопрос о выборе метода, адекватному объекту исследования и отвечающему дополнительным ограничениям, связанным с прогнозным исследованием.

Методы экспертных оценок — это методы организации работы со специалистами - экспертами и обработки мнений экспертов, выраженных в количественной и/или качественной форме с целью подготовки информации для принятия решения.

Поскольку при использовании экспертной информации большое значение имеют не только количественные, но и качественные оценки, традиционные методы расчетов прогнозов далеко не всегда могут быть применены. К тому же во многих сложных ситуациях далеко не всегда мы обладаем достаточно достоверной статистической информацией, необходимой для разработки прогноза.

В связи с этим, актуальна проблема применения методов экспертного прогнозирования в большей степени ориентирующихся на работу, как с количественными, так и с качественными экспертными оценками.

Существует масса методов получения экспертных оценок. В одних с каждым экспертом работают отдельно, он даже не знает, кто еще является экспертом, а потому высказывает свое мнение независимо от авторитетов. В других экспертов собирают вместе для подготовки материалов. Интуитивные методы прогнозирования классифицированы Сидельниковым Ю.В.

При математическом моделировании экономических процессов возникает необходимость правильно оценивать возможность математического описания исследуемых явления и учитывать то, что следует разрабатывать и совершенствовать в зависимости от конкретных требований пути преодоления информационных трудностей с целью более адекватного отражения экономических явления в математической модели.

Одним из сложных экономических явлений является рыночный спрос. На величину и структуру спроса оказывают влияние: доходы потребителей, определяющих величину потребительского бюджета; цены на другие товары, часть которых тесно связаны между собой; товары-субституты и взаимодополняемые; вкусы покупателей, на которых влияет множество факторов — от изменчивости моды до национальных традиций; общее число покупателей или размер рынка; ожидания покупателей, включая инфляционные. В ходе формирования рыночного спроса часто возникают социальные эффекты, усложняющие этот процесс вследствие образования обратных связей между индивидуальным и рыночным спросом.

Отразить такое множество переменных на обычном двумерном графике невозможно. Выделение самих факторов, оказывающих влияние на величину спроса конкретного товара на рынке, возможно только с помощью экспертных оценок. Отобразить факт наличия влияния выбранных факторов экспертами друг на друга возможно с помощью когнитивной карты. В ней не отражается ни детальный характер этих влияний, ни динамика изменений влияний в зависимости от изменения ситуации, ни временные изменения самих факторов.

При прогнозировании спроса управленцев, как правило, интересует степень влияния факторов, вероятность изменений спроса на рынке, количественная оценка объема продаж товара в будущем периоде. На таком этапе прогнозирования возникает проблема перевода неформального языка экспертов в формальный, особенно сложной задачей прогнозирования является спрос на новый товар.

Математическая теория нечетких множеств, предложенная Л.Заде в 1965 году, позволяет описывать нечеткие понятия и знания, оперировать этими знаниями и делать нечеткие выводы. Экспериментально показано, что нечеткое управление дает лучшие результаты, по сравнению с получаемыми при общепринятых алгоритмах управления. Нечеткая логика, на которой основано нечеткое управление, ближе по духу к человеческому мышлению и естественным языкам, чем традиционные логические системы. Нечеткая логика, в основном, обеспечивает эффективные средства отображения неопределенностей и неточностей реального мира. Наличие математических средств отражения нечеткости исходной информации позволяет построить модель, адекватную реальности.

Нечеткая логика это набор стандартной (Булевой) логики, которая была расширена до обработки понятий частичной правды — значения правды между «полностью истинный» и «полностью ложный». Название предполагает, что логика оперирует приблизительными рассуждениями. Важность нечеткой логики состоит в том, что человеческие рассуждения и особенно здравый смысл носят приблизительный характер. Предложенный подход Л. Заде связан с введением так называемых лингвистических переменных, описывающих неточное (нечеткое) отражение человеком окружающего мира.

Категория нечеткости и связанные с ней модели и методы очень важны с мировоззренческой точки зрения, поскольку с их появлением стало возможно подвергать количественному анализу те явления, которые раньше либо могли быть учтены только на качественном уровне, либо требовали использования весьма грубых моделей.

Сущность теории нечетких множеств заключается в определении функции принадлежности и операций над нечеткими множествами, а также в разработке методов решения различных проблем.

Таким образом, при математическом моделировании экономических процессов возникает необходимость правильно оценивать возможность математического описания исследуемых явления и учитывать то, что следует разрабатывать и совершенствовать в зависимости от конкретных требований пути преодоления информационных трудностей с целью более адекватного отражения экономических явления в математической модели. Использование метода нечетких множеств при прогнозировании спроса позволяет переложить на язык математики суждения экспертов в условиях неопределенности и неполноты информации о рынках.

### **Литература**

1. Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т.1 / Под ред. В.М. Гальперина. СПб: Экономическая школа, 1999.
2. Золотухин Ю.Н. [http://idisys.iae.nsk.su/fuzzy\\_book/content.html](http://idisys.iae.nsk.su/fuzzy_book/content.html).
3. Сидельников Ю.В. Теория и организация экспертного прогнозирования / Отв. ред. Л.М. Громов. М., 1990.
4. Штовба С.Д. Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику. <http://www.matlab.ru/fuzzylogic/book1/1.asp>

### **О еще одной тест-статистике на единичный корень**

***Ицхоки Олег Евгеньевич***

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

*E-mail: oitskhoki@rusteko.ru*

В рамках работы предлагается для рассмотрения еще одна тест-статистика (в стиле статистик Дики-Фуллера) для тестирования гипотезы о единичном корне.

Основное преимущество данной статистики заключается в простоте ее предельного распределения (хи-квадрат с одной степенью свободы) в отличие от предельных распределений большинства подобных статистик (так, статистики Дики-Фуллера имеют нестандартные предельные распределения, квантили которых могут быть получены только симуляциями).

Исходной моделью для анализа является авторегрессионный процесс первого порядка ( $AR(1)$ ):

$$y_t = \rho y_{t-1} + \varepsilon_t, \quad 0 \leq \rho \leq 1, \quad \varepsilon_t \sim w.n.(0, \sigma^2). \quad (1)$$

В рамках этой модели тестируется нулевая гипотеза о нестационарности (или точнее о наличии единичного корня)  $H_0 : \rho = 1$  против соответствующей альтернативы  $H_a : \rho < 1$ . При нулевой гипотезе процесс (1) превращается в случайное блуждание – нестационарный (и неэргодический) процесс с линейно растущей дисперсией и не затухающими автокорреляциями. Напротив, при альтернативе процесс (1) является стационарной (и эргодической) авторегрессией со всеми вытекающими из этого следствиями.

В 1979 г. Дики и Фуллер [1] показали, что при нулевой гипотезе стандартные  $t$ -статистики для МНК-оценок имеют нестандартное асимптотическое распределение:

$$t_{\hat{\rho}} = \frac{\hat{\rho} - 1}{\hat{\sigma}_{\hat{\rho}}} \xrightarrow{H_0} DF_{\tau}, \quad (2)$$

где  $DF_{\tau}$  является нестандартным пивотальным распределением с ненулевым средним и значительной асимметрией (в 68,3% случаев оно принимает отрицательные значения). При этом сама МНК-оценка  $\hat{\rho}$  является суперсостоятельной (скорость сходимости  $T$ ), но сильно смещенной (вниз) в конечных выборках.

В данной работе я предлагаю для рассмотрения статистику  $\chi_1^2$ , которая в условиях нулевой гипотезы имеет асимптотическое распределение  $\chi^2(1)$ :

$$\chi_1^2 \equiv 1 + 2 \frac{\hat{\rho} - 1}{T \cdot \hat{\sigma}_{\hat{\rho}}^2} \xrightarrow{H_0} \chi^2(1), \quad (3)$$

где  $\hat{\rho} = \left( \sum_{t=1}^T y_{t-1}^2 \right)^{-1} \left( \sum_{t=1}^T y_{t-1} y_t \right)$  – стандартная МНК-оценка;  $\hat{\sigma}_{\hat{\rho}}^2 = \hat{\sigma}^2 \cdot \left( \sum_{t=1}^T y_{t-1}^2 \right)^{-1} = T^{-1} \cdot \sum_{t=1}^T (y_t - \hat{\rho} y_{t-1})^2 \cdot \left( \sum_{t=1}^T y_{t-1}^2 \right)^{-1}$  – стандартная оценка дисперсии МНК-оценки.

В работе предлагаются аналогичные статистики  $\chi_1^2$  и для других более сложных случаев:

- наличие константы в авторегрессионном процессе (1);
- наличие константы и тренда в авторегрессионном процессе (1);
- авторегрессионные процессы более высоких порядков ( $AR(p)$ ,  $p > 1$ ) вместо (1).

В этих случаях, для получения заданного асимптотического распределения приходится использовать непараметрический подход в стиле Филлипса и Перрона (1988, [5]). Так, например, для случая авторегрессии с ненулевым средним приходится строить следующую статистику:

$$\chi_1^2 \equiv 1 + 2 \left[ \frac{T(\hat{\rho} - 1) + \sum_{t=1}^T y_{t-1} \sum_{t=1}^T \hat{\varepsilon}_t}{T^2 \cdot \hat{\sigma}_{\hat{\rho}}^2} \right] \xrightarrow{H_0} \chi^2(1). \quad (4)$$

Для тестирования нулевой гипотезы необходимо сравнить полученное значение  $\chi_1^2$ -статистики с  $\alpha$ -квантилем  $\chi^2(1)$ -распределения (где  $\alpha$  – размер теста, или уровень значимости). Так, например, при 5%-м уровне значимости соответствующий квантиль

равен  $q_{0,05}^{\chi^2(1)} = 0,0039$ . Если значение  $\chi_1^2$  больше  $q_{\alpha}^{\chi^2(1)}$ , то нулевая гипотеза не отвергается на соответствующем уровне значимости ( $\alpha$ ). В противном случае принимается альтернативная гипотеза о стационарности.

Такое маленькое значение (относительно нуля — левой границы носителя  $\chi^2(1)$ -распределения) квантилей для разумных уровней значимости объясняется тем, что мода  $\chi^2(1)$  равна нулю. Именно этот факт определяет плохое поведение  $\chi_1^2$ -статистики в конечных выборках, что является неизбежной платой за простоту и удобство асимптотического распределения. Для улучшения свойств в конечных выборках  $\chi_1^2$ -статистики предлагается использовать не асимптотические квантили, а полученные симуляциями квантили для конечных выборок. В работе предложены соответствующие квантили для конечных выборок для случая нормальных инноваций в процессе (1):  $\varepsilon_t \sim i.i.d.N(0, \sigma^2)$ .

### Литература

1. Dickey, D., and W. Fuller Distribution of Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, 1979, V. 74, pp. 427–431.
2. Hamilton, J. *Time Series Analysis*. Princeton University Press, 1994.
3. Hayashi, F. *Econometrics*. Princeton University Press, 2000.
4. Maddala, G., and I.-M. Kim *Unit Roots, Cointegration, and Structural Change*. Cambridge University Press, 1998.
5. Phillips, P., and P. Perron Testing for a Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*, 1988. V. 75. pp. 335–346.

### Перманентная и временная компоненты выпуска: тестирование на единичный корень в рядах ВВП

*Ицхоки Олег Евгеньевич*

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

*E-mail: oitskhoki@rusteko.ru*

Долгое время среди макроэкономистов доминировало мнение о том, что экономические флуктуации характеризуются некоторым стационарным процессом вокруг детерминированного долгосрочного тренда. Лидирующая макроэкономическая теория — кейнсианство — находило много теоретических подтверждений данному стилизованному факту. Считалось, что долгосрочные тенденции не подвержены краткосрочным колебаниям — они подчиняются внешним, экзогенным, факторам. Краткосрочные же колебания, вызванные в том числе и макрополитикой, вскоре умирают — их реальный эффект исчезает в долгом периоде (т.е. через один или два года), и экономика возвращается к долгосрочному тренду.

Настоящую революцию во взглядах на процесс, порождающий макроэкономические данные, произвела статья Нельсона и Пlossера (1982, [7]). Эти исследователи применили к 14 макроэкономическим рядам по США только что появившиеся на тот момент тесты Дики и Фуллера (1979, [4]) на единичный корень. В итоге, они смогли опровергнуть гипотезу о единичном корне только в одном из этих рядов. Статья Нельсона и Пlossера породила огромный объем литературы на эту тему: с тех пор наличие единичного корня в макроэкономических рядах стало одним из стилизованных фактов в теории экономических флуктуаций. Фактически, наличие единичного корня в макроэкономических рядах является подтверждением существования стохастического (а не детерминированного) тренда, что существенно меняет отношение к характеру макроэкономических шоков и полностью изменяет взгляды на проблему прогнозирования макроэкономической динамики.



В конце 1980-х гг. эконометристы все чаще стали обращать внимание на несовершенство существующих тестов на нестационарность (т.е. разновидности тестов Дики-Фуллера: *ADF*-тесты и тесты Филлипса-Перрона). В первую очередь, проблема заключалась в низкой мощности подобных тестов в конечных выборках. На сегодняшний день экономисты обладают весьма короткими временными рядами выпуска (не более 200 квартальных наблюдений в лучшем случае). Это не позволяет с достаточной уверенностью различать стационарные ряды с высоким уровнем устойчивости шоков от нестационарных рядов. Кроме того, некоторые исследователи утверждали, что существующие параметрические тесты не могут достаточно точно учесть отрицательные автокорреляции более высоких порядков, в результате чего гипотеза о единичном корне (нестационарности) не может быть отвергнута.

Подобная критика иногда носила и конструктивный характер. Так, Кохрейн (1988, [3]) и Квиатковский и др. (1992, [5]) предложили ряд альтернативных тестов на стационарность. Эти тесты гораздо чаще, чем тесты Дики-Фуллера, принимают гипотезу о стационарности. Тем не менее, их мощность в конечных выборках по тем же причинам очень низка.

В данной работе проводится сравнительный теоретический и эмпирический анализ существующих тестов на единичный корень и на стационарность:

- параметрических *ADF*-тестов<sup>10</sup> на единичный корень;
- непараметрических тестов Филлипса-Перрона на единичный корень;
- *KPSS*-теста<sup>11</sup> на стационарность;
- *VR*-теста<sup>12</sup> Кохрейна на степень подверженности ряда перманентным шокам (т.е. на долю в общей дисперсии ряда дисперсии его нестационарной компоненты).

Теоретический анализ в основном опирается на следующие источники: [2, 3, 4, 5, 6, 8]. Однако в работе доказывается и поясняется ряд концептуально важных фактов, не нашедших отражения в перечисленных выше источниках.

В рамках эмпирического исследования анализируются квартальные ряды ВВП по 14 странам (Австралия, Канада, Франция, Германия, Южная Африка, Испания, Швейцария, Великобритания и США). В результате данного анализа установлено, что гипотеза о нестационарности (наличии единичного корня) принимается (не отвергается) всеми тестами только для Австралии и США. В других странах как минимум один тест отвергает (не принимает) гипотезу о нестационарности. Так, для ряда реального ВВП США стационарность была принята в трех случаях из семи. Среди тестов на нестационарность гипотеза о единичном корне чаще всего принимается непараметрическими тестами Филлипса-Перрона, в то время как гипотеза о стационарности чаще всего принимается *KPSS*-тестом. *VR*-тест ни в одном случае не может отвергнуть гипотезу о нестационарности, однако, относительная роль перманентной (нестационарной) компоненты выпуска, как правило, не превышает 60%.

В результате проведенного анализа можно сказать, что еще не накоплены достаточно длинные ряды макроэкономических переменных, чтобы можно было с уверенностью говорить о наличии стохастического тренда. Тем не менее, в рамках экономической теории важен вывод о том, что в макроэкономических рядах, скорее всего, присутствует как стационарная, так и нестационарная компоненты. Другими словами, макроэкономические шоки могут носить как временный, так и перманентный характер. С точки зрения эконометрики можно сделать следующий вывод: при существующих небольших размерах выборок имеет смысл либо относиться к рядам как к нестационарным (т.е. работать с разностями), либо применять нестандартную асимптотику (*near-unit-root asymptotics*), поскольку выводы на основе стандартной стационарной асимптотики будут весьма неточными.

---

<sup>10</sup> *ADF*-тест (от Augmented Dickey-Fuller) можно перевести как усовершенствованный тест Дики-Фуллера (устойчивый к автокорреляции более высоких порядков).

<sup>11</sup> По фамилии авторов теста: Kwiatkowski, Phillips, Schmidt, and Shin [5].

<sup>12</sup> *VR* от Variance Ratio – отношение дисперсий.

## Литература

1. Campbell, J., and G. Mankiw Permanent and Transitory Components in Macroeconomic Fluctuations. American Economic Review, 1987a, V. 77, pp. 111–117.
2. Campbell, J., and G. Mankiw Are Output Fluctuations Transitory? American Economic Review, 1987b, V. 102, pp. 857–880.
3. Cochrane, J. How Big Is the Random Walk in GNP? The Journal of Political Economy, 1988, V. 96, pp. 893–920.
4. Dickey, D., and W. Fuller Distribution of Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root. Journal of the American Statistical Association, 1979, V. 74, pp. 427–431.
5. Kwiatkowski, D., P. Phillips, P. Schmidt, and Y. Shin. Testing the Null Hypothesis of Stationarity against the Alternative of a Unit Root. How Sure Are We that Economics Time Series Have a Unit Root? Journal of Econometrics, 1992, V. 54, pp. 159–178.
6. Hamilton, J. Time Series Analysis. Princeton University Press, 1994.
7. Nelson, C., and C. Plosser. Trends and Random Walks in Macroeconomic Time Series: Some Evidence and Implications. Journal of Monetary Economics, 1982, V. 10, pp. 139–162.
8. Phillips, P., and P. Perron. Testing for a Unit Root in Time Series Regression. Biometrika, 1988, V. 75, pp. 335–346.

### Хеджирование опционов с помощью «индულгенций»

*Караашев Лазрт Григорьевич, Пискун Алексей Константинович*

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

Мы рассматривали новый способ хеджирования опционов, предложенный недавно Вовком и Шейфером. Этот способ состоит в следующем: время  $t = 0, h, 2h, \dots, T$  (целое, кратное  $h$ ).  $S_t$  - цена акции (среднее геометрическое ask и bid). Актив  $D$  платит в моменты  $t = h, 2h, \dots, T$  дивиденд равный  $\left(\frac{S_t - S_{t-h}}{S_{t-h}}\right)^2 = \left(\frac{\Delta S_{t-h}}{S_{t-h}}\right)^2 \approx (\Delta \ln S_{t-h})^2$ .  $D_t$  - цена актива  $D$  в момент  $t$  (имитируется на основании прошлых лет).  $D_T = 0$ , так как «индულгенция» действует только до момента  $T$  - момента исполнения опциона.  $u(S(T))$  — выплаты по опциону. Цена опциона в моменты  $t, 0 \leq t \leq T$ , предполагается функцией  $\bar{u}(S_t, D_t)$ .

$$\Delta \bar{u}(S_t, D_t) \approx \frac{\partial \bar{u}(S_t, D_t)}{\partial S} \Delta S_t + \frac{1}{2} \frac{\partial^2 \bar{u}(S_t, D_t)}{\partial S^2} (\Delta S_t)^2 + \frac{\partial \bar{u}(S_t, D_t)}{\partial D} \Delta D_t$$

(учитывается  $\Delta S_t, (\Delta S_t)^2$  и  $\Delta D_t$ ).

Эмитент опциона в начальный момент времени получает цену  $\bar{u}(S_0, D_0)$  и формирует такой портфель из активов  $S$  и  $D$ , чтобы приращение капитала по возможности точно равнялось  $\Delta \bar{u}(S_t, D_t)$ . Для этого он привлекает свои деньги, но так как считается, что банковский процент  $r = 0$ , то этим не нарушается «самофинансируемость»: деньги растут (или убывают) только за счет рыночных операций. А именно, в момент  $t$  у инвестора  $\delta(t)$  акций и  $\lambda(t)$  «индулгенций», т.е.

$$X_t = \delta(t)S_t + \lambda(t)D_t \Rightarrow \Delta X_t = \delta(t)\Delta S_t + \lambda(t) \left( \Delta D_t + \left(\frac{\Delta S_t}{S_t}\right)^2 \right)$$

Чтобы  $\Delta X_t$  могло равняться  $\Delta \bar{u}$ , нужно, чтобы

$$\delta(t) = \frac{\partial \bar{u}}{\partial S}, \quad \lambda(t) = \frac{\partial \bar{u}}{\partial D}, \quad \frac{\lambda(t)}{S_t^2} = \frac{1}{2} \frac{\partial^2 \bar{u}}{\partial S^2}.$$

Эти равенства следуют из уравнений:

$$\Delta \bar{u} = \frac{\partial \bar{u}}{\partial S} \Delta S_t + \frac{1}{2} \frac{\partial^2 \bar{u}}{\partial S^2} (\Delta S_t)^2 + \frac{\partial \bar{u}}{\partial D} \Delta D_t \text{ и } \Delta X_t = \delta(t) \Delta S_t + \lambda(t) \left( \Delta D_t + \left( \frac{\Delta S_t}{S_t} \right)^2 \right)$$

Приравниваем правые части

$$\delta(t) = \frac{\partial \bar{u}}{\partial S}, \quad \lambda(t) = \frac{\partial \bar{u}}{\partial D}, \quad \frac{\lambda(t)}{S_t^2} = \frac{1}{2} \frac{\partial^2 \bar{u}}{\partial S^2} \Rightarrow \frac{\partial \bar{u}}{\partial D} = \frac{1}{2} S^2 \frac{\partial^2 \bar{u}}{\partial S^2}, \text{ получили такое уравнение.}$$

Теперь мы хотим найти функцию  $\bar{u}(S, D)$ . Поэтому необходимо решить полученное уравнение с начальным условием  $\bar{u}(S, 0) = u(S)$  (в момент  $t = T$ :  $D_T = 0$ ).

Нами были доказаны следующие утверждения:

*Утверждение:* Решением задачи 
$$\begin{cases} \frac{\partial \bar{u}}{\partial D} = \frac{1}{2} S^2 \frac{\partial^2 \bar{u}}{\partial S^2} \\ \bar{u}(S, 0) = u(S) \end{cases}$$
 является функция

$$\bar{u}(S, D) = \int_R u(S e^z) p(z) dz, \text{ где } p(z) \text{ — плотность нормального распределения } N\left(-\frac{D}{2}, D\right).$$

*Утверждение:* Если  $u(S) = (S - K)_+$ , то  $\bar{u}(S, D) = S\Phi(x_+) - K\Phi(x_-)$ , где 
$$x_{\pm} = \frac{\ln \frac{S}{K} \pm \sqrt{D}}{\sqrt{D}},$$
 а  $\Phi(x)$  — функция Лапласа (т.е. функция распределения  $N(0, 1)$ ).

*Следствие:* 
$$\delta(t) = \frac{\partial \bar{u}}{\partial S} = \Phi(x_+(t)), \quad \lambda(t) = \frac{1}{2\sqrt{D}} S_t \phi(x_+(t))$$

Равенство между  $\Delta \bar{u}(S_t, D_t)$  и  $\Delta X_t$  не точно: выражение для  $\Delta X_t$  — точное, а для  $\Delta \bar{u}(S_t, D_t)$  — приближенное. Таким образом, из начальной платы  $\bar{u}(S_0, D_0)$  путем суммирования приращений  $\Delta X_t$  не вполне точно получится окончательная выплата по опциону  $\bar{u}(S_T, 0) = u(S_T)$ . Дисбаланс Вовка–Шейфера.

$$D_{SV} = \bar{u}(S_0, D_0) + X_T - u(S_T), \text{ где } X_T = \sum \Delta X_t$$

Есть предположения, что этот дисбаланс намного меньше, чем дисбаланс Блэка – Шоулса (который получается при хеджировании по Блэку – Шоулсу в предположении, что  $r = 0$ ).

Наши исследования при вычислении дисбаланса Вовка–Шейфера состояли в следующем: мы брали цены закрытия акций некоторой компании и считали  $D_{SV}$  и  $D_{BS}$  (Блэка–Шоулса). Во всех опытах получилось, что  $D_{SV}$  значительно меньше  $D_{BS}$ . Опыты проводились для 20 компаний в период с 1991 года по 1998 год.

Таким образом, хеджирование по Вовку–Шейферу оказывается более предпочтительным нежели хеджирование по Блэку–Шоулсу. Единственная проблема состоит в том, что на практике не существует такого актива  $D$ , поэтому предлагается следующее: обдумать систему налогов или штрафов за неразумно большие или малые значения каких-то суммарных по бирже показателей волатильности с тем, чтобы при перекладывании этих расходов на отдельных игроков (а биржа иначе поступить не может) необходимо было изучать активность каждого отдельного игрока. А собранные в виде этих налогов или штрафов средства можно было бы употребить на обеспечение новых финансовых активов типа актива  $D$  по Вовку – Шейферу. Можно предположить, что удачно разработанная система такого рода могла бы сделать динамику биржевых цен более плавной, что в конечном счете в интересах самих игроков, потому что от различных биржевых паник и кризисов раньше всех и больше всех страдают именно они.

**Моделирование взаимосвязи валютного курса и динамики выпуска:  
модель Гилфасона-Шмидта и ее эконометрическая проверка  
Картаев Филипп Сергеевич**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия  
E-mail: phil@nm.ru*

Большинство стандартных моделей открытой экономики фактически учитывают влияние реального курса на выпуск только через изменение величины чистого экспорта. Недостатком такого подхода является неявное предположение о том, что страна экспортирует и импортирует только *конечные* товары. Однако на самом деле страна импортирует и экспортирует не только конечные, но и промежуточные товары. Так если при анализе учесть импорт промежуточных товаров, то даже при выполнении условия Маршалла-Лернера, может сложиться ситуация, в которой девальвация ведет к сокращению ВВП, а укрепление национальной валюты к его росту.

Возможность наличия прямой зависимости между ВВП и реальным курсом объясняется тем, что издержки отечественных производителей зависят от цен на импортируемые товары. Модель раскрывающая механизм влияния девальвации на выпуск, через издержки на приобретение импортируемых промежуточных товаров была предложена Гилфасоном и Шмидтом.

В модели рассматривается малая открытая экономика.

Национальный выпуск ( $q$ ) производится при помощи двух факторов производства: труда ( $n$ ) и импортируемого промежуточного товара ( $v$ ).

Задана производственная функция:  $q = q(v, n)$ . Предполагается, что производственная функция является однородной первой степени, что может быть выражено в терминах темпов прироста следующим образом:

$$\frac{dq}{q} = a \cdot \frac{dv}{v} + (1-a) \cdot \frac{dn}{n},$$

где  $a$  и  $(1-a)$ , соответственно, доли импортируемого промежуточного товара и труда в выпуске ( $0 < a < 1$ ).

Заработная плата фиксирована и равна  $w$ . Цена импортируемого продукта фиксирована в иностранной валюте. Пусть цена импортируемого продукта в единицах зарубежной валюты равна 1, тогда цена импортируемого продукта в единицах национальной валюты тождественно равна обменному курсу национальной валюты ( $e$ ).

Реальный национальный доход ( $y$ ) зависит от выпуска продукции и импорта:  $y = q - (e/p)v$ , где  $\sigma$  — эластичность замены между двумя факторами в точке оптимума.

Производный спрос на импорт в терминах темпов прироста имеет вид:

$$\frac{dv}{v} = \frac{dq}{q} - (1-a)\sigma \left( \frac{de}{e} - \frac{dw}{w} \right) \quad (1)$$

Темпы прироста ВВП, выпуска и курса связаны условием Гилфасона-Шмидта:

$$\frac{dy}{y} = \frac{dq}{q} - a(1-\sigma) \left( \frac{de}{e} - \frac{dw}{w} \right) \quad (2)$$

Условие Гилфасона-Шмидта говорит о том, что если эластичность замены импортируемого промежуточного товара трудом достаточно низка, то девальвация национальной валюты будет оказывать негативное влияние на национальный доход.

После введения некоторых дополнительных предпосылок о потреблении импорте и экспорте условие Гилфасона-Шмидта можно приобретает вид:

$$\frac{dy}{y} \Big/ \frac{de}{e} = \frac{(1-a)[(1-a)\lambda(\eta + \delta - 1) + a\eta - a(1-\lambda)(1-\gamma)] - a(1-\sigma)}{1 - \gamma(1-a)(1-\lambda)}, \quad (3)$$

где  $\gamma$  — краткосрочная эластичность потребления по доходу,  $\eta$  — эластичность

экспорта по обменному курсу,  $\delta$  — абсолютное значение эластичности импорта конечных товаров по обменному курсу,  $\lambda \in (0,1)$  — доля импорта конечной продукции в национальном доходе.

Уравнение (3) позволяет при данных значениях параметров определить на сколько процентов изменится национальный доход при увеличении обменного курса на 1%. Анализируя уравнение (3) можно сделать следующие выводы:

Увеличение эластичности замены импортируемого продукта капиталом  $\sigma$ , ведет к увеличению эффективности девальвации. Иными словами при больших значениях  $\sigma$  девальвация будет увеличивать национальный доход.

Увеличение (по абсолютному значению) эластичности экспорта по реальному обменному курсу  $\eta$  при прочих равных ведет к росту эффективности девальвации.

Увеличение (по абсолютному значению) эластичности импорта конечных товаров по реальному обменному курсу  $\delta$  при прочих равных ведет к росту эффективности девальвации.

При отсутствии импортируемого промежуточного товара ( $a = 0$ ) условие (3) эквивалентно условию Маршалла-Лернера. Поэтому условие Гилфасона-Шмидта можно интерпретировать как расширенное условие Маршалла-Лернера.

Осуществленная автором эконометрическая проверка модели Гилфасона-Шмидта показывает, что данная модель хорошо соответствует российским данным. Так, например, ниже приведены результаты оценки уравнения (1) для России:

*Период оценивания 1995:02-2003:11*

$$\frac{dv}{v} - \frac{dq}{q} = -0,69 \cdot \left( \frac{de}{e} - \frac{dw}{w} \right), N = 106, t - \text{stat} = -6,02, R^2 = 0,21, DW = 2,03$$

(0,115)

*Период оценивания 1998:09 2003:11*

$$\frac{dv}{v} - \frac{dq}{q} = -1,09 \cdot \left( \frac{de}{e} - \frac{dw}{w} \right), N = 63, t - \text{stat} = -7,02, R^2 = 0,42, DW = 1,8$$

(0,155)

### **Моделирование инвестиционного роста предприятия, использующего кредитный ресурс**

*Ковалёва Анна Сергеевна*

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

*E-mail: anya\_kovaleva@mail.ru*

Развитие промышленности и экономический рост России невозможны без масштабных вложений и инвестиционного обновления основного капитала предприятий. Многообразие источников и методов инвестирования определяет актуальность анализа степени и характера влияния инвестиций на развитие предприятия. Различные экономико-математические модели описывают процесс воспроизводства основного капитала, используя в качестве главного условия возможность осуществления либо внешних, либо внутренних инвестиций. В данной работе представлена модель инвестиционного роста предприятия, одновременно использующего как кредитный ресурс, так и внутренние источники инвестиций.

Модель построена на основе модели Егоровой Н.Е. и Хачатуряна С.Р [2] при добавлении предпосылки о том, что наряду с использованием кредитного ресурса, предприятие осуществляет амортизацию и дополнительные к ней внутренние инвестиции в основные фонды.

Особенностью следующей модели является анализ соотношения между сроком службы основного капитала предприятия и условиями предоставленного кредита.

Предпосылки модели:

- предприятие монопродуктивно;
- применяемая технология неизменна и, соответственно, фондоотдача постоянна;
- основные производственные фонды — единственный фактор, определяющий выпуск продукции и инвестиционный рост предприятия;
- предприятие поддерживает минимально необходимый уровень инвестиций в основные фонды за счет собственных средств.

Чтобы определить динамику роста стоимости основных производственных фондов, который осуществляется за счет собственных средств и внешних инвестиций, сначала рассмотрим простое воспроизводство основного капитала. Это соответствует условию полного возврата за период эксплуатации фондов вложенных в них инвестиций, которое можно выразить следующим образом

$$F(0) = \sum_{t=1}^{T_n} \frac{B(t)}{(1+E)^t},$$

где  $F(0)$  — стоимость основных производственных фондов в  $t=0$ ,  $B(t)$  — часть чистого дохода, реинвестируемая в предприятие,  $E$  — норма прибыли на основной капитал,  $T_n$  — срок службы основных фондов ( $T_n = 1/n_a$ ,  $n_a$  — норма амортизационных отчислений).

Текущее возмещение первоначальных инвестиций складывается из амортизации и части прибыли, направляемой на воспроизводство:

$$B(t) = A(t) + PR^I(t) = n_a F(t) + p_{\min} F(t) = (n_a + p_{\min}) F(t),$$

где  $A(t)$  — амортизационные отчисления,  $PR^I(t)$  — часть чистой прибыли, отчисляемой на воспроизводство основного капитала,  $F(t)$  — стоимость основных производственных фондов,  $p_{\min}$  — доля чистой прибыли, отчисляемой на воспроизводство, в стоимости основных фондов.

Отсюда  $p_{\min}$  будет функцией от срока службы основных фондов и дисконтирующего множителя

$$p_{\min} = \frac{E}{1 - \frac{1}{(1+E)^{T_n}}} - n_a$$

Определив основные параметры, характеризующие производство на предприятии, рассмотрим ситуацию, когда фирма берет кредит в банке под определенную ставку процента  $r$ .

Тогда система уравнений, описывающая производство при условии равномерного погашения долга выглядит следующим образом:

$$PR(t) = pQ(t) - cQ(t) - N - A - \frac{K(0)}{T} \left(1 + r \frac{T+1}{2}\right) - n_2 (1-q) PR(t) \quad (1)$$

$$pQ(t) = fF(t) \quad (2)$$

$$\frac{dF(t)}{dt} = (n_a + p_{\min}) F(t) + q PR(t), \quad (3)$$

где  $PR(t)$  — чистая прибыль предприятия,  $Q(t)$  — объем производства,  $p$  — цена продукции,  $c$  — удельная себестоимость продукции,  $T$  — срок кредита,  $n_2$  — ставка налога на прибыль,  $N$  — прочие налоговые отчисления,  $q$  — доля чистой прибыли, отчисляемой на реинвестирование,  $f$  — показатель фондоотдачи,  $K(0)$  — предоставляемый кредит.

Уравнение (1) характеризует процесс формирования прибыли, (2) представляет собой вариант производственной функции, (3) — дифференциальное уравнение, описывающее динамику роста основных производственных фондов.

Решением данной системы уравнений является функция роста основных фондов:

$$F(t) = (F(0) + K(0) - \frac{b}{a}) e^{at} + \frac{b}{a},$$

где  $a$  и  $b$  — положительные параметры, зависящие от характеристик предприятия и от условий кредита и влияющие на темп роста основного капитала предприятия.

Анализируя данную функцию производства, можно выделить ряд особенностей и необходимых условий, свойственных предприятию, взявшему кредит.

Темп роста основных фондов в значительной степени зависит от параметра  $a$ .

В свою очередь параметр  $a$  является убывающей функцией от переменной  $T_n$  — срока службы основных фондов, что наглядно доказывает отрицательную зависимость темпа роста основных фондов предприятия от их допустимого срока службы.

Одним из необходимых условий роста производства является положительность первой производной функции по  $t$ , или

$$F'(0) + K'(0) - \frac{b}{a} \geq 0, \text{ что накладывает определенные условия на размер кредита}$$

Необходимое условие ограничения на кредит определяет зависимость между сроком, на который предоставляется кредит, и параметрами производства на предприятии, прежде всего *допустимым сроком службы основных фондов*.

Данная экономико-математическая модель подтверждает предположение о том, что, повысив прозрачность производства и улучшив механизм взаимодействия банка и фирмы, возможности эффективного кредитования возрастают. Если банк был бы более заинтересован в реализации предоставляемого кредита на производстве, то возможность варьирования не только сроком предоставления кредита, но и ставкой процента в зависимости от характеристик конкретного предприятия существенно бы увеличивало эффективность работы как предприятия, так и банка.

#### Литература

1. Бочаров В., Коробейникова О., Биктимирова Л. Формирование и оценка внутренних источников инвестиций в основной капитал предприятия // Инвестиции в России. М., 2001, №4.
2. Егорова Н.Е., Хачатурян С.Р. Динамические модели развития малых предприятий, использующих кредитно-инвестиционные ресурсы. М.: ЦЭМИ РАН, 2001.
3. Иванов Ю.Н., Симунек В., Сотникова Р.А. Оптимальная кредитная политика предприятия и банка // Экономика и математические методы, 1999, №4.

#### Методология синергизма и ее применение к трансформации экономических систем *Коврыжко Вера Витальевна*

*Ростовский государственный университет, Россия  
E-mail: theory@econ.rsu.ru*

Становление рыночных отношений в постсоциалистических странах в процессе перехода от централизованно-управляемой (организуемой) системы к рыночной, характеризующейся наличием спонтанных порядков и способной к самоорганизации и самоупорядочиванию, объективно обуславливает усиление неравновесности в обществе и в экономике и необходимость исследования в связи с этим проблем самоорганизации целостных и транзитивных социально-экономических систем.

Усиление скорости преобразований, а также растущая сложность управления социально-экономическими процессами экономики требуют разработки новых методов и принципов создания сложных структур и поддержания их автономного развития. Открытость экономики с её «спонтанным порядком» (по Ф. Хайеку) обеспечивает постоянный поток внутренних и внешних флуктуаций, которые в совокупности препятствуют достижению равновесного состояния и делают экономику динамичной, постоянно изменяющейся, неравновесной.

Необходим поиск механизмов управления динамикой хаотических социосистем посредством поддержки самоорганизации.

Системно-самоорганизационная теория экономического развития может не только объяснить причину того или иного динамического процесса, но и заложить надежные

методологические и теоретические основы прогнозирования и управления социально-экономическими процессами. Исследования в области синергетики – нелинейной науки о сложности и самоорганизации представляют собой одно из самых интегрирующих и быстро развивающихся направлений современной науки.

Особенностью системно-синергетического методологического подхода является исследование экономических систем как совокупности взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов, ориентированных на реализацию заданной целевой установки и имеющих способность воспроизводства за счет собственных ресурсов.

Синергетика противопоставляет причинно – следственным связям взаимодействие, то есть синергетика исследует систему такой, как она есть, и раскрывает ее эволюцию на основе принципов самоорганизации, которая предполагает образование трансформационного потенциала внутри самой системы, в ходе взаимодействия ее компонентов.

Синергетика представляет собой эвристический метод исследования открытых самоорганизующихся систем, подверженных кооперативному эффекту, который сопровождается образованием пространственных, временных или функциональных структур; или, кратко, процессов самоорганизации систем различной природы. Синергетика возникает в ответ на кризис исчерпавшего себя стереотипного, линейного мышления и практически полного отсутствия обобщений, касающихся поведения открытых систем. Синергетика, изучая законы самоорганизации и самоуправления сложных систем, дает универсальное знание законов самоорганизации и развития систем, в котором давно назрела насущная потребность.

### **Использование метода семантических дифференциалов в оценке рисков инвестиционного проекта в условиях неопределенности**

***Копытин Кирилл Вячеславович***

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

*E-mail: kkopytin@yandex.ru*

Метод семантических дифференциалов в теории нечетких множеств был предложен достаточно давно [2]. Методу присущи следующие недостатки:

- предполагается получение оценок от одного эксперта (используется предпосылка о людях как совершенных измерительных приборах);
- не учитывается различия в важности факторов, описывающих понятие (объект).

В [1] предложены методы и процедуры, позволяющие избежать метод семантических дифференциалов от упомянутых недостатков. С учетом предложенных процедур, сущность метода состоит в следующем.

1) Определяется список свойств, по которым оценивается понятие (объект), например, факторы риска инвестиционного проекта.

2) Для выбранных свойств формируется полярная шкала.

3) Для каждой пары полюсов экспертам предлагается оценить свойства на то, как сильно оно обладает положительным свойством (например, в интервале от 0 до 100%). Эксперты оценивают соответствующие факторы, выставляя оценки  $x_1, \dots, x_7$ , за окончательную оценку фактора берется средняя экспертная оценка:

$$x_i = \frac{1}{m} \sum_{k=1}^m x_{ik}, \text{ где } i = 1, 2, \dots, n, m \text{ — число экспертов, } n \text{ — количество факторов.}$$

4) Совокупность оценок факторов составляет профиль понятия. В случае, если увеличение оценки фактора соответствует увеличению рискованности проекта, в профиль войдет непосредственная оценка фактора  $x_i$ . В противном случае, то есть когда увеличение значения фактора соответствует уменьшению риска проекта, в профиль войдет величина  $1 - x_i$ . Полярными проектами будут  $Z_0 = \{0, 0, \dots, 0\}$  (безрисковый), и  $Z_1 = \{1, 1, \dots, 1\}$  (рискованный). Профиль есть нечеткое подмножество положительного списка свойств или шкал.



Для оценки рискованности проекта с профилем, отличным как от  $Z_0$ , так и от  $Z_1$ , в [1] вводится величина  $S_n = \sum_{i=1}^n q_i x_i$ , которая характеризует меру соответствия проекта множеству рискованных проектов. Эта величина называется взвешенным значением профиля проекта. Процедура вычисления весов  $q_i$  подробно описана в [1].

В рамках определения [4], мы имеем лингвистическую переменную Проект, то есть  $\mathcal{X} = \text{Проект}$ . В качестве базовой переменной рассмотрим величину взвешенного значения профиля проекта  $S_n$ , а соответствующее универсальное множество  $U = [0;1]$ .

Лингвистическим значением переменной Проект может быть, например, *рискованный*, причем значение *рискованный* является атомарным термом. Другим значением может быть *очень рискованный*, то есть составной терм, в котором *рискованный* — атомарный терм, а *очень рискованный* — подтерм (модификатор *очень* играет роль лингвистической неопределенности).

Терм-множество переменной Проект можно записать следующим образом:  $T(\text{Проект}) = \text{рискованный} + \text{очень рискованный} + \text{нерискованный} + \text{очень не-рискованный}$ . Здесь каждый терм является названием нечеткой переменной в универсальном множестве  $U = [0;1]$ .

Отождествим отрицание *не-* с операцией взятия дополнения, а модификатор *очень* — с операцией концентрирования [4]. Тогда смысл лингвистических значений, в соответствии с грамматикой лингвистической переменной Проект [1], будет определяться выражениями:

$$M(\text{рискованный}) = \int_0^1 S / u \quad (1)$$

$$M(\text{очень рискованный}) = \int_0^1 S^2 / u \quad (2)$$

$$M(\text{нерискованный}) = \int_0^1 (1 - S) / u \quad (3)$$

$$M(\text{очень нерискованный}) = \int_0^1 (1 - S)^2 / u \quad (4)$$

Следует заметить, что знак интеграла в выражениях (1–4), в соответствии с общепринятыми в теории нечетких множеств обозначениями [2, 4], означает объединение бесконечного множества значений смысла лингвистической переменной для непрерывного множества базовой переменной.

Для выдачи окончательной оценки возьмем только те терм-множества, смысл лингвистических значений которых превышает точку перехода  $\mu_S = 1/2$ . В соответствии с введенной грамматикой степень соответствия может превышать точку перехода лишь для одного или для двух из рассмотренных терм-множеств, которые в дальнейшем будут связаны оператором *или*. При этом возможны следующие сочетания значений лингвистической переменной Проект:

- рискованный или очень рискованный;
- рискованный;
- нерискованный;
- нерискованный или очень нерискованный.

Увеличение риска связано с увеличением расходов на реализацию проекта. Отождествим значения лингвистической переменной Проект с величиной непредвиденных расходов, связанных с реализацией проекта, следующим образом:

Значение лингвистической переменной $T$ (Проект)	Величина непредвиденных расходов пр, в % от стоимости проекта
рискованный или очень рискованный	30%
рискованный	20%
нерискованный	10%
нерискованный или очень нерискованный	0%

Величины непредвиденных расходов, указанные в таблице, найдены путем анализа инвестиционных проектов строительства жилья в Москве и могут отличаться для проектов другого рода.

### Литература

1. Копытин К.В. Анализ рисков в инвестиционных проектах (лингвистический подход). В сборнике студенческих работ программы «Математические методы анализа экономики». М; ТЕИС, 2003.
2. Нечеткие множества в моделях управления и искусственного интеллекта. Под ред. Поспелова Д. А. М; Наука, 1986.
3. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. М; Мир, 1976.

### Оценка работы персонала фирмы на основе интегрального критерия

*Красовский Дмитрий Анатольевич*

*Белорусско-Российский университет, Могилев, Республика Беларусь*

*E-mail: loco@tut.by*

Эффективность коммерческой деятельности любого экономического агента во многом обуславливается рациональным использованием ограниченных ресурсов. С точки зрения эффективного использования человеческих ресурсов оценка выполнения работы является одной из решающих функции фирмы.

Оценка труда работника по конечному результату вызывает в современной науке множество споров. Причиной этому, главным образом, является то, что на результат работы оказывает влияние комплекс факторов, не все из которых подчиняются воли оцениваемого. Недостатком альтернативной теории оценивания — по профессиональным действиям — является возможность учета действий, не приведших к улучшению конечного результата. Предлагается использование комплексной оценки выполнения работы, основанной на соединении обоих методов.

На результат работы влияет три фактора: возможность, умение и желание сотрудника выполнять свою работу. Существует и обратное влияние, равно как и влияние этих факторов друг на друга. То есть, результат работы является функцией трех переменных: возможности, умения и желания. Такая система носит название модели Бламберга-Прингла [1].

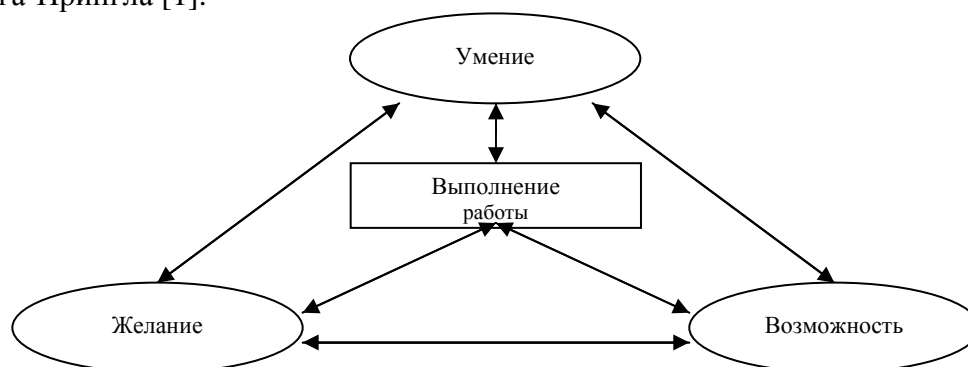


Рисунок 1. Модель Бламберга-Прингла

Фирма обладает определенной информацией о способностях, трудовом потенциале работника. К концу отчетного периода становится известным результат работы, а также условия, в которых сотруднику пришлось трудиться. Не известным остается лишь желание работника использовать свои способности для достижения требуемого результата. Именно этот параметр будет использован в качестве комплексной оценки выполнения работы.

На практике каждый из параметров представляет собой некоторую совокупность частных показателей, имеющих различную размерность или заданных на качественном уровне. Для формализации такой информации предлагается использовать математический аппарат теории нечетких множеств, которая позволяет описать параметры в виде функций принадлежности, применяющих значения от 0 до 1.

«Результат работы» (Р) как параметр оказывает прямопропорциональное влияние на итоговую оценку. Чем лучше результат, тем выше оценку получит работник.

«Способность выполнять работу» (С) должна оказывать обратное влияние на конечную оценку, так как чем выше способности работника, тем больше требований к нему предъявляется. Равно как при сравнении двух сотрудников, имеющих одинаковый результат, больше труда затратил тот, у кого меньше способностей и, соответственно, должен быть вознагражден за это.

«Возможность выполнять работу» (В) оказывает аналогичное влияние. Чем больше возможностей имел сотрудник, тем большего результата он должен достигнуть. Показатель сбора средств в городских районах электросетей должен быть выше, чем в сельских. В противном случае либо будет вознагражден персонал сельского подразделения, либо получит взыскание персонал городского.

Учитывая все вышесказанное, предлагается следующая формула:  $O = \frac{P}{C \cdot B}$ .

Мультипликативная зависимость оправдывает себя, так как не один из множителей не принимает нулевого значения.

Таким образом, созданная на основе описанной методологии экспертная система, позволит поддерживать принятие решений по вопросам управления персоналом и мотивации труда.

### Литература

1. Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология. СПб., 2001.

#### Эконометрические модели влияния уровня демократичности политического строя на темпы экономического роста

*Кульшиев Андрей Александрович*

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

*E-mail: kultyshev@front.ru*

Классификация стран по социально-демографическим характеристикам граждан, анализ показателей роста внутри получившихся групп для демократических и недемократических стран.

**Гипотеза:** Население демократических стран может осуществлять влияние на экономическую политику, по крайней мере, через выборы, действительно и регулярно. Население же диктатур не имеет такого оформленного механизма. Демократические правительства должны в большей степени учитывать предпочтения избирателей, а диктатуры могут себе позволить принимать единоличные, независимые от большинства населения решения. Сходные по социально-экономическим показателям и составу населения демократические страны, поэтому могут придерживаться сходной экономической политики и демонстрировать близкие показатели экономического роста. А сходные диктатуры, могут проводить различные варианты экономической политики, что приведет и к большему различию в показателях роста между ними.

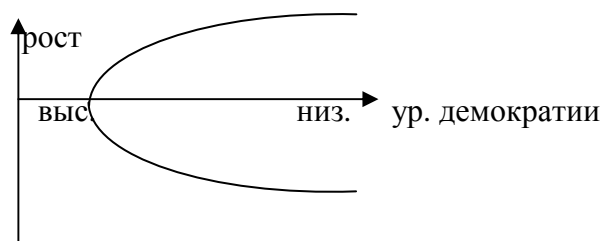
**Метод:** Совокупность всех стран методом кластерного анализа на основании 5 социально-демографических переменных была разделена на три кластера. Внутри кластеров выделялись группы демократических, частично и недемократических стран. Внутри групп подсчитывались показатели экономического роста.

Результаты	период 1980–84гг.		период 1975–79гг.	
	ср.темпы роста	ст.откл. темпов	ср.темпы роста	ст.откл. темпов
демократические	-0,019	0,015	0,021	0,036
частично дем-ие	-0,0096	0,037	0,025	0,045
не демокр-ие	-0,033	0,043	0,035	0,058

Вывод: Есть эмпирические свидетельства, что сходные по составу избирателей демократические страны являются более однородной по темпам экономического роста группой стран, чем сходные недемократические страны.

Регрессионная модель зависимости темпов экономического роста от переменных уровня демократичности, учитывая степень эффективности экономической политики.

Гипотеза: Демократические страны более однородная по темпам роста группа стран. Среди недемократических выделяются группы стран более и менее экономически успешных. Влияние уровня демократичности на темпы роста имеет следующий вид, представленный на графике.



**Метод:** Строилось уравнение регрессии, объясняющее зависимость темпов роста экономики от ряда экономических переменных с добавлением показателя уровня демократичности политического строя. Оценка коэффициентов уравнения проводилась отдельно для экономически успешных и неуспешных стран.

**Результаты:** Период 1990-95гг. Уравнение для экономически эффективных стран. Темп роста = св.коэф. + экон.переменные + 0,016 (t-стат. 2,66) уровень демократии + случ.остаток. Число стран – 62, приведенный  $R^2$  - 0,34, F-статистика – 8,95.

Уравнение для экономически неэффективных стран. Темп роста = св.коэф. + экон.переменные - 0,0087 (t-стат. 0,71) уровень демократии + случ.остаток. Число стран – 40, приведенный  $R^2$  - 0,24, F-статистика – 4,05.

**Выводы:** Есть основания говорить, что характер влияния переменной уровня демократии на экономический рост различается в зависимости от успешности страны в экономическом развитии. Причем, для стран, проводящих эффективную экономическую политику, есть значимые свидетельства, что вид этого влияния имеет предложенный характер. Среди экономически эффективных стран недемократические страны растут с более высокими темпами, чем демократические.

## Проблемы построения меры общественного благосостояния

*Лазарев Иван Алексеевич*

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

*E-mail: jolaz@yandex.ru*

Экономическая политика государства ставит своей целью максимизацию общественного благосостояния. Однако при этом, как правило, определение

общественного благосостояния остается на чисто интуитивном уровне, либо вообще игнорируется. Вместе с тем благосостояние является важной и сложной категорией современной экономической теории, от определения которой напрямую зависит оценка результатов и выбор направлений дальнейшего развития.

Анализируя проблемы экономики благосостояния, исследователь должен оговорить, что именно понимается под благосостоянием. Под благосостоянием мы будем понимать меру, степень обеспеченности людей жизненными благами (то есть всем тем, что удовлетворяет потребности). В современной теории благосостояния под экономическими благами понимаются не только приобретаемые индивидом материальные и финансовые, но и нематериальные блага и услуги. Благосостояние, таким образом, характеризует уровень жизни людей.

Естественный вопрос, который возникает после определения понятия: является ли общественное благосостояние измеримым и если да, то как его измерить. Существует достаточно много способов измерения общественного благосостояния, применяемых в конкретных экономико-математических моделях. Возникает естественная проблема их классификации. Условно разделим все подходы к оценке общественного благосостояния на макроэкономические, мезоэкономические (отраслевые) и микроэкономические. Здесь в основе классификации лежит экономический уровень, на котором происходит первоначальная оценка благосостояния.

Во многих моделях критериями общественного благосостояния являются некоторые агрегированные экономические показатели или индикаторы: величина потребления товаров и услуг (как для всей экономики, так и в расчете на душу населения), реальный национальный доход, индексы дифференциации населения, индексы остроты и глубины бедности и многие другие. Поскольку все эти показатели являются некоторыми агрегированными величинами, постольку будем называть такие подходы к оценке общественного благосостояния *макроэкономическими*. При этом здесь можно выделить два направления — статическое и динамическое. Если для первого направления будет характерно исследование благосостояния в настоящий период времени, то во втором под благосостоянием понимается совокупность приведенных к настоящему времени потоков с конечным или бесконечным горизонтом времени.

Если показатели общественного благосостояния формируются на уровне отраслей и рынков, то будем считать такие способы определения благосостояния *мезоэкономическими*. Примером мезоэкономического подхода является определение благосостояния как суммы излишка (выигрыша) потребителей и совокупной прибыли всех продавцов, действующих на рынке, для каждого национального рынка. Данный подход часто применяется не столько для того, чтобы оценить благосостояние страны на конкретный момент, сколько с целью определить, как те или иные рыночные события будут влиять на изменение общественного благосостояния.

В *микроэкономических* подходах благосостояние представляется как величина, производная от индивидуальных мер благосостояния всех членов общества.

Покажем наиболее общее представление общественного благосостояния, в рамках которого могут рассматриваться большинство существующих микроэкономических подходов. Ключевыми в этом представлении являются введенные нами понятия распределения (аллокации) и меры общественного благосостояния.

Пусть в экономике действуют  $n$  потребителей (членов общества):  $C_1, C_2, \dots, C_n$  и производится  $m$  делимых товаров (т.е.  $m$  экономических благ, обладающих свойством измеримости)  $G_1, G_2, \dots, G_m$ , где  $n$  и  $m$  — конкретные фиксированные числа. Данная экономика имеет постоянный начальный запас товаров (благ)  $a = (a_1, \dots, a_m)$  ( $a_j \geq 0, j = 1, \dots, m$ ), которые могут обмениваться, не затрагивая при этом производство.

Матрицу размерности  $n \times m$   $X = \|x_{ij}\|_{n \times m}$ , составленную из неотрицательных чисел ( $x_{ij} \geq 0$ ), где  $x_{ij}$  — количество товара  $G_j$ , которое потребляет (владеет) агент  $C_i$ , будем

называть *распределением*, или *аллокацией* (allocation). Вектор (вектор-строка распределения  $X$ )  $x_i = (x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{im})$  суть потребительский набор агента  $C_i$ .

Распределение  $X$  будем называть доступным тогда и только тогда, когда выполняется неравенство:  $\sum_{i=1}^n x_{ij} \leq a_j$  для всех  $j = 1, \dots, m$ , или в векторно-матричной форме:  $(1, 1, \dots, 1)X \leq a^T$ . Множество всех допустимых распределений назовем допустимым множеством распределений.

Главной задачей экономической теории благосостояния является определение того, какое из доступных распределений считать наилучшим. Для решения данной проблемы на множестве всех распределений особым образом вводится их оценочная функция – мера общественного благосостояния. Некоторое отображение множества всех распределений (множество матриц размерности  $n \times m$ ) на множество неотрицательных действительных чисел  $W : R_+^{nm} \rightarrow R_+^1$  мы и будем называть *мерой общественного благосостояния*.

Для построения этой меры исследователь должен использовать различные критерии, отражающие предпочтения общества, относительно того или иного распределения. Наиболее разработанным в современной теории является критерий эффективности, под которым понимают Парето-оптимальность распределения. Однако его использование связано с определенными трудностями. Прежде всего, Парето-оптимальное распределение не является единственным и не позволяет сравнивать два эффективных между собой распределения, в связи с чем необходимо привлечение других критериев, заключающих в себе уже некоторые морально-этические суждения. Такие критерии будем называть критериями справедливости.

К основным видам критериев справедливости относятся: критерий компенсации Калдора-Хикса, критерий обратного движения Скитовски, критерий равноправности распределений, утилитаристский критерий справедливости, эгалитаристский критерий справедливости, либертаристский критерий справедливости.

Данные критерии не являются взаимоисключающими, однако их совмещение с критерием эффективности может привести к противоречивости меры общественного благосостояния. В результате может сложиться ситуация, когда невозможно найти оптимальное распределение.

### Литература

1. Тарасова С.В. Экономическая теория благосостояния. М: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора. М.: Аспект Пресс, 1996.
3. Varian H. Microeconomic Analysis. 3<sup>rd</sup> Ed. London: W.W. Norton & Company, 1992.
4. Dale W. Jorgenson. Welfare. London: MIT Press, 1997
5. Koichi Tadenuma. Efficiency first or equity first? (Journal of Economic Theory. doi:10.1006/jeth.2001.2844)

### **Проблемы согласованности статистических данных, предоставляемых Госкомстатом РФ, на примере системы таблиц «затраты — выпуск» Лебедев Виктор Юрьевич**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия  
E-mail: lebedev\_victor@pisem.net*

Информация — основа для принятия любых социально-экономических решений. Качество же принимаемых решений зависит, прежде всего, от степени достоверности информации. На макроэкономическом уровне проблемы сбора, обработки и предоставления информации являются критичными, ибо невозможно осуществлять какие-либо действия по реализации социально эффективной стратегии развития без

соответствующих ориентиров. Эта реализация, в частности, предполагает построение баланса экономической системы на основе принципа эффективности производства и принципа справедливости распределения доходов,

Балансовые таблицы «затраты — выпуск», составляемые Госкомстатом РФ, строятся в соответствии с методологическими принципами доработанной версии СНС 1993 года. При этом российская система содержит некоторые отличия от рекомендаций СНС 1993 года, которые обусловлены как реалиями экономики переходного периода, так и особенностями действующей российской практики статистического и бухгалтерского учета.

За годы рыночных преобразований было собрано большое количество статистической информации, однако, способы ее сбора, агрегирования и представления не свободны от недостатков. Это связано с несовершенством методик агрегирования, с недостатками как международного стандарта СНС, так советской системы бухгалтерского учета, которую переняла современная Россия, и другими факторами. Кроме того, было составлено всего лишь четыре таблицы «затраты – выпуск», за 1995, 1998, 1999 и 2000 годы, что говорит о низком уровне понимания необходимости сбора и предоставления подобного рода информации для целей анализа, прогноза и стратегического планирования, а также о невысоком уровне подготовки специалистов по международным стандартам макроэкономической статистики.

Примечательно, что Госкомстат предоставляет не всю информацию о валовом выпуске отраслей и конечном потреблении, а только о валовом выпуске в натуральном выражении ключевых отраслей, что затрудняет анализ, так как система таблиц «затраты – выпуск» дается в стоимостном выражении.

Как известно, распределение продукции в межотраслевом балансе (МОБ) характеризуется следующим соотношением:  $\sum_j^n x_{ij} + y_i = X_i$  или в матричном виде:

$X = AX + Y$ , где  $x_{ij}$  — промежуточная продукция  $i$ -й отрасли, которая используется  $j$ -й отраслью,  $y_i$  — конечное потребление  $i$ -й отрасли,  $X_i$  — вектор выпуска продукции,

$A = \left\{ \frac{x_{ij}}{x_j} \right\} = \{a_{ij}\}_{i=1, \dots, n}^{j=1, \dots, n}$  — матрица коэффициентов прямых производственных затрат,  $n$  — число отраслей.

Следовательно, для анализа и прогноза на базе МОБа необходимыми, как минимум, являются: значения промежуточной продукции, конечного потребления и валового выпуска.

В системе таблиц «затраты — выпуск» указаны значения промежуточного потребления, а также матрицы коэффициентов прямых ( $A$ ) и полных  $(E - A)^{-1}$  затрат, где  $E_{n \times n}$  — единичная матрица. По ним, как видно, *можно восстановить недостающую*

*информацию*. Поскольку  $a_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j}$ , то  $x_j = \frac{x_{ij}}{a_{ij}}$ , следовательно, например,

$x_1 = \frac{x_{11}}{a_{11}} = \frac{x_{21}}{a_{21}} = \dots = \frac{x_{n1}}{a_{n1}}$ . В данном примере, полученные значения  $x_1$  должны быть

равны независимо от того, по какой строке таблицы проводится «восстановление». **Однако наши расчеты на базе любого года показывают, что все полученные значения различны.** То есть исходя из статистической информации, представленной в таблицах «затраты – выпуск» и в таблицах коэффициентов прямых затрат, мы не можем однозначно «восстановить» значения валовых выпусков. Для каждой отрасли получаем ряд различных значений, которые характеризуются высокой волатильностью. Это вызывает трудности с определением истинного значения валового и конечного

продукта, и, как следствие, трудности анализа и прогноза. Подобные расхождения объясняются только неадекватностью данных, публикуемых Госкомстатом.

Представляет также интерес столбец «косвенно измеряемые услуги финансового посредничества», включенный в первый раздела МОБа. Примечательно, что в балансе отсутствует соответствующая строка. В тоже время, в таблицах есть строка «чистые налоги на продукты на использованные товары и услуги», но нет соответствующего столбца. И если во втором случае можно понять указанное несоответствие (налоги включаются в состав затрат, но не включаются в распределение продукции), то в первом случае найти подходящее объяснение затруднительно.

Это вынуждает нас к распределению косвенно измеряемых услуг финансового посредничества среди остальных отраслей, либо среди некоторых из них. Очевидно, что по предоставляемым данным, мы не в состоянии определить, на какие именно отрасли и в какой пропорции распределяются эти услуги. Это означает, что при различных способах распределения можно получить различные коэффициенты матриц прямых и полных затрат, что не позволяет прогнозировать развитие экономики. Поэтому, приходится пересчитывать коэффициенты матрицы прямых затрат.

Кроме того, матрицы прямых и полных затрат предоставляются Госкомстатом в ценах потребителей, что недопустимо для целей планирования, ориентированного на социально эффективную стратегию, предполагающего использование данных в основных ценах. На эти цены не влияют элементы второго раздела МОБа, а, значит, и исключается повторный счет, который является одной из основных проблем моделирования.

Таким образом, уже на основании статической модели МОБа, мы можем говорить о невозможности использования предоставляемых данных для принятия макроэкономических решений государством. Стоит сказать, что на сегодняшний день разработаны динамические модели межотраслевого баланса, однако, их применение на практике, как видно, не представляется возможным, по крайней мере, до тех пор, пока не будут учтены и устранены все недостатки в работе Госкомстата. Это означает необходимость пересмотра существующих методик составления показателей и методов работы Госкомстата.

Поэтому, первоочередными задачами являются: исключение повторного счета из балансовых таблиц; расчет показателей в основных ценах; пересмотр существующей отраслевой классификации, то есть выделение институциональных единиц, а не отраслей; решение проблемы учета в ценах налогов на производство и торгово-транспортных наценок (ТТН); разработка четвертого раздела МОБа, характеризующего добавленные затраты непродуцированной сферы, финансируемые в результате перераспределения.

## **Анализ российского потребительского спроса**

*Лепёхин Олег Алексеевич*

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

*E-mail: lepekhin\_olg@mail.ru*

Потребление и инвестиции являются наиболее важными факторами экономического роста и деловых циклов. Решение о распределении общественных ресурсов между потреблением и инвестированием — в физический капитал, человеческий капитал, инновации — является ключевым в определении качества жизни населения в долгосрочном периоде. В силу этого представляется актуальным необходимость изучения механизма принятия потребительских решений. Предпринятая попытка анализа потребительского спроса в России была направлена на то, чтобы выявить какие факторы оказывают влияние на потребительский выбор домохозяйств и как роль этих факторов меняется во времени.

На основе анализа существующих концепций потребительского выбора, была сформулирована базовая эконометрическая модель:



$C_{it} = \beta_0 + \mu_i + Y_{it}\beta_1 + H_{it}\beta_2 + W_{it}\beta_3 + R_{it}\beta_4 + v_{it}$ , где  $C$  — потребительские расходы,  $Y$  — доход домохозяйства,  $H$  — человеческий капитал,  $W$  — физический капитал,  $R$  — показатель стохастичности дохода,  $i$  — номер района,  $t$  — номер объекта. Модель была протестирована на основе панельных данных 5–7 (1994–1996 г.г.) и 9–11 районов (2000–2002 гг.) Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения. Результаты расчетов по эмпирической оценке потребительского спроса домохозяйств позволили сформулировать ряд выводов.

При оценивании на основе данных периода 1994–1996 г.г. гипотеза, утверждающая, что поведение домохозяйств подчиняется кейнсианской модели, подтвердилась только для категории низкодоходных хозяйств. При этом для подвыборки домохозяйств с высоким уровнем доходов выполнялась гипотеза о том, что их сбережения носят превентивный характер.

В целом для периода 1994–1996 гг. полученные результаты показывают, что домохозяйства не подчиняются кейнсианскому поведению, так как помимо фактора текущего дохода они также исходят из уровня накопленного физического богатства, что говорит о присутствии в их поведении элементов межвременной оптимизации.

Оценка уравнения потребительского спроса для периода 2000–2002 гг. также позволила отклонить гипотезу о кейнсианском поведении домохозяйств, при этом для обеих подвыборок оказалась верной гипотеза сбережений из предосторожности.

Таким образом, для периода 2000–2002 гг. полученные результаты показывают, что отечественные домохозяйства не подчиняются кейнсианской модели потребительского выбора, а учитывают стохастичность своего будущего дохода при принятии потребительских решений. Важным результатом является то, что на участке 2000–2002 гг. для домохозяйств с высоким уровнем доходов впервые значимым оказался уровень человеческого капитала.

В работе продемонстрирована постепенная трансформация модели потребительского выбора российских домохозяйств. Очевидным становится переход от кейнсианской модели потребления моделям, которые широко освещены в современных теориях потребления. Снижение объясняющей силы оцененного уравнения потребительского спроса, что позволяет предположить возрастание роли не включенных в базовое уравнение факторов в качестве детерминант потребительского спроса в России. Дальнейшие исследования должны пролить свет на то, какие факторы не представленные в базовом уравнении, сформулированном исходя из современных теорий потребления, оказывают значимое влияние на потребительский выбор домохозяйств.

### **Некоторые вопросы использования OLG моделей при прогнозировании макроэкономической ситуации**

*Литовкина Екатерина Владимировна*

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

*E-mail: felidae\_k@rambler.ru*

Проведение пенсионной реформы в России подняло вопрос о необходимости построения теоретических моделей, которые позволили бы спрогнозировать последствия того или иного решения для экономической ситуации в России. В данной работе доказывается, что большинство современных теоретических моделей, использованных для прогноза макроэкономических последствий реформ, не могут применяться в российских условиях, поскольку дают систематически завышенные оценки темпов экономического роста.

Усложнение используемых OLG моделей в основном идет за счет привнесения в них новых факторов, таких как денежное обращение или возможность выбора политики занятости. Одним из важных направлений также являлось введение в модели большего числа

поколений и принятия субъектами экономически обоснованных демографических решений. Еще одно направление — это признание существования альтруистических мотивов накопления. В моделях, использующих большинство таких предпосылок уже показывалось, что темпы экономического роста для случая PAYG системы при определенных условиях могут быть выше, чем для FF и для достижения максимальных темпов роста необходимо оптимальное сочетание этих систем. В то же время все используемые модели не принимают во внимание существование неравенства в большинстве стран.

Проблема неравенства и ее влияние на темпы экономического роста в последнее время оказалась в центре внимания не только отечественных экономистов, но и не меньший интерес она представляет для западной экономической мысли. Прежде всего по двум причинам: углубление разрыва между развитыми и развивающимися странами (что влияет на темпы роста мировой или, как это принято сейчас говорить, глобальной экономики), и усиление неравенства в самих развитых странах, что также общепризнано. В исследовании Мирового банка доказывается, что на темпы экономического роста неравенство (если оно находится в пределах оптимального интервала) не оказывает никакого влияния, но там рассматривалось именно имущественное неравенство, причем в своих маргинальных проявлениях. В то же время для целей исследования динамики развития пенсионного обеспечения больший интерес представляет собой не проблема имущественного неравенства (то есть фактически разницы в уровне жизни безработных и работающего населения), а проблема неизбежного неравенства уже между работниками, как следствие специфики производства.

В настоящий момент приблизительно 10% рабочей силы — менеджеры. Это платные управленцы, которые не только обладают более высоким уровнем образования, но и несут большую ответственность. Сообразно уровню их квалификации и ответственности и производится оплата их труда. Таким образом, неравенство в оплате труда менеджеров и низко квалифицированных рабочих проистекает из неравенства их производительности, а значит экономически оправдано и эффективно.

В то же время возникает вопрос влияния реального неравенства в оплате труда на темпы экономического роста. Данный фактор был включен в различные модификации OLG моделей. Исследование полученных результатов позволило сделать следующие выводы:

Сравнение модели с классической постановкой дает возможность сделать следующие выводы:

1. Игнорирование неравенства в оплате работников приводит к систематическим ошибкам в оценке темпов роста.
2. Ошибка в простейшей модели проистекает уже из разницы в потребительском поведении богатого и бедного населения, эта разница очень существенна в России, что показывает последнее исследование поведения среднего класса в России.
3. Учет разницы в потребительском поведении приводит к тому, что однозначность вывода о предпочтении накопительной пенсионной системы является неприемлемой, вместо этого необходимо анализировать значение сложного коэффициента для определения изменения в уровне сбережений.
4. Необходимо учитывать различие в темпах роста по категориям населения, поскольку это имеет значение не только в предельном случае, но и при определенных представлениях относительно производственной функции оказывает влияние на темпы экономического роста. Данное рассмотрение оставлено за рамками диплома, поскольку еще находится в стадии разработки.
5. Определяющим фактором для предпочтения той или иной пенсионной системы является соотношение численностей групп населения, их производительностей и склонностей к сбережению. При условии, что в стране существует сильная дифференциация по уровню оплаты и при этом высокооплачиваемое население составляет маленькую долю от всего населения и не сильно отличается по типу сберегательного поведения, тогда предпочтительной является распределительная пенсионная система. В противном случае предпочтение следует отдать

накопительному варианту. Поскольку оптимальным вариантом является сочетание обеих систем, то данный показатель позволит определить доли пенсионного налога, направляемые на накопительную и распределительную части пенсии.

Таким образом, при исследовании макроэкономических явлений необходимо учитывать разнородность рабочей силы, поскольку игнорирование данного фактора приводит к существенным ошибкам в выводах.

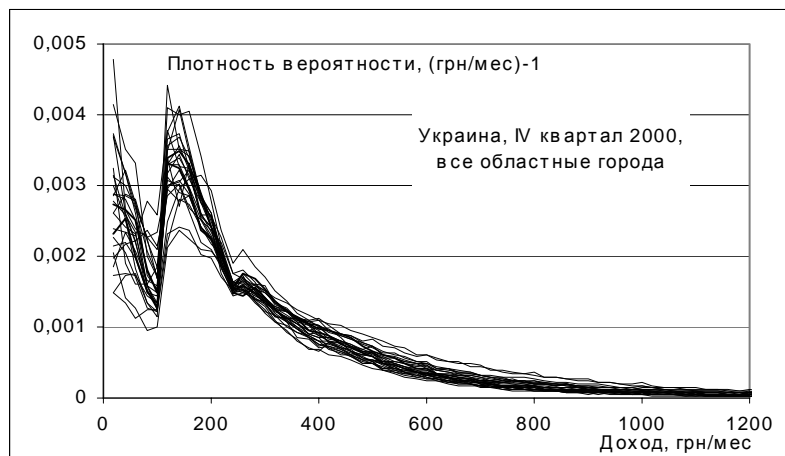
### **«Квантовые» явления в статистике физических лиц** **Лощинин Михаил Борисович**

*Аналитик украинского журнала «Экономист», Киев, Украина*  
*E-mail: loshchinin@modus.net.ua*

По-видимому, Петти был первым, кто указал на особую роль предельно малого дохода как экономического явления и даже предложил концепцию «пищевых пайков» как единицы измерения шкалы доходов. Последующие исследователи, в том числе Смит, хотя и указывали на близость доходов рабочих 18-го и 19-го веков к доходу выживания, но не придавали предельно малому доходу особого значения, об этом сообщает Майбурд [1]. Анализ статистики вакансий и декларированных доходов физических лиц (ФЛ) Украины указывает на присутствие фундаментальной константы с размерностью дохода. В докладе приводится описание соответствующих статистических данных.

На Рис. 1 представлены графики плотности распределения ФЛ областных городов Украины, нормированные на полную численность ФЛ. Плотность распределения ФЛ каждого регионального рынка (всего их выделено свыше 500) имеет пик плотности персон вблизи нуля дохода («малоимущие»), а в статистике всех достаточно больших региональных рынков функция плотности демонстрирует второй пик плотности («средний класс»). Локальный минимум, разделяющий два пика плотности, соответствует значению малого дохода почти постоянному по всем регионам страны.

Почти постоянной оказывается и средняя величина дохода малоимущих. В 2000 году она составила около  $\hbar = 30$  грн/мес, это меньше 6 долл/мес [2]. Анализ теневой активности населения [3] указывает на объективность группировки малоимущих и предсказывает существенное превышение их фактического дохода над декларированными сведениями. Средний фактический доход малоимущих в 2000 году вряд ли был меньше 80-100 грн/мес (15-20 долл/мес). Таким образом, на рынке и в обществе существует группировка, являющаяся носителем предельно малого дохода  $\hbar$ .



**Рис. 1**

2. На Рис. 2 в двойных логарифмических осях представлена плотность распределения ФЛ Днепропетровского регионального рынка, одного из самых больших в Украине, как функция дохода. Явление статистической непрерывности может быть охарактеризовано следующим образом: последовательно перебираются каждые три

точки (интервала) графика и вычисляется ожидаемое значение числа ФЛ в средней точке (интервале) по двум крайним. Это значение сравнивается затем с фактическим числом ФЛ в средней точке (интервале) путем вычитания и деления разницы на «гауссову норму» – корень квадратный из числа ФЛ в среднем интервале. Пока интервалы, формирующие график плотности, достаточно велики по сравнению с  $\hbar$ , величина относительного статистического шума, определяемая описанным образом, оказывается много меньше гауссовой нормы при больших доходах и близка к ней при средних и малых. Однако картина статистического шума радикально меняется при значительном (в два – три раза) уменьшении интервалов, формирующих график плотности: участок графика вблизи средних и малых доходов «взрывается» шумом, гауссова норма значительно превышает. В это же время соответствие шума функции плотности и гауссовой нормы при доходах больших, чем средние, остается прежним. Критическое значение интервала дохода, когда усиление статистического шума функции плотности становится заметным, в статистике больших городов Украины в 1999-2000 годов составляет  $\hbar/4$ .

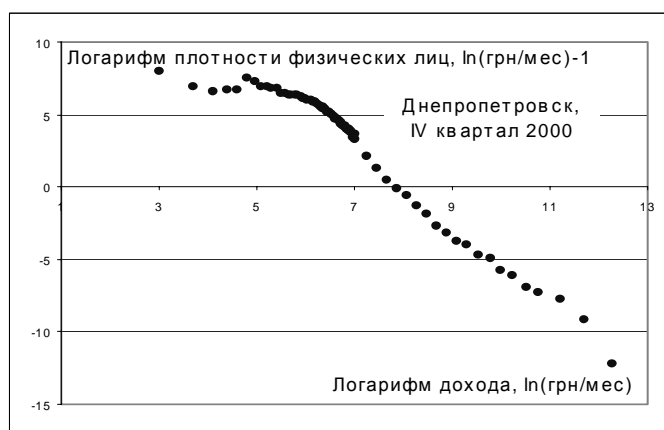


Рис. 2

3. На Рис. 3 представлен график зависимости среднего дохода участников «среднего класса» региональных рынков как функция их численности. Площадь точек-регионов приблизительно пропорциональна этой численности, самая большая точка – Киев. «Средний класс» идентифицировался методом отсечения вершины графика плотности суммарного дохода, при этом левая граница устанавливалась по доходу локального минимума плотности, разделяющего малоимущих и средних (Рис. 1). Зависимость среднего дохода от масштаба регионального рынка (эффект «саморазогрева») указывает на эффекты предопределенности среднего дохода и фатальности бедности малолюдных периферийных рынков. Зависимость среднего дохода от численности участников среднего класса в пределах каждого отдельного регионального рынка может быть объяснена экспоненциально быстрым нарастанием плотности числа возможных способов создания дохода по мере роста малого дохода. Полное число возможных способов создания дохода каждым участником  $\Omega$  может быть оценено, исходя из естественных соображений:  $\ln \Omega \approx \frac{g_r}{\hbar} + \ln \frac{g_r}{\hbar}$ , где  $\hbar$  - минимально возможный доход [4]. Из предположения о близости суммарного числа возможных способов создания дохода  $\Omega$  и численности участников среднего класса  $N_{СК}$  мы получим выражение  $\ln N_{СК} \approx \frac{g_r}{\hbar} + \ln \frac{g_r}{\hbar}$ , которое достаточно хорошо соответствует рисунку 3 (пунктирная линия,  $\hbar = 30$  грн/мес). Незначительное число «всплывших» городов-регионов с особыми условиями оплаты труда не влияет на статистическую ситуацию, но указывает на перспективу образования единого национального рынка или

даже на процесс глобализации. Зависимость среднего дохода  $g_R$  и численности «среднедоходных»  $N_{СК}$  может быть еще более упрощена:  $g_r \approx \hbar \ln N_{СК}$ .



Рис. 3

4. На рис. 4 представлена плотность распределения вакансий, объявленных предприятиями Киево-Святошинского района Киевской области в период с января по август 2001 года, как функция величины предлагаемого дохода. График осциллирует с периодом 50 грн/мес. Величина периода не является случайной и должна быть сопоставимой с фактическим доходом выживания.

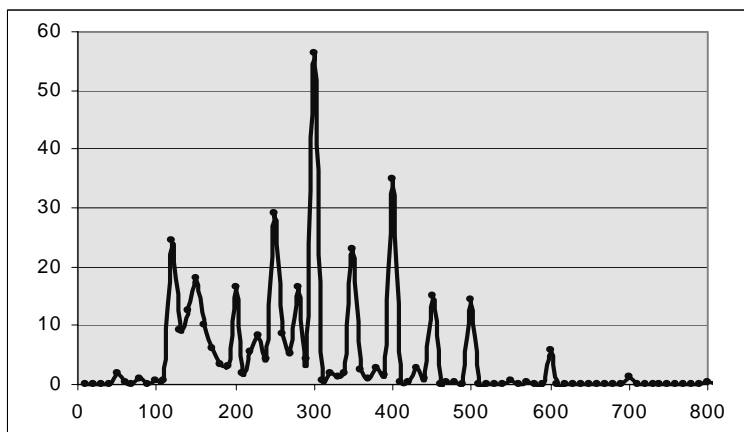


Рис.4

Простейшую оценку дохода выживания можно выполнить, рассматривая хлеб как наиболее сбалансированный пищевой продукт, содержащий 2300 ккал/кг. В 2001 году, по сведениям Госкомстата Украины, 1 кг стоил 1,43 грн. [5], поэтому в украинской валюте «содержалось» около 1600 ккал/грн. При суточной норме 2,8 тыс. ккал. [5], малоимущему потребуется доход 52,5 грн/мес. который дает оценку снизу для минимального дохода. Таким образом, шкала вакансий дискретизирована с периодом, близким к доходу выживания  $\hbar$ . Различия значений величины кванта минимального дохода, получаемые по данным из разных источников, легко объяснимы эффектом теневой активности населения.

### Литература

1. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. М.: Дело, 2000.
2. Лекарь С.И., Лощинин М.Б. Эконометрия физических лиц Украины в 2000 году // Украинский журнал «Економіст» №1, 2004. С. 66–82.
3. Україна у цифрах у 2001 році. Короткий статистичний довідник / Державний комітет статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. К.: Техніка, 2002.

## Модель ценовой дискриминации с использованием рекламы в условиях монополии *Любченко Олег Васильевич*

*Ростовский государственный университет, Россия  
E-mail: olyubche@hotmail.ru*

Несмотря на то, что современный рынок характеризуется усилением роли рекламы, математическому моделированию влияния рекламы уделяется недостаточно внимания. В работе рассматривается монополистический рынок с несовершенной информацией. Монополист производит однородный продукт с некими постоянными предельными издержками. Покупатели полностью идентичны за исключением максимальной цены, которую они готовы заплатить за единицу товара. Предлагается использовать простейшее сегментирование — всех  $M$  покупателей разбить на две группы:  $\lambda M$  ( $0 < \lambda < 1$ ) — готовые платить «завышенную» цену  $v_1$  и  $(1-\lambda)M$  — готовые платить нормальную цену  $v_2$  ( $v_2 < v_1$ )

Информация о продукте и цене на него распространяется через рекламные сообщения. При этом реклама также сегментирована — она нацелена на две заявленные целевые группы, при этом точность попадания рекламы в свою целевую группу играет важную роль и анализируется отдельно. Покупатель совершает покупку один раз тогда и только тогда, когда он получает рекламное объявление и цена, заявленное в рекламном объявлении, не превышает его субъективную оценку цены товара.

Реклама моделируется классической урновой схемой теории вероятности (биномиальное распределение аппроксимируется распределением Пуассона). То есть если  $L$  сообщений посланы  $M$  покупателям, то хотя бы одно сообщение получит следующая доля покупателей:  $\varphi = 1 - \exp(-L/M)$

Монополист посылает  $L_1$  рекламных сообщений первой группы и  $L_2$  рекламных сообщений второй группе. Рекламное сообщение имеет фиксированную цену  $\delta$ . При этом возможны случаи, когда сообщения, адресованные первой группе, попадают второй группе, и наоборот. Для оценки точности фокусировки рекламных сообщений вводится параметр  $\beta$  ( $0 < \beta < 1$ ), вероятности попадания в первую и вторую группу оцениваются как  $p_1$  и  $p_2$ :  $p_1 = \lambda + (1-\lambda)*\beta$ ,  $p_2 = (1-\lambda) + \lambda*\beta$ .

Доля покупателей первой группы, получивших сообщения первого типа, вычисляется по формуле:  $\varphi_{11} = 1 - \exp(-p_1 L_1 / \lambda M)$ . Доли покупателей группы  $i$ , получивших сообщения, адресованные группе  $j$  —  $\varphi_{12}$ ,  $\varphi_{21}$ ,  $\varphi_{22}$  — вычисляются заменой  $p_1$  на  $p_2$  и  $\lambda$  на  $(1-\lambda)$ .

Критерий оптимальности — максимизация прибыли — выглядит как разность между доходом и затратами на рекламу. Управляемые параметры — количество рекламных сообщений  $L_1$  и  $L_2$ :

$$\Pi = \lambda M [v_1 \varphi_{11} (1 - \varphi_{21}) + v_2 \varphi_{21}] + (1-\lambda) M v_2 \varphi_{22} - \delta(L_1 + L_2) \rightarrow \max \text{ при условии } L_1, L_2 \geq 0$$

Приводятся вычислительные эксперименты решения этой задачи для разных вариантов и вытекающие из них рекомендации.

## Оценка экономической эффективности IT-проектов *Мазоль О.И.*

*Белорусский государственный экономический университет, Минск, Республика Беларусь  
E-mail: mazols@vessobel.by*

Сегодня в мире происходят постоянные изменения, которые в свою очередь имеют тенденцию к ускорению. Это означает, что успешное функционирование современного предприятия зависит от скорости реакции на изменяющиеся условия. А это требует значительного повышения эффективности обработки и преобразования информации.[1] Таким образом, предприятие, внедряющее современные информационные технологии, значительно повышает свою конкурентоспособность.

Факторы, влияющие на развитие информационных технологий на предприятии:

- соответствие IT-стратегии предприятия его стратегии развития;
- наличие необходимых ресурсов, как материальных, так и нематериальных.[3]

Для принятия решения о внедрении IT-проекта на предприятии руководителю необходимо проанализировать проект на соответствие рассмотренным выше условиям. Для этого необходима методика, позволяющая провести подобный анализ.

Среди многообразных способов оценки эффективности IT-проектов можно выделить два подхода:

Первый, традиционный подход, основанный на оценке непосредственной (прямой) финансовой отдачи от проекта. Данный подход опирается на предположении, что практически все преимущества от внедрения IT-проекта можно подсчитать напрямую (высвобождаемая часть рабочего времени, повышение производительности труда). Однако далеко не всегда существует возможность «напрямую» оценить и представить в финансовом выражении абсолютно все преимущества, которые дает наш проект. Часть эффекта, в первом приближении не поддающаяся финансовой оценке, в дальнейшем может повлиять на финансовые результаты компании через цепочки причинно-следственных связей.

Поэтому, оценивать эффект от IT-проекта, выраженный исключительно в деньгах было бы некорректно. Для комплексной оценки эффекта можно использовать второй, «смешанный» подход. Его суть состоит в том, что производится оценка как финансовых эффектов от внедрения IT-проекта, так и нефинансовой составляющей — повышение лояльности клиента, ускорение темпов вывода на рынок новой продукции, повышение качества управленческих решений. Основная проблема, которая возникает при оценке нефинансовой составляющей эффекта — это определение причинно-следственных связей между финансовыми и нефинансовыми эффектами, а также определение тех направлений деятельности компании, в которых эти нефинансовые эффекты надо искать. Система взаимосвязанных показателей эффективности позволяет оценить, каким образом изменение значений нефинансовых показателей в дальнейшем повлияет на финансовые результаты, что в свою очередь позволит определить эффективность проекта. Анализ изменений показателей эффективности в результате осуществления проекта позволяет определить его эффективность.[2]

Оценка экономической эффективности инвестиций в информационные технологии уже нужна и потребителям, и поставщикам ИТ-решений. При этом если каждый четвертый из первой группы за счет этого получает возможность эффективно вкладывать средства, то примерно каждый четвертый из второй группы - просто зарабатывать больше, чем те, кто все еще сомневается.[3]

#### **Литература:**

1. Буруев В. Инвестировать ли в информационные системы управления // Управление компанией, 2003, №9. С. 73–76.
2. Целых А. Оценка IT-проекта: загляните в будущее // Управление компанией, 2003, №3. С. 28–34.
3. Сидоров А. Экономические аспекты информационных технологий // Проблемы теории и практики управления, 2001, №1. С. 14–18.

#### **Применение оптимизационного моделирования для прогнозирования основных характеристик рынка коксующихся углей Маркова Виталия Михайловна**

*Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Россия*

*E-mail 369@ieie.nsc.ru*

Коксующиеся угли являются стратегически важным сырьем для металлургической и коксохимической промышленности, что определяет их высокую технологическую ценность. Рынок коксующихся углей обладает рядом отличительных особенностей, но сравнению с рынком энергетических углей, на который ориентировано большинство существующих методик анализа рынка. В настоящее время угольная шихта на большинстве

коксохимических предприятий России некомплектна и значительно упрощена по марочному составу. В течение длительного времени сохраняется дефицит особо ценных марок коксующихся углей. Решение проблемы данного дефицита возможно при реализации трех основных направлений: восстановление потерянных мощностей по добыче в Кузбассе и Печорском угольных бассейнов, ввод новых мощностей в Кузбассе и Южной Якутии, а также применение новых технологий подготовки угольных шихт у потребителей, позволяющих увеличить долю потребления малоценных марок.

*Целью работы* является разработка схемы экономической оценки возможных направлений развития хозяйственного комплекса потребления и производства коксующихся углей. *Идея работы* заключается в экономическом обосновании рациональных объемов и структуры производства, транспортировки и потребления коксующихся углей в целом по России с помощью двухуровневой системы моделей. Данная система включает в себя модель верхнего уровня — модель оптимизации добычи, распределения и использования коксующихся углей в разрезе основных угольных бассейнов и металлургических предприятий, служащую в свою очередь основой для модели нижнего уровня — оценки эффективности развития отдельного угледобывающего предприятия.

Исследования многих авторов освещают широкий спектр вопросов, возникающих в процессе функционирования угольных и металлургических компаний на рынке, и предлагают различные современные способы их разрешения, однако не учитывают многих существенных особенностей рынка коксующихся углей. Оптимизация перспективного планирования развития и размещения отраслей производства - одна из наиболее изученных и разработанных областей экономико-математических исследований. Опыт разработок методов прогнозирования развития угольной промышленности довольно обширен. Однако, большинство разработанных моделей неработоспособно и не способно дать полноценный сбалансированный прогноз развития данной отрасли, вследствие значительной агрегированности объектов, статистической постанковки, невозможности встраивания новых технологий добычи и использования.

Нами предложена модифицированная модель оптимизации развития угольной отрасли, которая позволяет учитывать сложившуюся экономическую ситуацию и дать экономическую оценку целесообразности реализации указанных выше направлений решения проблемы дефицита коксующихся углей. Анализ особенностей угольной промышленности как объекта оптимизации позволяет сформулировать основные требования, которым должна отвечать модель развития добычи и использования коксующихся углей: необходимость оптимизации перспективного плана для отрасли в целом, учет влияния природных и внутрирегиональных факторов на размещение предприятий отрасли и их качественные показатели, учет широкой взаимозаменяемости различных марок угля и выбор углей для шихт коксохимических производств одновременно с оптимизацией развития и размещения добычи.

Нами решалась задача, в которой требуется определить объемы добычи коксующихся углей различных марок по бассейнам страны и объемы поставок угля из бассейнов в районы потребления, так чтобы удовлетворить количественную и качественную потребность в коксующихся углях всех потребителей с минимальными интегральными затратами. Экономическая постановка задачи исходит из того, что принимались заданными:

- технически возможные объемы добычи по маркам и вариантам развития групп предприятий;
- технически возможные варианты угольных шихт по коксохимическим и металлургическим предприятия;
- качественные характеристики рядового угля и коэффициенты выхода продуктов переработки;
- экономические показатели добычи и переработки углей;



- объемы потребности в шихте по заводам для производства кокса (исходя из объемов производства черных и цветных металлов и норм расхода кокса, перспектив развития промышленности, а также внешнеторговых связей);
- экономические показатели транспортировки угля.

Производителя угля были объединены в 9 групп, из которых 7 российские производители (существующие и строящиеся предприятия), а так же Казахстан. В некоторых угольных бассейнах отдельно были выделены крупные предприятия. В каждом бассейне выделялись группы предприятий, добывающих одну из 5 агрегированных групп марок углей. Со стороны потребителей на внутреннем рынке коксующихся углей активно участвуют 12 коксохимических и металлургических предприятий, а так же учитывались 5 возможных направлений экспорта.

Для того, чтобы при прогнозировании учесть не только количественную потребность в коксующихся углях, но и основные качественные показатели добываемых углей, для измерения добычи и потребности в угле использовалась условная шихта. Оценка качества сырья позволяет более обоснованно определить эффективность развития добычи коксующихся углей, так как при этом учитывается потребительский эффект. По каждому коксохимическому предприятию устанавливается нижний или верхний предел участия различных марок угля в формировании шихты для получения кокса. Такая форма определения марочного состава шихт предоставляет достаточную свободу выбора и в то же время не выводит шихту за рамки технологической допустимости.

В результате решения задачи были определены:

- оптимальные объемы добычи и переработки углей по бассейнам и месторождениям;
- рациональные шихты по заводам, увязанные с ресурсами углей для коксования по бассейнам маркам;
- потребность в угольной шихте (концентрате) по бассейнам в марочном разрезе для производства кокса;
- схема распределения коксующихся углей по коксохимическим и металлургическим заводам

Составы угольных шихт, полученные в результате расчетов, требуют наименьших затрат на добычу угля, его транспортировку и использование у потребителя. Эти шихты увязаны также с возможными ресурсами добычи угля по бассейнам и маркам.

### **Вопросы моделирования поведения фирмы, доминирующей на рынке** ***Паниди Ксения Андреевна***

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

В мировой практике часто встречается структура рынка с так называемой «доминирующей» фирмой. Такая структура характеризуется конкурентным окружением, состоящим из сравнительно небольших фирм, не имеющих возможности влиять на установление рыночной цены, и доминирующей фирмой. Доминирование может быть вызвано либо преимуществами лидера в издержках, либо процессами слияний и поглощений на рынке, либо «барометрическим» характером лидерства.

При исследовании данной рыночной структуры важным является вопрос о том, насколько долгое время крупная фирма способна сохранять свое доминирующее положение. Эмпирические данные свидетельствуют как о фактах доминирования отдельных фирм на протяжении нескольких десятков лет, так и о неудачных с этой точки зрения эпизодах резкого сокращения доли недавно образовавшейся крупной фирмы и даже ее полного вытеснения с рынка. Анализ подобных ситуаций требует выделения определенных факторов, являющихся ключевыми в процессе установления и дальнейшего сохранения фирмой своих лидирующих позиций и монопольной власти.

Однако, несмотря на все разнообразие таких факторов, существует довольно ограниченное количество моделей, позволяющих содержательно анализировать их воздействие на поведение доминирующей фирмы на рынке, а также на результат

функционирования такой рыночной структуры в целом. В связи с этим представляется интересным продолжить теоретические исследования в этой области и сопоставить их с реальной практикой поведения фирм в подобной структуре.

В качестве базовой модели для исследования была принята модель ценового лидерства, основанного на преимуществах в издержках фирмы-лидера перед ее конкурентным окружением, состоящим из фирм-последователей. При построении модели использовались выводы, полученные А.Д. Вурос при анализе соответствующей базовой модели с различным соотношением конкретных исходных данных, характеризующих определенные ситуации, возникновение которых возможно на рынке.

На основе исходных предпосылок модели было получено ее решение в общем виде, проведен его анализ, а также осуществлена компьютерная реализация расчетов, позволяющая решать модель в зависимости от изменения каждого из основных ее параметров и выявить некоторые наиболее интересные варианты их соотношения. При этом результат функционирования рынка описывался с точки зрения не только равновесной цены и общего объема выпуска, но и с учетом параметров, характеризующих рыночную долю фирмы-лидера, ее прибыль и прибыль конкурентного окружения. Кроме того, было проанализировано влияние на ситуацию на рынке входа неограниченного количества дополнительных фирм, что возможно при определенных благоприятных условиях.

В результате анализа модели были получены выводы о влиянии исходного соотношения издержек фирмы-лидера и типичной фирмы-последователя на возможность доминирования. В частности выявлено, что доминирование, основанное на значительных преимуществах лидера в издержках над конкурентным окружением, является более устойчивым, чем в случае, когда эти преимущества невелики. Обнаружено также, что определенное соотношение издержек указанных фирм допускает ситуацию постоянного присутствия на рынке конкурентного окружения при использовании фирмой-лидером только ценовых стратегий, направленных на максимизацию ее прибыли.

Эмпирические исследования проблемы доминирования, в частности, в России, позволяют привести примеры лидерства на рынке определенного товара или на отдельных его сегментах. Подобными примерами могут служить ситуация на сегменте рынка тетрадей, охватывающем рынок тетрадей с одноцветными обложками (с преобладанием на нем продукции фирмы «Бумизделия», занимающей 70% рынка), а также доминирование Chipita International, охватывающей 90% российского рынка упакованных круассанов. В связи с анализом эмпирических данных ставится вопрос о соответствии выводов модели процессам, наблюдаемым на рынках в реальности.

### **Литература**

1. Вурос А.Д. Вопросы анализа и решения моделей стратегического поведения фирм, доминирующих на рынке // В сб.: Материалы научной конференции «Ломоносовские чтения– 2002». М.: ТЕИС, 2002.
2. Geroski P., Jacquemin A. Dominant firms and their alleged decline. International Journal of Industrial Organisation, 1984, 2.
3. George K.D., Joll C., Lynk E.L. Industrial organization. Competition, Growth and Structural Change. 4th edition. Great Britain, 1995.

### **Моделирование распределения инвестиций в инновационной сфере Пачковский Эдуард Михайлович**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия  
E-mail: sinexim@mail.ru*

Инновационная деятельность представляет собой комплекс мероприятий, направленный на трансформацию результатов научного труда в новый или качественно

усовершенствованный продукт, внедренный на рынке. В этой связи, в нашем рассмотрении условно мы можем выделить два типа инновационных проектов – проекты выполнения НИОКР и проекты внедрения инноваций на рынок. В условиях ограниченности ресурсов, для их эффективного распределения предлагается оптимизационная модель совместного рассмотрения инновационных проектов обоих типов, которая позволяет сформировать оптимальный набор проектов внедрения инноваций и проектов НИОКР. Кроме того, в случае проектов НИОКР еще и определить оптимальный срок начала реализации.

Рассмотрим модель оптимального выбора инновационных проектов. Период рассмотрения составляет  $T$ . Примем допущение, все проекты внедрения инноваций имеют фиксированный срок начала и завершения, не превышающий  $T$ .

Пусть в распоряжении имеется  $M$  проектов проведения НИОКР.

По каждому  $i$ -му проекту проведения НИОКР ( $i = 1, \dots, M$ ) имеются следующая информация:  $\tau_i$  — срок осуществления  $i$ -го проекта проведения НИОКР;  $v_{it}$  - необходимый размер вложения денежных средств на  $i$ -й проект, в  $t$ -м периоде;  $E_i$  - величина чистого приведенного дохода (эффекта), от дальнейшего использования научных разработок по  $i$ -му проекту НИОКР. Показатель рассчитывается, на основе прогнозной информации результатов от дальнейшего внедрения на рынке, за вычетом всех затрат на проект.  $y_i^t$  - переменная, принимающая значение из множества  $\{0,1\}$ , означающая 1, если  $i$ -й проект выполнения НИОКР принят к реализации в периоде  $t$  и 0 в противном случае.

Далее, имеется  $N$  проектов внедрения инноваций на рынке  $j$ -й проект ( $j = 1, \dots, N$ ) имеет  $K_j$  количество вариантов реализации.

По каждому из проектов внедрения инноваций рассматриваются следующие характеристики проектов:  $z_{jt}^k$  - необходимый размер инвестиций в  $j$ -й проект, по  $k$ -му варианту реализации;  $c_{jt}^k$  — чистый денежный приток от  $j$ -го проекта, по  $k$ -му варианту реализации в  $t$ -м периоде;  $x_j^k$  — переменная, принимающая значения  $\{0,1\}$  означающая 1, в случае если принят вариант реализации  $j$ -го проекта по  $k$ -му варианту, и 0 — в противном случае.

В каждый момент времени имеется в распоряжении  $d_t$  — денежных средств, которые направляются на проекты внедрения инноваций ( $d_t^1$ ) и проекты НИОКР ( $d_t^2$ ).

Определим множество проектов НИОКР, осуществление которых укладывается в оставшийся период  $[t, T]$ :  $Q_t = \{i | \tau_i \leq T - t + 1\}$

Доля отчислений от проектов внедрения инноваций на проекты НИОКР составляет величину  $\alpha$ , считаем ее заданной в соответствии с политикой инвестора.

Целевой функцией является максимизация чистого дисконтированного дохода от проектов, входящих в программу:

$$\sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^N \left( \sum_{k=1}^{K_j} \frac{(c_{jt}^k - z_{jt}^k)}{(1+r)^t} \right) x_j^k + \sum_{t=1}^T \sum_{i \in Q_t} E_i y_i^t \rightarrow \max,$$

В модели учтены следующие ограничения:

1) ограничения на имеющиеся денежные средства:

$$\sum_{j=1}^N \sum_{k=1}^{K_j} z_{jt}^k x_j^k = d_t^1, \quad t = 1, \dots, T.$$

$$\sum_{\tau=1}^t \sum_{i=1}^M v_{i-t+\tau+1} y_i^\tau = d_t^2 + \alpha \sum_{j=1}^N \sum_{k=1}^{K_j} c_{jt}^k x_j^k, \quad d_t^1 + d_t^2 \leq d_t, \quad t = 1, \dots, T$$

2) ограничение на то, что каждый проект внедрения инноваций должен быть реализован только по одному варианту, или не реализован вообще:

$$\sum_{k=1}^{K_j} x_j^k \leq 1, \quad \forall j = 1, \dots, N.$$

3) ограничение на то, что проект проведения НИОКР может начаться в одном из периодов или не реализован вообще:

$$\sum_{t=1}^{\tau_i} y_i^t \leq 1, \quad \forall i = 1, \dots, M$$

Применение данной модели позволяет наиболее эффективным образом составлять программу инновационных проектов.

### **Имитационное моделирование институтов обмена**

*Пилишин Виктор Юрьевич*

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

*E-mail: rn@au.ru*

Анализируется эволюция популяций фирм в распределительно-производственных моделях при различных правилах обмена. В простейшем случае в качестве модели можно рассматривать двухсекторную экономику, в которой есть всего два товара. Причем, первый товар производят — только фирмы первой отрасли, а второй товар — только фирмы второй отрасли, хотя для производства продукции фирмам требуются оба эти товара. В качестве производственных функций рассматриваются функции Леонтьева, одинаковые для каждой отрасли, но различные между отраслями.

Основными параметрами модели являются: количество фирм в каждой отрасли; и для каждой фирмы, — начальный капитал; начальные запасы каждого из товаров; параметры производственной функции; функция издержек, которые несет фирма при обмене продукции.

На каждом шаге моделирования фирмы совершают следующие операции: покупают необходимое количество товара; производят готовый продукт; продают часть готовой продукции; корректируют цену закупки товара и цену продажи, в соответствии с рыночными тенденциями.

В рассматриваемой модели, покупка товара является активным процессом, то есть процессом поиска и выбора, а продажа заключается в пассивном объявлении своей цены. Именно на процесс покупки накладываются ограничения в виде правил обмена. Каждая фирма имеет свою функцию издержек на сбор информации об объемах и ценах предлагаемого товара на рынке. Следовательно, капитал фирмы ограничивает множество фирм, среди которых данная фирма может выбирать оптимальный объем и цену для дальнейшего заключения сделки. Ничто не мешает существованию фирм, у которых издержки на сбор информации о рынке будут настолько малы, что ими можно будет пренебречь. Кроме того, некоторые фирмы могут обладать свойством памяти клиента с наиболее выгодной ценой по прошлым сделкам. Более точно *обменный институт* был определен в [1] стр.98 как: «(1) множество обмена, т.е. совокупность фирм, с которыми данная фирма может осуществить сделку купли-продажи и (2) правило обмена, т.е. набор ограничений и / или критериев, в соответствии с которыми осуществляется сделка с фирмами — элементами множества обмена».

Исследуется влияние института обмена на:

1) ценовую политику фирмы (на каждом шаге фирма планирует купить объем товара  $qI$  по цене  $pI$ , если же план не был выполнен, то на следующем шаге цена  $pI$  будет равна  $pI*(1+a)$ . Здесь  $a$  может быть фиксировано, а может и увеличиваться, например если план не был выполнен  $n$  раз);

- 2) концентрацию ресурсов при одинаковых начальных условиях, одинаковых технологиях, но при различных правилах обмена;
- 3) развитие фирм при различных начальных условиях в совокупности с различными правилами обмена (например, что выгоднее, иметь большой начальный запас ресурсов или большой начальный капитал);
- 4) в каждом из пунктов, указанном выше, исследуется устойчивость влияния института обмена (т.е. ищется обоснованный ответ на вопрос, — насколько случаен полученный результат моделирования?).

### Литература

1. Моделирование эволюции экономических систем // Под редакцией В.Л. Тамбовцева. М.: Диалог-МГУ, 1997

**Анализ инвестиций в недвижимость в составе портфеля финансовых активов  
(исследование для российского рынка)  
Погодин Сергей Константинович**

*Государственный университет Высшая школа экономики, Россия  
E-mail: pogs@mail.ru*

Сегодня для инвесторов, предпринимателей, вкладывающих капиталы в развивающуюся экономику России, актуальной становится задача поиска таких активов, которые помогли бы улучшить качество их инвестиционных портфелей (например, снизить риски, защитить доходы от инфляции и т.д.). Сегодня уже многие инвесторы осознали, что таким активом может являться недвижимость.

Глубокие и многократно проводимые за рубежом научные исследования позволили выявить, что недвижимость во многих случаях позволяет улучшить характеристики инвестиционных портфелей, защищает инвестиции от инфляции, что особенно актуально во времена экономических спадов.

При этом возникает другая проблема — научные доказательства того, что рынок недвижимости в России действительно способен исправить ситуацию с зачастую низким качеством инвестиций в традиционные финансовые инструменты.

Автором предложена **модификация классической портфельной теории**, которая позволяет наиболее полно провести сравнительный анализ различных активов рынка капитала: акций, облигаций и недвижимости:

1. Анализ недвижимости, акций и облигаций в рамках классической портфельной теории: расчет средних доходностей, стандартных отклонений, инвестиционных границ портфелей. Главной целью данного раздела является ответ на вопрос, что происходит с эффективной границей при добавлении недвижимости в портфели акций и облигаций.

2. Классическая портфельная теория не учитывает инфляцию. Поэтому целесообразно исследовать, способен ли тот или иной актив хеджировать инфляционные риски. Данный анализ можно проводить при помощи статистических тестов, адаптированных для проверки страховки доходов от фактической, ожидаемой и неожиданной инфляции в России и других тестов.

3. Анализ исторических данных в рамках классической портфельной теории также имеет свои недостатки. Во-первых, при избавлении от стационарности временных рядов используются относительные переменные. Из-за этого теряется «низкочастотная» информация в данных, показывающая долгосрочную связь между переменными. Во-вторых, по той же причине, как правило, в расчет берутся небольшие временные интервалы.

Поэтому предлагается для каждого актива использовать тесты на коинтеграцию с реальным ВВП, который показывает, имеется ли между тем или иным активом и экономикой в целом равновесная траектория динамики в долгосрочном периоде. Если «да», то данный актив является не совсем удачным при включении в инвестиционный портфель в целях его диверсификации в долгосрочном периоде.

На основе предложенной методики автором был проведен сравнительный эмпирический анализ инвестиций в недвижимость, акции и облигации в России в 1997-2002 гг. В качестве актива на рынке недвижимости была выбрана первоклассная офисная недвижимость в Москве. Представителем рынка акций послужил индекс РТС, облигаций — индекс EMBI+Russia.

Эмпирическое исследование было проведено на основе определенных предположений. Поскольку доходы от владения недвижимостью базируются на долгосрочных контрактах, оправданно полагать, что изменчивость этих доходов будет сравнительно низкой. Кроме того, низкая ликвидность недвижимости, ее паушальность, высокие барьеры входа на рынок, — все эти систематические риски должны вознаграждаться повышенной доходностью.

Также, если доходы от недвижимости приравнены к твердой иностранной валюте, то вполне вероятно ожидать, что они будут защищены от инфляционных рисков. Процессы, происходящие на рынке строительства гораздо менее динамичны, чем процессы на рынке ценных бумаг, поэтому, можно предположить, что динамика доходности на рынке недвижимости будет слабо коррелировать с динамикой темпа роста макроэкономики в долгосрочном периоде.

Эконометрический анализ данных, проведенный автором, показал, что данные гипотезы выполняются на российском рынке. Результаты исследования позволили выявить хорошие возможности недвижимости по улучшению характеристик портфелей, составленных из финансовых инструментов на российском рынке капитала.

Несмотря на выявленные хорошие инвестиционные свойства первоклассной недвижимости, инвестор должен предвидеть и негативные аспекты инвестиций в недвижимость, являющиеся своеобразной «платой» инвестора за эти привлекательные качества: существенное ограничение ликвидности, паушальность, высокие барьеры входа на рынок, низкая эффективность рынка, эффекты избыточного строительства.

### **Новые методы исследования теории длинных волн Н.Д. Кондратьева Поляченко Наталья Аркадьевна**

*Санкт-Петербургский государственный университет, Россия  
E-mail: epolyach@com2com.ru*

Идея о существовании больших циклов конъюнктуры была высказана Н.Д. Кондратьевым в 1922 году в книге «Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны». Обработав большой статистический материал, он в 1925 году изложил эту теорию в статье «Большие циклы конъюнктуры», а также на состоявшейся в 1926 году дискуссии в Институте экономики.

Автор исследовал целый ряд показателей (средний уровень товарных цен, процент на капитал, заработную плату и др.) и пришел к следующему выводу: «динамика изученных элементов обнаруживает большие циклы»(1). Также автор заметил, что большие циклы отдельных показателей более или менее совпадают между собой. В этой же статье впервые была дана периодизация больших циклов и указано, что большие циклы имеют международный характер.

Нами была проанализирована динамика больших циклов конъюнктуры за период с 1802 года по 2002 год по статистическим данным, приведенным в работе Н.Д. Кондратьева «Большие циклы конъюнктуры» и в докладе Института экономики Российской ассоциации научно-исследовательских институтов общественных наук, а также по данным Международного Валютного Фонда.

Статистические данные были обработаны таким образом, что из анализа исключалась общая тенденция роста каждого показателя.

По результатам проведенного анализа были сделаны следующие выводы:

1. Обработанные данные по обороту внешней торговли и уровню инфляции по Великобритании, Франции и США выявляют практически синхронные отклонения.

2. При анализе сглаженных отклонений тех же статистических данных от кривой экспоненциального роста 2-ого порядка наблюдаются циклы с периодом около 100 лет - вековые циклы, при анализе сглаженных отклонений данных от кривой экспоненциального роста 3-ого порядка наблюдаются циклы с периодом около 40-50 лет - циклы Кондратьева.

3. Анализ обработанных данных показывает, что продолжительность циклов со временем сокращается. Это подтверждает идею В.И. Пантина, считавшего, что «по мере повышения уровня технологического и социального развития постепенно возрастает скорость инициирования очередного технологического переворота» (3).

#### **Литература**

1. Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения. М. 1993. С. 44.
2. Статистическая база Международного Валютного Фонда находится в свободном доступе на сайте <http://imfStatistics.org>
3. Пантин И.В. Циклы и ритмы истории. Рязань. 1996. С. 66-67

#### **Метод дезагрегирования индексов внешней торговли с учетом значимых товаров Пушкин Н.А., Юрик В.В.**

*Белорусский государственный университет, Минск, Республика Беларусь*

В настоящее время при анализе и прогнозировании внешней торговли все более широко используются такой статистический инструмент как индексы средних цен и физических объемов товарного экспорта и импорта. С их помощью отслеживается динамика торгового баланса с учетом возможных изменений не только стоимостных объемов внешней торговли, но и натуральных поставок товаров и их средних цен, в том числе с учетом их мировой конъюнктуры. Как правило, индексы внешнеторговых цен входят в стандартную систему представления национальной внешнеторговой статистики, наряду с объемными и структурными показателями, детализированной по разделам и товарным группам товарной номенклатуры (ТН ВЭД).

Обычно для расчетов индексов цен используются стандартные статистические методики и расчеты, основанные на использовании формул Пааше или Ласпейреса, а также формулы Фишера (последняя формула представляет среднегеометрическое значение первых двух). Так, в частности, в России, а также многих других странах, за основу расчетов берется формула Пааше, в Беларуси – формула Фишера. Выбор большинством стран индекса цен внешней торговли в форме Пааше объясняется тем, что здесь показатели внешней торговли анализируемого периода рассчитываются в ценах базисного, что позволяет использовать преимущества уже отлаженных и нормализованных статистических рядов данных.

Как показывает практика, наиболее чувствительным фактором, обуславливающим достоверность анализа и точность прогнозов торгового баланса, является поведение мировых цен на нефть и последующие изменения цен на продукты переработки нефти. В виду того, что нефтяные цены также определяют поведение цен на другие энергоносители (газ, а также в большой степени электроэнергию), совместный анализ внешнеторговых цен блока энергоносителей и остальных товаров представляется актуальным и значимым как с практической, так и с инструментальной точки зрения.

Учитывая безусловную значимость указанных (и не только) факторов представляется актуальной задача обратного дезагрегирования статистических индексов внешней торговли, решение которой позволяет получить индекс средних цен и физического объема значимого товара (или их группы) и остальных товаров экспорта и импорта. В качестве исходных данных здесь используются готовые агрегированные статистические индексы, т.е. вне рамок задачи остаются методологические вопросы формирования выборки (динамическая непрерывность товаров-представителей и

непосредственные расчеты общих индексов на громоздкой исходной базы). В целом предлагаемый метод дезагрегирования основан на эквивалентных преобразованиях и решении системы уравнений.

Необходимо отметить, что процедура дезагрегирования также позволяет проводить сравнения внешнеторговых индексов разных стран (в нашем случае это были Россия и Беларусь), при расчетах которых статистические службы использовали разные формулы (для России это формула Пааше, для Беларуси – формула Фишера). Так, метод дезагрегирования позволил нам получить рассчитанные по единой формуле динамические ряды индексов внешнеторговых цен Беларуси и России, а также проводить их сравнительный анализ, несмотря на различные формулы, используемые в первичных расчетах. Необходимо отметить перспективность данного метода для формирования рядов индексов для последующего использования различными эконометрическими экономико-математическими моделями.

В докладе предполагается обсудить постановку задачи дезагрегирования и метод ее решения, а также результаты расчетов индексов средних цен, физического объема экспорта нефтепродуктов и остальных товаров, а также изменения условий торговли с использованием соответствующей статистики внешней торговли Беларуси и России.

### **Эффект Лаффера: оценка методом кусочной интерполяции**

*Разгильдеев Александр Витальевич*

*Финансовая академия при Правительстве РФ, Россия*

*E-mail: hotwind@pisem.net*

В неоклассической теории налоги могут оказать только временный эффект на темпы роста, но не влияют на его долгосрочные темпы. Влияние налогов на рост оказывается однозначно негативным только в одном случае — если считать, что государственные расходы полностью непродуктивны. Но множеством межстрановых исследований вполне твердо установлено, что многие виды государственных расходов оказывают значимое позитивное влияние на экономический рост, на экономическое развитие. Рыночный подход к экономике основывается на том, что процесс перераспределения наиболее эффективен при создании условий для максимального использования внутренних возможностей каждого субъекта, вовлеченного в экономический процесс. Однако оптимальное распределение недостижимо, т.к. цели и мотивы этих субъектов обычно не совпадают. Следовательно существует объективная необходимость стремления к компромиссному (а значит оптимальному) уровню налогообложения между общественно-справедливым и рыночно-эффективным распределением. Из данного тезиса и следует наличие «эффекта Лаффера».

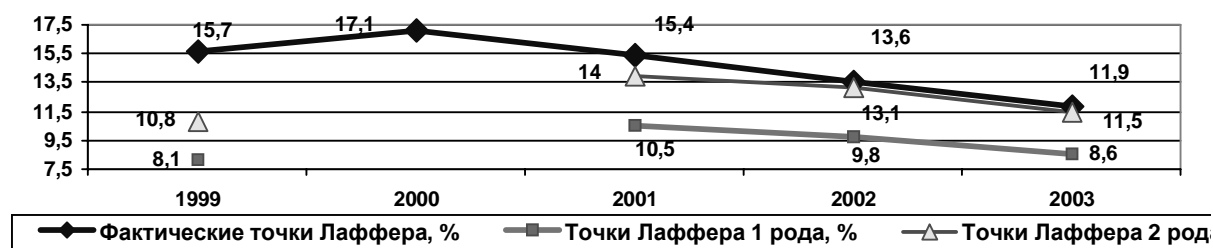
Актуальна задача ретроспективной оценки влияния налогового бремени на экономическую активность, поступление налоговых отчислений в бюджет и формирование ВВП в современной пореформенной России, одним из механизмов решения которой является определение рациональных ставок налогов с помощью анализа кривой Лаффера и нахождения налогового предела - «точки Лаффера» - точки перегиба на кривой Лаффера, выражающей оптимальную величину налогового бремени. Существует два типа кривых Лаффера: производственная (координаты «налоговое бремя– ВВП») и фискальная («налоговое бремя – налоговые доходы государства»), а также соответствующие им точки Лаффера первого и второго рода, выражающие оптимальные-максимальные ставки налогового бремени (локальные максимумы функций Лаффера): в первом случае – для экономического развития страны, во втором – для фискальных целей. Точка Лаффера второго рода имеет меньшее значение, чем точка Лаффера первого рода.

Оценка точек Лаффера проводится на основе модели кусочно-точечной интерполяции Е.Балацкого и носит макроэкономический характер. В основу



моделирования положены постулаты: на концах интервала о оси абсцисс [0%;100%] непрерывная гладкая функция Лаффера  $L(t)$  принимает равные (нулевые) значения, а значит, согласно теоремы Ролля она достигает максимума в некоторой точке лежащей внутри этого интервала; моделирование зависимости ВВП от налогового бремени  $X(t)$  (производственная кривая Лаффера) предполагает аппроксимацию нелинейной функцией, параметры которой подлежат количественной оценке, идентификация функции  $X(t)$  позволит рассчитать точки Лаффера. Обе кривые  $X(t)$  и  $T(t)$  - параболы. Рассматривается уровень среднего совокупного налогового бремени:  $t=T/X$ , где  $t$  – уровень налогового бремени (фактически, это некоторая точка на кривой Лаффера),  $T$  –показатель СНС «чистые налоги на производство и импорт» (налоги за минусом субсидий) и  $X$  – величина номинального ВВП. Результаты расчетов представлены на рис.

Главный вывод: собственно макроэкономические инструменты проведения налоговой политики во многом исчерпали себя, они настроены на уровне чрезвычайно близком к оптимальному (точка Лаффера второго рода в 2003г. лишь на 0,4 пункта превышает оптимум). Необходимо обратить внимание на отраслевые и территориальные пропорции влияния налоговой политики на экономику.



### Литература

1. Monissen Hans G. Exploration of the Laffer curve. Wuerzburg: University of Wuerzburg, Germany, 2002.
2. Балацкий Е.В. Эффективность фискальной политики государства // Проблемы прогнозирования, 2000, №5.
3. Папава В. Лафферов эффект с последствием // МЭ и МЭО, 2001, №7.
4. Экономический анализ налоговой реформы. Материалы семинара «Стратегия развития». М.:ТЕИС, 2003.

### Методика определения внутренней стоимости обыкновенных акций российских эмитентов

*Рахманова Елена Владимировна*

*Воронежский государственный университет, Россия*

*E-mail: sku@adamas.ru*

При применении факторного анализа рыночной доходности обыкновенных акций российских эмитентов наиболее точно отражает реальную стоимость ценных бумаг внутренняя стоимость. Под внутренней стоимостью понимается согласованная оценка, полученная методами затратного и доходного подходов. Поиск оптимального соотношения между оценками может быть в виде экспертной оценки либо статистически обоснованы. Последнее дает более точные результаты. Экспертная оценка допустима при высокой квалификации аналитика и хорошей информированности. Однако эти условия не всегда достижимы в российских условиях хозяйствования. Однако при косвенном способе инвестирования основная масса инвесторов не может обладать качественной и полной информацией. Наиболее объективные результаты дает метод статистической зависимости от изменчивости рыночной доходности (доходности акций без учета дивидендов).

Для инвестора фондового рынка важны три инвестиционных момента: риск вложений, доходность и реальная стоимость. Таким образом, каждый инвестор при

анализе перспектив акций, сравнивает рыночную цену имеющихся или приобретаемых акций с их реальной стоимостью с целью определения перспектив дооценки и переоценки рынком его стоимости и получения «сверхдоходов».

На практике каждый инвестор при принятии инвестиционного решения сравнивает рыночную цену актива со стоимостью полученной в результате некоторой комбинации методов и их соотношений. В результате, это находит отражение в рыночных ценах акций.

При использовании корреляционной зависимости соотношений оценок находим общее восприятие инвесторами реальной стоимости акций, отраженное в рыночной цене акций (анализ ретроспективных данных).

Для нахождения наиболее значимой оценки внутренней стоимости для факторного пространства рыночной доходности обыкновенных акций российских эмитентов был проведен анализ эмитентов 4-х ведущих отраслей РФ (по 4 эмитента, в металлургии -3): нефтяная, энергетическая, связь и черная металлургия. Для анализа использовались данные торговой системы СКРИН за 17 периодов: с 4 кв. 1998г. по 4 кв. 2002г. Расчеты производились в соответствии с требованиями и рекомендациями Минфина и ФКЦБ. Соотношения были получены с шагом в 10%. Корреляционная зависимость проводилась по данным о рыночной доходности и темпов прироста оценок.

В результате проведенного корреляционного анализа выявлено:

Явно выражено смещение предпочтений инвесторов в выборе соотношений. В 1999–2000 гг. больший вес имела оценка, полученная методом дисконтирования денежных потоков. Инвесторы отдавали предпочтение доходам. Встречается несколько усредненных оценок и совсем мало с высокой долей имущества. В 2001-2002 гг. ситуация кардинально изменилась в сторону смещения предпочтений имуществу эмитентов. При этом уменьшается разброс оценок. Стабильность предпочтений инвесторами доходов компании ее имуществу проявили следующие эмитенты: IRGZ, MSNG, МЕСН;

Отмечено разделение оценок по отраслевому принципу. Нефтяная и энергетическая отрасли в 1999–2000 гг. имели крайние значения предпочтений доходам, но в 2001–2002 вся нефтяная отрасль сместилась к имуществу, а энергетическая разделилась на крайние оценки: 2 эмитента сохранили предпочтение доходам, а 2 сместились к имуществу. Связь, наоборот, в 1999–2000 гг. имела аналогичные энергетике (2001–2002) предпочтения, а в 2001–2002 гг. вся сместилась к имуществу. Металлургия за исключением «МЕЧЕЛ» вся смещается к имуществу.

В результате общего анализа за весь период с 1999–2002 гг. оценки имеют несколько сглаженные значения. В результате наиболее стабильные данные получены при соотношении: чистые активы (70%) и дисконтированные денежные потоки (30%).

### **Определение значимости явных и латентных факторов динамики рыночной доходности обыкновенных акций российских эмитентов**

*Рахманова Елена Владимировна*

*Воронежский государственный университет, Россия*

*E-mail: sku@adamas.ru*

С усилением интеграции российской экономики с мировой рынок ценных бумаг становится более восприимчивым к изменениям в мировых финансах, одновременно оказывая существенное влияние на мировые финансовые рынки. Закономерности, действующие на мировых рынках, действуют и на российских рынках. Однако происходит некоторая модификация их проявления в силу особенности этапа развития экономики РФ.

Наблюдается сильная зависимость российского рынка ценных бумаг от макроэкономических параметров и финансового состояния эмитентов и их реальной стоимости. Однако с 1999 с каждым годом отмечается существенное снижение зависимости рыночной доходности обыкновенных акций российских эмитентов от вышеуказанных переменных.

Наблюдается явное влияние неявных (латентных) факторов, что подтверждается при проведении статистического регрессионного и факторного анализа.

При этом наблюдается «Эффект замещения» факторов. При анализе всего периода с 1999 по 2002 для каждого эмитента выделяются факторы, которые не всегда имеют значимость при разбиении на периоды 1999-2000, 2001-2002 и по годам: 1999, 2000, 2001, 2002. При этом, ставится условие достижение максимизации аппроксимации факторными признаками рыночной доходности акций и достижения адекватности модели, как факторными признаками, так и самими факторами. «Принцип замещения» проявляется не только на вертикали, но и по горизонтали.

На более коротких периодах наблюдается нарушение адекватности модели при хороших статистических показателях. Однако, практически по всем эмитентам в 2002 г. наблюдается резкое ухудшение статистической значимости явных факторов.

### Об оценке стоимости факторинга с регрессом

*Родионов Михаил Михайлович*

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

*E-mail: mr-richart@mtu-net.ru*

Наиболее распространенной формой краткосрочного кредитования является факторинг — финансирование банком продавца под уступку права требования к покупателю. Как правило, факторинг предполагает одновременное предоставление трех услуг: контроль за состоянием выданных продавцом кредитов, собственно финансирование и защиту продавца от кредитных рисков. Финансирование осуществляется по факту выдачи продавцом кредита в размере 70–80% от величины последнего. Возврат финансирования обеспечивает покупатель по мере погашения кредита. Но его возможная финансовая несостоятельность создает кредитный риск — риск частичной (или полной) потери выданного банком финансирования. Банк часто имеет право отказаться от несения кредитного риска и возложить на продавца солидарную с покупателем ответственность за возврат финансирования. Но продавец также может оказаться несостоятельным. Поэтому полностью избавиться от кредитного риска банку никак нельзя. Он выдвигает требование о финансировании поставок достаточно большому кругу покупателей (о большом кредитном портфеле). В этом случае потери от банкротства одного покупателя компенсируются поступлениями от других должников. Возникает вопрос о достаточном размере кредитного портфеля.

Пусть суммарный ущерб продавца (в виде просроченных и ставших безнадежными долгов) по  $n$  покупателям за период  $T$  дается выражением  $Z = \sum_{i=1}^n Z_i$ , где  $Z_i$  — ущерб по

$i$ -му покупателю. Размер портфеля оказывается достаточным с вероятностью  $\pi$ , если  $\Pr ob\{Z \leq D - Z\} \geq \pi$ , (1)

где  $D$  — итоговая суммарная дебиторская задолженность в конце периода  $T$ . Что приводит к неравенству

$$D \geq 2F^{-1}(\pi), \quad (2)$$

где  $F^{-1}(\pi)$  —  $\pi$ -квантиль нормального по предположению распределения суммарного ущерба  $Z$ . В обозначениях, принятых в работе (2)

$$F^{-1}(\pi) = q\bar{D} \left[ 1 + \alpha(\pi) \sqrt{\frac{q \sum E(a_i^2) - q^2 \sum \bar{a}_i^2}{q^2 \bar{D}^2}} \right] \quad (3)$$

Тут  $\bar{D}$  — средняя за период  $T$  дебиторская задолженность продавца по всем покупателям,  $q$  — вероятность банкротства,  $a_i$  — непогашенный долг  $i$ -го заёмщика (покупателя) в момент банкротства ( $0 \leq i \leq n$ ). Введя дополнительное предположение о

слабой изменчивости задолженности с течением времени  $D \approx \bar{D}$  и  $a_i \approx CL_i$  ( $CL_i$  — кредитный лимит по  $i$ -му заёмщику), получим неравенство:

$$1 \geq 2q \left[ 1 + \alpha(\pi) \sqrt{\frac{(1-q) \sum CL_i^2}{q(\sum CL_i)^2}} \right] \quad (4)$$

Оно позволяет записать требования к величине портфеля в виде

$$n \geq 4 \frac{q(1-q)}{(1-2q)} [\alpha(\pi)]^2 \left[ \frac{CL_{\max}}{CL_{\min}} \right]^2, \quad (5)$$

где, соответственно,  $CL_{\max}$  и  $CL_{\min}$  - максимальный и минимальный кредитные лимиты по портфелю.

Стоимость рискованной составляющей факторинга можно оценить согласно работе (2) следующим образом

$$P = q\bar{D} \left[ 1 + \alpha(\pi) \sqrt{\frac{q \sum E(a_i^2) - q^2 \sum \bar{a}_i^2}{q^2 \bar{D}^2}} \right] \quad (6)$$

### Литература

1. Мельников А.В., Волков С.Н., Нечаев М.Л. Математика финансовых обязательств. М.: ГУ ВШЭ, 2001. С. 208–211.
2. Родионов М.М. Об оценке стоимости страхования кредитов // Сборник тезисов Конференция «Ломоносов-2003», М.: ТЕИС, 2003. С. 167–168.

### Многофакторная модель прогнозирования ВВП в странах СНГ Рыбак Сергей Павлович, Кристиневич Сергей Анатольевич

*Брестский государственный технический университет, Республика Беларусь  
E-mail: sprybak@tut.by*

Основным макроэкономическим показателем, характеризующим уровень экономического развития страны, является валовой внутренний продукт. На его ежегодную динамику оказывает влияние множество макроэкономических факторов. При этом степень влияния данных факторов на ВВП далеко не одинакова в разных странах. Цель работы состоит в определении наиболее значимых общих факторов, позволяющих прогнозировать динамику ВВП ( $Y_j$ ) в трех странах: Республике Беларусь, Российской Федерации и Украине, — а также выявить степень влияния каждого фактора на результативный признак.

На основе применения статистической модели множественной регрессии авторам удалось выявить четыре фактора, позволяющих наиболее достоверно прогнозировать изменение валового внутреннего продукта в Беларуси ( $Y_1$ ), России ( $Y_2$ ) и Украине ( $Y_3$ ): прирост промышленного производства ( $X_{1j}$ ), прирост капитальных вложений в экономику (инвестиции) ( $X_{2j}$ ), прирост заработной платы ( $X_{3j}$ ), индекс цен промышленной продукции ( $X_{4j}$ )

В результате исследования набора вышеуказанных данных для каждой страны за 1995-2003 г.г., были составлены уравнения множественной регрессии прогнозирования ВВП. Для Беларуси:  $Y_1^* = 44,92 + 0,5216X_{11} + 0,029X_{21} + 0,0297X_{31} - 0,011X_{41}$ , для России:  $Y_2^* = 28,37 + 0,542X_{12} + 0,172X_{22} + 0,0178X_{32} - 0,009X_{42}$ , для Украины:  $Y_3^* = 23,39 + 0,733X_{13} + 0,588X_{33} - 0,0472X_{33} + 0,004X_{43}$ . Судить о правильности выбора признаков-факторов позволяет проверка параметров  $a_0, a_1, a_2, a_3, a_4$  каждого из уравнений на достоверность попадания в доверительный интервал, а также множественные коэффициенты корреляции (по таблице Чеддока) каждой модели:

– для Беларуси:  $R_{xy1}=0,995$  – указывает на очень сильную связь между четырьмя факторами-признаками ( $X_{11}, X_{21}, X_{31}, X_{41}$ ) и фактором-результатом ( $Y_1$ ).

– для России:  $R_{xy2}=0,994$ , для Украины:  $R_{xy3}=0,996$ .

Также высокое значение коэффициентов множественно детерминации ( $B_y$ ) позволяет судить, что данный набор факторов оказывает влияние на ВВП в каждой из стран в среднем в 98% случаев: для Беларуси:  $B_y=0,9893$ , для России:  $B_y=0,987$ , для Украины:  $B_y=0,992$ .

На основе построенных моделей возможно спрогнозировать прирост валового внутреннего продукта в каждой из данных стран на 2004 год.

Так, зная, что согласно плану, прирост продукции промышленности в следующем году в Республике Беларусь составит 10%, инвестиций в основной капитал – 20%, увеличение заработной платы трудящихся правительством республики планируется на уровне 7–8%, а промышленный рост цен не превысит 20–22%, — таким образом, зная прирост данных макроэкономических показателей, включенных в построенную модель множественной регрессии, определяем, на сколько процентов увеличится ВВП в Беларуси в 2004 году — 7,8%.

Далее определяем увеличение в 2004 году ВВП Российской Федерации — 9,5%, ВВП Украины — 6,3%.

Построенные модели прогнозирования ВВП позволяют сделать ряд выводов.

Во-первых, можно утверждать, что прогнозируемый руководством Республики Беларусь план роста ВВП в 2004 году на уровне 9–10%, скорее всего не осуществиться, о чем и предупреждает регулярно Международный валютный фонд.

Во-вторых, удалось определить, что универсальные факторы, позволяющие прогнозировать изменение валового внутреннего продукта в трех постсоветских странах следующие: промышленное производство, инвестиции, заработная плата и индекс цен промышленной продукции.

Однако степень влияния каждого из факторов для каждой из стран различна.

Полагать данным образом позволяет анализ уравнений регрессии по нормированным коэффициентам  $\beta$ , указывающим степень влияния каждого фактора.

Очевидно, что наиболее значимый фактор, определяющий динамику ВВП для Беларуси, является факт прироста промышленного производства, причем можно полагать, данный рост ВВП носит преимущественно экстенсивный характер, поскольку степень участия инвестиций в увеличении ВВП ( $\beta_2$ ) в Беларуси наименьший среди трех данных стран (в 5 раз слабее, чем в России, и в 2 раза слабее, чем в Украине).

Также следует отметить, что самый высокий в СНГ белорусский уровень инфляции крайне негативно сказывается на ВВП ( $\beta_4=-0,37$ ), а вот украинский рост промышленных цен практически не оказывает отрицательного влияния на изменение ВВП. В отношении Украины также примечателен факт, что заработная плата украинских работников в весьма слабой степени связана с ростом ВВП ( $\beta_3=-0,2$ ).

Основные выводы, позволяющая сделать вышеописанная модель, говорят о различиях в экономиках трех постсоветских странах, идущих, казалось бы, по одинаково направленному пути стран с переходной экономикой.

### **Эконометрический анализ стабильности банковского сектора**

*Савинцева Ольга Сергеевна*

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

*E-mail: olga\_savintseva@ngs.ru*

За последние несколько лет в России наметилась тенденция к стабилизации социально-экономического положения: улучшаются ключевые макроэкономические показатели, растут реальные располагаемые доходы населения. Именно поэтому вопросы о том, как можно сохранить текущую благоприятную ситуацию и добиться

продолжения экономического роста, являются наиболее актуальными для всех субъектов экономики. На уровне домашних хозяйств и компаний процесс экономического развития в самом общем виде определяется возможностью сберегать и инвестировать накопленные средства. Наиболее доступным институтом, который выполняет эти функции, является банк. Таким образом, можно говорить о том, что развитие экономики во многом определяется стабильностью банковского сектора.

Развитие подходов к оценке надежности банков начало активно развиваться с начала XX века. Первыми методиками, которые использовались для анализа состояний кредитных организаций, были рейтинги, в большинстве случаев представляющие собой взвешенную сумму определенного набора показателей, характеризующие деятельность банка. Однако, зачастую, набор исходных показателей и их значимость при включении в рейтинг являлась субъективной оценкой специалистов рейтинговых агентств. Кроме того, подобные рейтинги не позволяли судить о динамике финансовой стабильности банков. Именно поэтому с конца 1960-х гг. начинают развиваться математические модели оценки надежности банков, внесшие существенную долю объективности в решение исходной задачи. К настоящему моменту существуют три основных типа математических моделей: структурные (модель Мертон, модель «разорения игроков», модель Уилкокса), статические (эконометрические модели, не учитывающие динамический аспект, модели, основанные на нейронных сетях) и динамические (эконометрические модели продолжительности).

В данной работе была предпринята попытка провести объективный анализ стабильности банковского сектора на микро- и макроэкономическом уровнях экономики с использованием эконометрического аппарата и учетом динамического аспекта стабильности. Отправной точкой исследования является выбор наиболее адекватной модели для определения надежности банков с использованием микроэкономических данных по отдельным субъектам банковского сектора. На первом этапе существующие модели (модели Альтмана, Таффлера, Оулсона и Чессера), разработанные западными исследователями, проверяются на данных по российским банкам, корректируются и отбираются наилучшие по критерию прогностической силы. Кроме того, проводится анализ положительных и отрицательных сторон существующие банковские рейтингов, так как результаты рейтингования российских банков различными агентствами дают различные результаты, в некоторых случаях даже отрицательно коррелированные.

На втором этапе разрабатываются предложения по методологии рейтингования банков. Ключевыми характеристиками новой модели являются: 1. оптимальное количество классов надежных/ненадежных банков, 2. определение оптимального набора внутренних показателей деятельности банков, 3. учет внешних факторов (общие характеристики кредитно-денежной системы, макроэкономических показателей и политической обстановки), 4. выбор математической модели и методов оценивания параметров, 5. критерии проверки прогностической силы модели. Пункты 1, 2 и 4 определяются на первом этапе анализа.

На третьем этапе анализа рассматривается макроэкономический аспект надежности банковского сектора с учетом динамики перехода состояний банков из одного класса надежности (см. пункт 1) в другой за один отчетный период (рассматриваются ежеквартальные данные с 1998 г.). Задачами на этом этапе являются 1. определение наиболее значимых факторов, которые влияют на динамику перехода между различными состояниями и стабильностью банка (переход из одного состояние в то же самое) и 2. оценка параметров, соответствующих наиболее значимым факторам в рамках модели множественного выбора.

Результаты данного исследования могут быть использованы для разработки дистанционной методики определения кредитного рейтинга российских банков Банком России, который активно ведет работы в данном направлении в связи с вступлением в силу решений банковского комитета «Базель-2» с января 2005 года.

**Эффективность деятельности экономических субъектов  
в рамках организации и автономно: целевой аспект**  
*Самко Святослав Иванович*

*Киевский национальный экономический университет, Украина*  
*E-mail: svyatoslav@ukr.net*

Экономическая организация состоит из отдельных элементов–индивидуумов . По отношению к внешней среде организация может быть представлена так:

- **ситуация кооперации** – когда интересы элементов-субъектов полностью (почти полностью) совпадают, то деятельность организации можно рассматривать как деятельность пусть и коллективного, но *единого субъекта*, который имеет свою цель. В этом случае все или большинство входящих и исходящих потоков будут направлены на достижение организацией своих целей. Те же потоки, которые являются нейтральными или противодействующими целям организации, будут результатом действий других субъектов (при входящих потоках) или непреднамеренных действий членов организации (например, технические ошибки в оформлении документов).
- **ситуация конфликта** – когда в рамках организации есть частичное противоречие целей, то деятельность организации будет являть собой *результат взаимодействия* субъектов, которые имеют цель, которая не полностью совпадает с целью организации, и субъектов (групп), интересы которых отвечают интересам организации. В этом случае входящие и исходящие потоки, которые мешают достижению цели организации, могут быть следствием сознательных и преднамеренных действий субъектов-членов организации.

Сравнение эффективности деятельности субъектов как членов организации и их деятельностью как автономных субъектов дает следующие варианты:

$E(x+y) > E(x)+E(y)$ <sup>1</sup> – объединение усилий субъектов в рамках организации ведет к получению дополнительной выгоды, присутствует синергетический эффект. Это характерно для ситуации кооперации, когда организация рассматривается как единый субъект. В случае ситуации конфликта такой результат также возможен (но эффект синергии будет меньше), если более сильны позиции тех субъектов, цели которых соответствуют целям организации. Как частный случай:  $E(x+y) \rightarrow +\infty$  – революционный результат от объединения усилий субъектов.

2)  $E(x+y) < E(x)+E(y)$  – объединение усилий субъектов ведет к потерям, наличествует эффект обратный синергетическому. Характерно для ситуации конфликта, когда внутри организации более сильные позиции тех субъектов, цели которых противоречат целям организации. Как частный случай  $E(x+y) \rightarrow 0$  – происходит ликвидация организации.

3)  $E(x+y) = E(x)+E(y)$  – субъекты автономны, эффективность их деятельности не зависит от того, объединяются их усилия или нет.

На эффективность деятельности организации влияют не только цели субъектов<sup>2</sup>, но и восприятие целей друг друга. Возможные варианты представлены в таблице:

	$\Pi(x) \rightarrow \Pi(y)$ <sup>3</sup>		$\Pi(x) \rightarrow -\Pi(y)$	
	$\Pi(x/y)$ <sup>4</sup> $\rightarrow \Pi(x)$	$\Pi(x/y) \rightarrow -\Pi(x)$	$\Pi(x/y) \rightarrow \Pi(x)$	$\Pi(x/y) \rightarrow -\Pi(x)$
$\Pi(y/x) \rightarrow \Pi(y)$	1.1 кооперация возникает	1.2. кооперация возможна	2.1. конфликт возникает	2.2. конфликт возможен
$\Pi(y/x) \rightarrow -\Pi(y)$	1.3. кооперация возможна	1.4. кооперация не возникает	2.3. конфликт возможен	2.4. конфликт не возникает

Комментарий к таблице:

- $\Pi(x) \rightarrow (-)\Pi(y)$  — цель субъекта x (не) соответствует цели субъекта y (большей мерой);
- $\Pi(x/y) \rightarrow (-)\Pi(x)$  — субъект y воспринимает цель x (не) так, как она есть на самом деле;

–  $\text{Ц}(y/x) \rightarrow (-) \text{Ц}(y)$  — субъект  $x$  воспринимает цель  $y$  (не) так, как она есть на самом деле.

При совпадении реальных целей в организации идеальным случаем является вариант 1.1, поэтому система управления организацией должна создать такие механизмы внутренней коммуникации, чтобы они давали всем субъектам правильное восприятие целей друг друга и цели организации. Если же реальные цели не соответствуют друг другу, то нужно использовать методы пропаганды, чтобы исключить появление конфликта (стремится к ситуации 2.4).

Как видим, результат от объединения субъектов в организацию зависит от соотношения их целей между собой и/или общей целью организации, а также от их восприятия друг другом. Но наличие позитивного эффекта от объединения в организацию определяется не только этими аспектами, но также и возможностями субъектов действовать вместе, совместимости их систем ценности. Поэтому даже при полном совпадении целей субъектов их объединение в рамках организации не всегда дает ожидаемый эффект.

*Примечания:*

<sup>1</sup>  $E(x), E(y), E(x+y)$  — эффективность деятельности элементов  $x, y$ , их системы

<sup>2</sup> Предполагается, что реальная цель субъекта — осознанна.

<sup>3</sup>  $\text{Ц}(x), \text{Ц}(y)$  — цель субъектов  $x, y$ .

<sup>4</sup>  $\text{Ц}(y/x), \text{Ц}(x/y)$  — восприятие (оценка) цели субъекта  $y$  субъектом  $x$  и наоборот.

### **Функция желательности Харрингтона и ее применение в маркетинговых исследованиях**

***Секерин Дмитрий Сергеевич, Секерин Дмитрий Владимирович, Резник Г.А.***

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Россия*

Одной из важнейших задач маркетинговой деятельности на предприятии является выявление требований потребителей к свойствам материала, что позволяет оценить возможность использования выпускаемых предприятием товаров или поставить задачу разработки новых изделий. При оценке материалов в первую очередь сравниваются основные признаки, определяющие возможность использования их в конкретных случаях, например в условиях тропического климата, повышенной пожарной опасности, заданных механических нагрузках, ограничений по цене и т.п. Таких признаков может быть один или несколько, и те материалы, которые соответствуют по этим признакам требованиям потребителя, сопоставляются между собой с целью выявить марку, являющуюся оптимальной. Для этого материалы должны быть охарактеризованы с помощью интегрального показателя, не имеющего размерности и учитывающего весь комплекс необходимых потребителю характеристик как технических, так и технологических и стоимостных. Таким показателем может быть обобщенная функция желательности Харрингтона, в основе построения которой лежит идея преобразования натуральных частных показателей в безразмерную шкалу желательности.

Работа по определению требований потребителей к свойствам материала проводится в следующем порядке:

Выявляются потребители, заинтересованные в данных материалах. При отсутствии возможности сразу охватить исследованием все отрасли промышленности, выбираются те, которые имеют приоритетное значение либо являются наиболее крупными потребителями этих материалов.

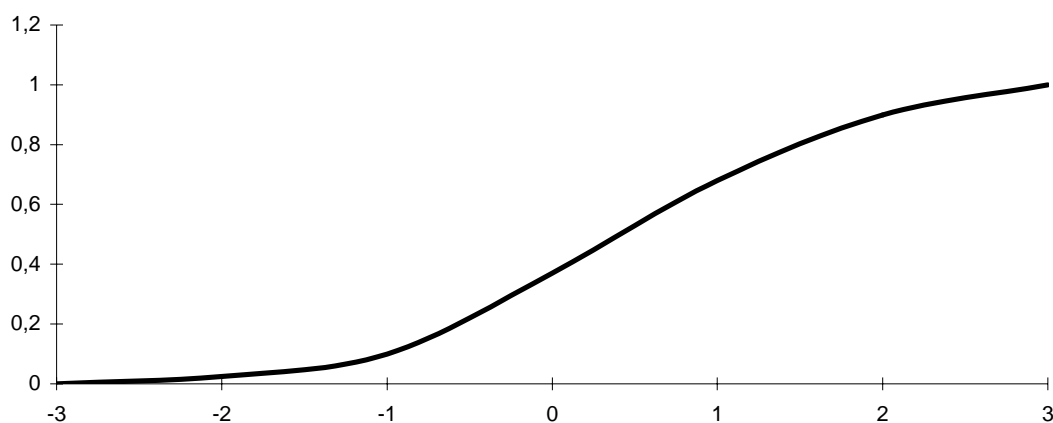
Разрабатываются и рассылаются потребителям анкеты для определения их требования к материалам. В анкетах должны быть предусмотрены вопросы, касающиеся как технических характеристик материалов, так и объемов перспективной потребности, которая в процессе работы будет уточняться.

Потребителями назначаются компетентные эксперты, которые излагают в анкетах требования к материалам, а затем оценивают материалы на соответствие приведенным требованиям.



Проводится комплексная оценка материалов с учетом всех выделенных экспертами свойств (характеристик). Так как каждое из свойств материала имеет свой смысл и свою размерность, критерием оценки материалов служит обобщенный показатель, определяемый по однотипной для всех безразмерной шкале, которая делает показатели сравнимыми. Таким обобщенным показателем и является обобщенная функция желательности Харрингтона, в основе построения которой лежит идея преобразования натуральных значений частных показателей в безразмерную шкалу желательности.

**Рисунок 1. Функция желательности.**



Стандартные отметки на шкале желательности представлены в соответствии некоторым точкам кривой, которая задается уравнением  $d = (e^{-e})^{-y}$  и представлена на рис 1. Оценка показателей свойств материалов производится через частные желательности.

Обобщенная функция желательности **D** (позволяет нам дать точное значение каждого свойства), которая представляет собой среднее геометрическое из частных функций желательности с поправкой на значимость каждого свойства (характеристики):

$$D = \sqrt[n]{\prod_{u=1}^n d^{\beta_u}},$$

где  $\Pi$  — произведение частных функций желательности,  $u=1, n$  — число свойств,  $\beta_u$  — показатель значимости каждого свойства (характеристики) материала,  $u$  — место (номер) свойства в ранжированной последовательности свойств.

Найденные значения рассматриваемых материалов сравниваются со шкалой стандартных оценок (см. рис. 1) и между собой.

На основе данной работы и при анализе результатов функции желательности Харрингтона можно сделать вывод о пригодности материалов к использованию, путях улучшения качества, направлениях новых разработок и возможно это позволит в будущем производить товары необходимые большинству населения.

### **Хаотическая модель экономики<sup>13</sup>**

**Сидоренко В.Н., Магницкий Н.А., Сидоров С.В.**

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

*E-mail: v\_sidorenko@mail.ru*

В работе рассматривается упрощенная модель экономики, описываемая системой нелинейных дифференциальных уравнений в частных производных, разработанная

<sup>13</sup> Работа выполнена в рамках проекта РГНФ 03-02-00057.

Магницким Н.А. и Сидоровым С.В. при участии Сидоренко В.Н. [1]. Данная модель описывает регулируемый государством процесс общественного воспроизводства, включая стадии производства, распределения, обмена и потребления. Отличительной чертой модели является то, что основной переменной, стимулирующей экономическое развитие, служит распределение нормы прибыли, которое определяет направленность и интенсивность движения (диффузию) капитала и его самовозрастание посредством производства прибавочной стоимости, величина которой также зависит от нормы прибыли.

В модели рассматривается замкнутая экономическая система, процесс развития которой происходит в конечномерном евклидовом пространстве  $R^n$ , называемом пространством технологий. Каждая точка  $c$  пространства  $R^n$  соответствует определенной технологии производства некоторой продукции и имеет своими координатами затраты  $c_i$  ресурса  $i$  на единицу выпускаемой продукции ( $i = 1, 2, \dots, n$ ). При  $n = 1$  используется единственный ресурс – деньги. Предполагается наличие на рынке трех экономических субъектов, имеющих разные экономические интересы: предпринимателей, наемных работников и государства. Саморазвитие рыночной экономики, таким образом, осуществляется за счет движения и самовозрастания капитала предпринимателей, которое происходит под управлением и контролем государства в процессе кругооборота капитала посредством создания прибавочной стоимости.

Уравнения, описывающие в данном случае развитие рыночной экономики, следующие:

$$\begin{aligned} \frac{\partial x(t, c)}{\partial t} &= -d_1 \frac{\partial^2 z(t, c)}{\partial c^2} + bx((1 - \sigma)z - \delta y), \\ \frac{\partial y(t, c)}{\partial t} &= -d_2 \frac{\partial^2 z(t, c)}{\partial c^2} + x(1 - (1 - \delta)y + \sigma z), \\ \frac{\partial z(t, c)}{\partial t} &= a(y - dx). \end{aligned} \quad (1)$$

В системе (1)  $x(t, c)$  — нормированная плотность суммарного капитала (производительного, товарного и денежного), задействованного предпринимателями в момент  $t$  в производстве некоторой продукции по технологии  $c$ ;  $y(t, c)$  — нормированная плотность совокупного спроса предпринимателей, наемных работников и государства на произведенную по технологии  $c$  продукцию;  $z(t, c)$  — нормированная плотность распределения нормы прибыли в момент  $t$  в пространстве технологий;  $d_1$  и  $d_2$  — коэффициенты диффузии капитала и спроса в пространстве технологий;  $a$ ,  $b$  — коэффициенты, характеризующие строение суммарного капитала и структуру рынка;  $\delta$  — доля прибыли, идущая на государственное потребление (налог на прибыль и др.),  $\sigma$  — доля прибыли, идущая на личное потребление предпринимателей.

Интегрирование уравнений системы (1) по технологическому пространству дает систему обыкновенных дифференциальных уравнений, описывающую изменение во времени таких макроэкономических показателей, как суммарный капитал, совокупный спрос и средняя норма прибыли:

$$\begin{aligned} \dot{x}(t) &= bx((1 - \sigma)z - \delta y), \\ \dot{y} &= x(1 - (1 - \delta)y + \sigma z), \\ \dot{z}(t) &= a(y - dx). \end{aligned} \quad (2)$$

Система (2) является системой, решения которой, с одной стороны, имеют циклы любого периода и хаотический аттрактор, а с другой — наглядную экономическую интерпретацию. Фиксируя параметры  $a$ ,  $b$  и  $d$ , а также задавая начальные условия для переменных  $x$ ,  $y$  и  $z$ , получим несколько наиболее интересных сценариев поведения решений системы (2) при изменении параметров  $\delta$  и  $\sigma$ .

**Сценарий 1:**  $\sigma < 0$ . Этот сценарий соответствует государству с чрезвычайно сильной командно-административной системой управления экономикой, когда предприниматели всю полученную ими прибыль отдают государству. Если «давление» государства на бизнес велико ( $\delta > \delta^* = 68,1\%$ ), то такая экономика может существовать некоторое время с низкими уровнями суммарного капитала и совокупного потребления, а затем разрушается путем уменьшения до нуля совокупного спроса. При уменьшении «давления» государства на бизнес командно-административная экономика может существовать в практически стационарном (по существу, застойном) состоянии с низким уровнем суммарного капитала и совокупным потреблением, не разрушаясь при этом длительное время (система (2) имеет устойчивую неподвижную точку).

**Сценарий 2:**  $\delta < \delta^*$ ,  $\sigma$  растет. Переход параметра  $\sigma$  через границу  $\sigma = 0$  характеризует переход от экономики с административно-командным стилем управления к экономике рыночного типа. При  $\sigma > 0$  появляется относительно независимый от государства класс предпринимателей, которые могут позволить себе тратить полученную ими прибыль по своему усмотрению, в том числе и на личное потребление. Развитие такой экономики в рассматриваемом случае  $\delta < \delta^*$  может происходить исключительно циклическим образом. При этом сложность периодических колебаний суммарного капитала и совокупного спроса возрастает с увеличением  $\sigma$  (при фиксированном  $\delta$ ) вплоть до появления циклов любого периода и хаотических колебаний, а при фиксированном значении  $\sigma$  с ростом величины параметра  $\delta$  вид колебаний становится более простым. Примечательным является тот факт, что при каждом значении  $\delta$  всегда найдется такое значение  $\sigma$ , что экономика со временем разрушается в результате глобального кризиса, сопровождающегося уменьшением вплоть до нуля и запаса суммарного капитала, и совокупного спроса. При значении  $\delta = 65\%$  с ростом  $\sigma$  в модели (2) реализуется субгармонический каскад бифуркаций перехода к хаосу [2]. Так при  $\sigma = 26,6\%$  возникает цикл удвоенного периода, при  $\sigma = 27,5\%$  - цикл четверенного периода, при  $\sigma = 27,8$  - хаотический аттрактор – аттрактор Фейгенбаума, завершающий бесконечный каскад бифуркаций удвоения периода. При значении  $\sigma = 28,02\%$  возникает цикл периода 5, за ним следует очередной каскад бифуркаций удвоения периода, после чего при значении  $\sigma = 28,4\%$  рождается символический цикл периода 3, наличие которого свидетельствует, согласно теореме Шарковского [3], о существовании в системе (2) циклов любого периода любой кратности. При значениях  $\sigma > 28,4\%$  отмечается разрушение циклического поведения экономической системы и ее распад. Приведенные результаты свидетельствуют о том, что неограниченный рост личного потребления предпринимателей, которому в модели (1-2) соответствует увеличение параметра  $\sigma$ , неминуемо ведет к хаосу в экономике и в конечном итоге к ее разрушению.

**Сценарий 3:**  $\sigma > 0$ ,  $\delta$  растет. Как уже было отмечено выше, при фиксированном значении  $\sigma$  сложность периодических колебаний суммарного капитала и совокупного спроса убывает с ростом величины параметра  $\delta$  и возрастает при ее уменьшении. Поэтому при малых значениях  $\delta$  экономика также разрушается, как и при больших значениях  $\sigma$ . При увеличении значений параметра  $\delta$  режимы функционирования экономики упрощаются. Например, при значении  $\delta = 66,2\%$  решением системы (2) является простой устойчивый предельный цикл, а при  $\delta > \delta^*$  этот предельный цикл стягивается в устойчивую неподвижную точку. Последний сценарий позволяет сделать вывод о том, что более высокий спрос государства на потребительские товары обеспечивает и более устойчивое развитие рыночной экономики, ее меньшую подверженность различным кризисным явлениям. Напротив, малый спрос государства разрушает экономическую систему. Этот же вывод относится и к спросу наемных работников, который определяется в данной модели их заработной платой.

Следует отметить, что вышеприведенные результаты получены при определенных значениях параметров  $a$ ,  $b$  и  $d$ , а также начальных условиях для переменных  $x$ ,  $y$  и  $z$ .

Анализ устойчивости решений системы (1) при наличии диффузии суммарного капитала и совокупного спроса показывает, что инерционность, "неповоротливость" суммарного капитала, его медленное движение по технологическому пространству по сравнению с совокупным спросом (в случае  $d_1 \ll d_2$ ) приводят к неустойчивости экономической системы и к ее разрушению при любых значениях  $\delta$  и  $\sigma$ . Другими словами, справедлив третий важный вывод о том, что суммарный капитал должен не только находиться в постоянном движении, но еще и достаточно быстро реагировать на все изменения совокупного спроса.

### Литература

1. Магницкий Н.А., Сидоров С.В. Распределенная модель саморазвивающейся рыночной экономики // Нелинейная динамика и управление. Вып. 2. М.: Физматлит, 2002. С.169–184.
2. Берже П., Помо И., Видаль К. Порядок в хаосе. М.: Меркурий Пресс, 2000.
3. Шарковский А.Н. Существование циклов непрерывного преобразования прямой в себя // Укр. мат. журн., 1964, №1. С. 61–71.

### Моделирование влияния информации на российский фондовый рынок

*Соколин Дмитрий Юльевич*

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

*E-mail: ds\_75@mail.ru*

Основной характеристикой финансовых активов является их цена, поэтому неудивительно, что эмпирические исследования фондовых рынков уделяют основное внимание моделированию изменения цен на активы во времени. Цена же отражает, основанные на всем доступном массиве информации о компании и рынке, ожидания инвесторов о получении прибыли по результатам деятельности фирмы путем участия в ее капитале через покупку акций. Новая информация о рыночной конъюнктуре, деятельности компании (в том числе публичное предоставление финансовой отчетности, объявления о заключении новых контрактов и т.д.) позволяет инвесторам адаптировать свои ожидания будущих доходов фирмы и является основным источником движения цен акций. Однако, так как инвесторы не являются однородными в своей интерпретации информации, а также желаниях и (или) возможностях ее получения, поступление новой информации на рынок может и не отражаться в ценах. Чем выше информационная эффективность финансовых рынков, тем быстрее и эффективнее происходит через них перераспределение капитала, а, следовательно, повышается эффективность функционирования экономики.

Целью исследования является построение эконометрических моделей доходностей активов на российском фондовом рынке, анализ информационных факторов, влияющих на изменение доходности.

Как теоретическая концепция теория эффективности финансовых рынков (ЕМН) была разработана E.Fama (1970). Эффективным, по определению E.Fama, называют рынок, на котором невозможно получение экономической прибыли. Это можно определить и как невозможность устойчивого получения сверхвысоких доходов при определенном уровне риска. Выделяют различные типы эффективности, в зависимости от рассматриваемой информации. Слабая форма ЕМН — предполагает, что текущие цены полностью отражают информацию, заключенную в прошлых ценах. Полусильная форма ЕМН — предполагает, что текущие цены полностью отражают не только информацию, заключенную в прошлых ценах, но и всю открыто доступную (публичную) информацию. Сильная форма ЕМН — предполагает, что текущие цены отражают всю значимую для рынка информацию, как публичную, так и внутреннюю (инсайдерскую).

Одна из характерных черт финансовых рынков – это то, что присущая рынку неопределенность изменяется во времени. Это явление получило название «кластеризация волатильности». Классом эконометрических моделей отражающим кластеризацию волатильностей являются GARCH модели.

$$r_t = \alpha \mathbf{Z}_{t-1} + \varepsilon_t$$

$$\varepsilon_t | \Omega_{t-1} \sim N(0, h_t^2),$$

$$h_t^2 = w + \delta_1 h_{t-1}^2 + \dots + \delta_p h_{t-p}^2 + \gamma_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \dots + \gamma_q \varepsilon_{t-q}^2$$

$r_t$  – доходность актива,  $\mathbf{Z}$  – вектор информационных переменных регрессионного уравнения.  $h_t^2$  – волатильность (условная дисперсия), обусловленная информационным набором  $\mathbf{Z}_{t-1}$ .

Традиционно, к такому информационному набору  $\mathbf{Z}$ , влияющему на изменение дневных доходностей, относят предыдущую динамику изменения цен, общую динамику российского и американского фондового рынка, изменение цены на нефть. Однако кроме этих «ценовых» источников информации, существуют «неценовые», отражающие поступающие на рынок в течении дневного хода торгов информационные сигналы: макроэкономические российские, мировые новости и новостей компаний. Пост-анализ аналитических обзоров компаний, работающих на рынке позволяет классифицировать эти новости в дамми-переменные, в зависимости от их содержания: плохие, хорошие, нейтральные.

При моделировании наилучшие результаты получены с использованием модели GARCH(1,1). Среди полученных результатов можно выделить:

- автокорреляционная компонента не вошла в регрессионное уравнение для технического индекса ММВБ, наиболее полно отражающего динамику рынка, то есть принимается гипотеза о слабой форме ЕМН для всего рынка;
- наличие автокорреляции в моделях для некоторых эмитентов, что свидетельствует о локальной неэффективности на рынке;
- изменения конъюнктуры на американском фондовом рынке отражались в том же направлении в динамике доходности всех выбранных для анализа инструментов;
- изменения цен на нефть оказывались важными только для акций нефтяного сектора и сводных индексов локальная неэффективность обработки «ценовой» информации динамики цен на нефть — значимыми являются лаговые значения второго порядка;
- устойчивость структур уравнений до и после включения «новостных» переменных;

Все модели показали значительное улучшение после включения «новостных» переменных. Не подтвердилась гипотеза о возможном влиянии прошлых новостей на изменение доходности. Нейтральные информационные сообщения, как макроэкономического характера, так и относящиеся к отдельным эмитентам не оказывают значимого статистического воздействия на динамику доходностей; асимметричная реакция на новости. Воздействие плохих новостей (как внутренних, так и внешних) в два раза превосходит воздействие хороших.

### **Универсальная математическая модель налогообложения предприятия**

*Степанов Юрий Александрович*

*Тверской государственный университет, Россия*

*E-mail: stp@tvcom.ru*

В рамках выбранной системы налогообложения предприятий строится и исследуется математическая модель в виде иерархической динамической игры государства и предприятия, позволяющая определить оптимальную налоговую ставку. Универсальность построенной модели заключается в возможности ее применения к предприятиям различных отраслей, работающим в условиях совершенной конкуренции.

Основные положения модели

Предприятие занимается некоторым видом бизнеса. Каждый период предприятие уплачивает государству один налог. Ставка налога постоянна в течение всех

рассматриваемых периодов времени. Объектом налога выступает добавленная стоимость предприятия. Рынки, на которых фирма выступает как покупатель и продавец, являются совершенно конкурентными. Оплата поставщикам осуществляется в момент поступления покупаемых средств, но получение денег от покупателей за отгруженные товары происходит с постоянным запаздыванием на один период времени. Закупленные средства сразу же включаются на предприятии в производственный процесс. Предприятие полностью реализует товары в течение того периода времени, когда они были созданы. Выручка от реализации, в том числе и для целей налогообложения, учитывается по отгрузке, а себестоимость отгруженной продукции рассчитывается исходя из текущих цен элементов, входящих в затраты. Все платежи организация осуществляет своевременно, то есть кредиторской задолженности не возникает. Изменение размера фонда оплаты труда фирмы соответствует изменению количества трудовых ресурсов. Полагаем, что целью функционирования предприятия является максимизация суммарной добавленной стоимости за все периоды времени с учетом дисконтирования при управлении объемом вложенных денежных средств в оборот. Целью государства является максимизация суммарных налоговых поступлений за все периоды времени с учетом дисконтирования при установке размера налоговой ставки.

Математическая постановка задачи

Критерий государства

$$\sum_{k=0}^{X-1} N(k, \xi, M_b(k)) * \left( \frac{1}{1+\delta} \right)^{k+1} \longrightarrow \max_{\xi \in [0, 1-\alpha]}, \quad (1)$$

Критерий предприятия

$$\sum_{k=0}^{X-1} R(k, M_b(k)) * \left( \frac{1}{1+\delta} \right)^{k+1} \longrightarrow \max_{M_b(k) \in B(k), k=0, X-1}, \quad (2)$$

где  $k$  – номер периода,  $X$  – число периодов,  $N(k)$  – сумма налога, которую уплачивает предприятие в  $k$ -ом периоде,  $\xi$  – ставка налога,  $M_b(k)$  – сумма денежных средств, потраченных на закупку материальных ресурсов, и другие затраты за исключением заработной платы в  $k$ -ом периоде,  $B(k)$  – множество стратегий предприятия в  $k$ -ом периоде,  $R(k)$  – добавленная стоимость, созданная предприятием в  $k$ -ом периоде,  $\alpha$  – доля заработной платы в добавленной стоимости,  $\delta$  – норма дисконтирования.

При этом имеют место следующие соотношения:

$$N(k) = \xi * R(k), k = \overline{0, X-1}, \quad R(k) = R_c(k) * M_b(k), k = \overline{0, X-1}, \quad W(k) = \alpha * R(k), k = \overline{0, X-1},$$

$$M_s(k-1) = (1 + R_c(k-1)) * M_b(k-1), k = \overline{0, X-1},$$

$$M(k+1) = M(k) + M_s(k-1) - M_b(k) - W(k) - N(k), k = \overline{0, X-1}, \quad M(0) = M_0,$$

$$M(k+1) \geq 0, k = \overline{0, X-1}, \quad B(k) = \{M_b(k) \geq 0\}, k = \overline{0, X-1},$$

где  $R_c(k)$  – отношение добавленной стоимости к затратам, исключая заработную плату, в  $k$ -ом периоде,  $M_s(k-1)$  – выручка за товары, реализованные в  $(k-1)$ -ом периоде,  $M(k)$  – денежные средства предприятия на начало  $k$ -ого периода,  $W(k)$  – суммарная заработная плата персонала предприятия в  $k$ -ом периоде.

Полагаем следующие параметры модели заданными:

$$X \geq 1; \quad M_0 \geq 0; \quad 0 \leq \alpha \leq 1; \quad \delta \geq 0; \quad R_c(-1) \geq 0; \quad M_b(-1) \geq 0; \quad R_c(k) \geq 0, k = \overline{0, X-1}.$$

Метод решения задачи

Будем искать решение задачи (1)–(2) согласно принципу Штакельберга. В построенной иерархической игре лидирующей стороной является государство; оно устанавливает на весь рассматриваемый период некоторую величину налоговой ставки, исходя из которой предприятие планирует свою деятельность.

Поиск оптимальных стратегий государства и предприятия осуществляем поэтапно. Сначала решается задача оптимального управления предприятием при условии

фиксированной налоговой ставки. Затем, с учетом найденных  $M_b^{opt}(k, \xi)$   $k = \overline{0, X-1}$ , осуществляется операция максимизации критерия государства и вычисляется  $\xi^{opt}$ .

**Транзакционные издержки корпоративного управления**  
**Тарасенко Алексей Владимирович**

*Донецкий национальный технический университет, Украина*

*E-mail: yatar@bigmir.net*

Проблема корпоративного управления в настоящее время является важнейшей проблемой международного бизнеса и развития. Исследования продемонстрировали, что страны с более сильным корпоративным управлением, направленным на защиту прав миноритарных акционеров, имеют более развитые и ликвидные рынки капитала.

Создание детализированной системы корпоративного управления является приоритетом как для государственного, так и для частного секторов. Надежная структура корпоративного управления будет стимулировать иностранные и внутренние инвестиции в реальный сектор, развитие рынка капитала.

Но критерии качества корпоративного управления в западной литературе являются в значительной степени расплывчатыми и декларативными. Их можно использовать как общие цели, но они не обеспечивают определения четких механизмов оценки корпоративного управления. Для анализа качества корпоративного управления, по моему мнению, целесообразно воспользоваться методологией новой институциональной теории и теорией транзакционных издержек. Трактую корпоративное управление как институт, который создан для обеспечения прав акционеров на остаточный доход в виде дивидендов и права управления корпорацией через право голоса, следует предположить, что его функционирование связано с существованием транзакционных издержек, то есть издержек связанных с упорядочением действий экономических агентов, которые обмениваются правами собственности в условиях неопределенности и асимметрии информации. Оплата услуг институтов является транзакционными издержками и в развитых странах они достигают значительных размеров. В 70-е годы в США они составляли 45% ВВП. В условиях виртуализации и глобализации мировой экономики можно предположить, что сегодня доля транзакционного сектора существенно выросла.

Таким образом, можно предположить, что плохое корпоративное управление по сути является институтом, использование которого связано с высокими транзакционными издержками защиты имущественных прав для большинства акционеров. Из этого следует, что под улучшением корпоративного управления можно понимать снижение транзакционных издержек управления корпоративными правами для акционеров.

Институты корпоративного управления можно классифицировать по месту их происхождения:

- внешние;
- внутренние;

К внешним институтам корпоративного управления относятся:

- государственные органы;
- механизмы рыночного контроля;
- общественные организации, средства массовой информации;

К внутренним институтам корпоративного управления относятся нормы и процедуры взаимодействия собственников и менеджмента (проведения собрания акционеров и принятия им решений, определение органов контроля над деятельностью менеджеров в периоды между собраниями акционеров, определение компетенции при заключении сделок с разными стоимостными величинами).

Транзакционные издержки, связанные с функционированием внешних институтов, как правило, носят характер платы за услуги этих институтов (оборона, судебная система, котировки ценных бумаг корпорации, репутация).

Трансакционные издержки использования внутренних институтов корпоративного управления можно разделить на две группы:

- издержки контроля со стороны собственников над деятельностью менеджмента;
- издержки оппортунистического поведения мажоритарных акционеров;

Следует отметить, что не существует четкой методологии оценки трансакционных издержек корпоративного управления. Однако объективная оценка системы корпоративного управления позволит выработать рекомендации по его улучшению.

### **Литература**

1. Гуриев С., Сонин К. Богатство и рост // Эксперт. 2003, №24. 30 июня.
2. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління. К.: Знання-Пресс, 2002.
3. Норт Д. Інституції, інституційні зміни та функціонування економіки. К.: Основи, 2000.

### **Модели процессов ценообразования на фондовых рынках Тарасенко Сергей Сергеевич, Артюхов Сергей Владимирович**

*Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова, Россия*

*E-mail: sir-g@mail.ru*

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

*E-mail: artuhov@hotmail.ru*

Результатом исследования процессов ценообразования на фондовых рынках на протяжении ушедшего столетия явилась гипотеза эффективного рынка (Efficient Market Hypothesis - ЕМН). Сначала в работах Л. Башелье, а затем Г. Воркинга, А. Каулеса были сделаны выводы о том, что процессы формирования цен активов на фондовых рынках могут быть описаны при помощи стандартного броуновского движения, т.е. случайного процесса с независимыми приращениями, распределенными нормально, и непрерывными траекториями. Затем П. Самуэльсон ввел в теория и практику вместо стандартного *геометрическое* броуновское движение.

Итак, первоначально на историческом этапе была сформулирована гипотеза случайного блуждания для описания эволюции цен. Затем с развитием данной гипотезы появилась концепция рационально (эффективно) функционирующего рынка.

В общем случае необходимыми условиями эффективности рынков являются следующие:

- мгновенно производится коррекция цен, т.е. на рынке возникает равновесная цена, которая является, с одной стороны, результатом взаимодействия спроса и предложения на финансовый актив, и устраивает всех участников рынка и, следовательно, является справедливой, с другой стороны, наличие равновесной цены влечет отсутствие арбитражных возможностей – получения прибыли за счет разницы в ценах;
- участники рынка одинаково интерпретируют поступающую информацию об изменении цены и при этом мгновенно корректируют свои решения;
- участники рынка однородны в своих целях.

Развивая понятие эффективности в смысле учета информации об изменении цены, мы приходим к выводу о том, что эффективность рынка надо понимать как мартингальность процессов цен активов, торгуемых на нем. Кроме того, частным случаем такого рынка является рынок, где процессы ценообразования описываются случайным блужданием. Однако на практике ни одно из необходимых условий эффективности не выполняется.

Равновесная цена устанавливается в результате взаимодействия спроса и предложения товара. Причем предложение тем больше, чем цена выше, а спрос – наоборот: тем больше чем цена ниже. Под равновесной ценой понимается цена, которая устраивает всех участников рынка при прочих равных условиях. В экономической



теории существует интересная трактовка равновесной цены: равновесная цена – это установившаяся на рынке цена, при которой продавец *еще* готов продать, а покупатель *уже* готов купить. Причем под продавцами и покупателями понимаются не все участники рынка, а лишь те, которые готовы заключить сделку по установившейся цене.

Весь интерес данного описания состоит в словах *еще* и *уже*. Дело в том, что акты купли продажи (на фондовом рынке просто *сделки*) совершаются всеми участниками рынка не одновременно, для этого как минимум необходимо потребовать равенства числа продавцов числу покупателей, чего естественно нет на рынке. Отсюда получается, что результаты сделки или информация о ней становится известной другим участникам рынка, которые принимают решение о вступлении в сделку уже с ее учетом. Таким образом, естественное желание получить прибыль преобразуется для продавцов в стремление получить большую прибыль за счет более высоких цен (т.к. число потребителей уменьшилось), следовательно, они *уже* не согласны продавать по предыдущей цене, а для потребителей – в стремление удовлетворить свои потребности по меньшей цене в силу тех же причин, т.е. они *еще* не согласны покупать. Поэтому торги возобновляются, и состояние равновесия нарушается. Таким образом, общее состояние равновесия, т.е. равновесная цена, которая удовлетворяла бы всех участников рынка, существовать не может. Как следствие, существует арбитраж.

С рассмотренной точки зрения не выдерживает критики и мартингалность процессов цен, т.к. из нее следует, что лучшим прогнозом значения цены на завтра есть сегодняшняя цена. Таким образом, в результате мы получаем тривиальный прогноз:

$$E(X_{n+1} | F_n) = X_n,$$

где  $X_t$  — значение цены в момент времени  $t$ ,  $F_t$  — фильтрация в момент времени  $t$ , т.е. информация доступная к моменту  $t$ ,  $E$  — оператор математического ожидания.

Кроме того, из принятого в качестве модели процесса ценообразования броуновского движения следует нормальность приращения цен. Однако статистический анализ реальных данных показывает, что распределения приращений процессов образования цен на фондовом рынке отличны от нормальных. Ненормальность распределений приращений проявляется в том, что в действительности наблюдается большое количество очень больших и очень маленьких по абсолютной величине приращений, которые при нормальном распределении, напротив, имеют малую вероятность и, следовательно, должны появляться реже. Т.е. на фондовых рынках наблюдаются распределения, имеющие хвосты, более тяжелые, нежели хвосты нормального распределения. Также необходимо отметить, что многие разумные модели тяжелохвостых распределений имеют вид масштабных смесей нормальных законов.

Из приведенной выше модели, отрицающей возможность установления общего равновесия, следует, что равновесие на рынке может устанавливаться, но оно будет носить лишь локальный характер, т.е. для части рынка представленной только участниками рынка, вступившими в сделку по данной цене.

В качестве модели процессов изменения цен на фондовых рынках мы предлагаем динамическую систему, в которой моменты инициации механизмов установления локальных равновесных цен и продолжительность их работы носят случайный характер.

Подобные модели приняты для процессов, протекающих в турбулентной плазме, где возникают устойчивые образования (вихри), адекватно моделируемые с помощью динамических систем. Вихри движутся в определенном направлении, встречая на пути зонд, измеряющий параметры плазмы в своей окрестности. Таким образом, с точки зрения зонда происходит следующее: постоянно чередуясь, на него налетают вихри разнообразной структуры, причем заранее не известно, какой вихрь последует за налетевшим и как долго будет продолжаться его влияние на окрестность зонда.

Проведем аналогию между фондовым рынком и турбулентной плазмой. Множество участников рынка аналогично частицам плазмы, возникающие вихри

аналогичны объединениям участников рынка по предпочтениям, в частности, по заключению ими сделок, и, как следствие, по установлению локальной равновесной цены, кроме того, отдельный участник не знает, как долго будет существовать это объединение участников и какое объединение его сменит.

Как видим, в рамках предложенной модели процессы, протекающие в турбулентной плазме и на фондовом рынке, имеют сходную природу, которая в первом случае является результатом действия законов физики, а во втором – экономики.

Таким образом, для анализа фондовых рынков мы можем применять математические результаты, полученные для исследования структурной плазменной турбулентности, в частности, подчиненные процессы Леви, приводящие к конечномерным распределениям, имеющим вид смесей нормальных законов.

### **Литература**

1. Королев В.Ю. О стереотипа нормальности и механизмах возникновения распределений с тяжелыми хвостами при математическом моделировании реальных процессов // Сборник статей «Стохастические модели структурной плазменной турбулентности». М., 2003.
2. Лука К. Применение технического анализа на мировом валютном рынке FOREX. М.: Евро, 2003.
3. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. М.: Мир, 2000.
4. Сорос Дж. Алхимия финансов. М.: Инфра-М, 2001.
5. Ширяев А.Н. Финансовая стохастическая математика. М.: Фазис, 1998.

### **Циклическая динамика и устойчивость макроэкономических систем** *Тетерин Андрей Сергеевич*

*Ростовский государственный университет, Россия*  
*E-mail: pepel81b@mail.ru*

Нынешняя ситуация в мире с точки зрения российской экономики выглядит относительно благополучно. Однако это вовсе не означает, что не возможны и неблагоприятные варианты дальнейшего развития событий. Возвышение потребностей, истощение традиционных ресурсов, увеличение численности населения обуславливают решение двуединой задачи: экономического роста и эффективности экономики.

Теория экономических циклов призвана объяснить причины колебаний экономической активности общества во времени, а теория роста исследует факторы и условия устойчивого роста как долговременной тенденции в развитии экономики.

В последние годы проблемы циклического развития экономики и ее составляющей — экономического роста — приобретают все большую остроту.

Теория экономического цикла исследует причины, вызывающие изменение экономической активности общества.

Наиболее распространенными направлениями исследования причин кризисов и циклов сегодня являются следующие:

- во-первых, объяснение кризисов недопотреблением народных масс, вызывающим обвал производства. Лекарство от кризисов в этом случае – стимулирование потребления. Между тем, неравномерная динамика потребления, как убеждает нас практика, представляет собой скорее следствие, чем причину экономического цикла.
- во-вторых, группа ученых-экономистов связывает кризис с отсутствием «правильных пропорций» между отраслями и регионами, с нерегулируемой деятельностью предпринимателей. Составной частью этих взглядов можно считать концепцию, объясняющую кризисы сбоями в денежном обращении или банковской сфере, описанной выше.

- в-третьих, известную популярность получил поиск причин циклического характера развития экономики в конфликте условий производства и условий реализации, в противоречии между производством, стремящимся к расширению, и не успевающим за ним ростом платежеспособного спроса. Экономический кризис обнаруживает существенные изменения в совокупном предложении и совокупном спросе, поэтому кризис является не только результатом нарушения пропорциональности развития общественного производства, но и импульсом к достижению равновесия и сбалансированности национальной экономики. В настоящее время цикличность рассматривается в связи с производством и обращением. В центр анализа выносятся динамика промышленного производства, ВВП, душевого дохода. При этом динамика цен, процента, оборота трактуется лишь как индикатор общеэкономических изменений.

На данный момент существует множество теорий, в которых представлены модели экономического цикла. С точки зрения Кейнса инвестиционные расходы основным источником импульсов, вызывающих экономические колебания. Что говорит о том, что модель основывается на концепции общего экономического равновесия и иллюстрирует воздействие изменений величины автономного спроса на экономическую конъюнктуру.

Дальнейшее развитие модель экономического цикла получает в работах Самуэльсона и Хикса. Здесь она включает в себя только рынок благ. Модель Самуэльсона—Хикса была дополнена Т. Тевесом моделью денежного рынка, которая в соответствии с IS—LM моделью взаимодействует с рынком благ через ставку процента.

Монетарные концепции экономических циклов связывают колебания экономической активности с изменениями в монетарном секторе. Здесь исходным пунктом экономического цикла является рост предложения кредита со стороны банковской системы.

Модель Калдора состоит только из рынка благ. Специфика этой модели проистекает из нелинейности функций сбережения и инвестиций и изменения этих функций в среднесрочном периоде. Калдор исходил из того, что в коротком периоде объем инвестиций зависит от величины реального национального дохода. Причем зависимость эта неодинакова при различных уровнях экономической активности.

В модели Крафта-Вайзе возникновение конъюнктурных колебаний в экономике объясняется изменением стратегии поведения макроэкономических субъектов. В модели используются элементы теории игр.

Модель Гудвина построена на том, что конъюнктурные циклы связываются с изменениями в функциональном распределении национального дохода между трудом и капиталом. Но в отличие от модели Крафта-Вайзе в модели Гудвина предусмотрен рост национальной экономики под воздействием экзогенных факторов: роста населения (трудовых ресурсов) и технического прогресса.

Говоря об экономическом росте на примере российских реалий видно, во-первых, что ориентированный внутрь рост в нынешних условиях невозможен без значительных технологических сдвигов, во-вторых, что это требует отказа от протекционистских заслонов. С учетом усиливающейся уязвимости российской экономики к ценовым воздействиям внешнего рынка, государству следует больше внимания уделять использованию инструментов антициклического воздействия на спрос, сглаживающих колебания ВВП. До кризиса 1998 г. экономика семь лет находилась в состоянии трансформационного спада, а затем три года росла под воздействием благоприятных внешних факторов. В дальнейшем же можно ожидать продолжения роста, но с явно выраженными колебаниями темпов, способными усиливаться благодаря взаимосвязям спроса и инвестиций в купе с «политическими играми». Поэтому в ближайшие годы может стать актуальным вопрос об активизации политики государственных расходов, поскольку инструменты монетарной политики пока еще мало предназначены для решения подобных задач.

## Литература

1. Глазьев С.Ю. Стабилизация и экономический рост // Вопросы экономики. №1 1997.
2. Дзарасов С. Возможен ли рост российской экономики // Вопросы экономики, №3 2002.
3. Илларионов А., Пивоваров П. Размеры государства и экономический рост // Вопросы экономики, №9, 2002.
4. Крюгер Ю. Экономический рост и реформы в России // Вопросы экономики. №6, 2002.
5. Кулешов В., Маршак В. Финансовые аспекты прогнозирования темпы экономического роста // Вопросы экономики. №11, 2002.
6. Остапкович Г. О системе индикаторов цикличности экономики // Вопросы статистики. №12, 2000.

### **Модель оценки доступности жилья и ипотечных жилищных кредитов в Москве<sup>14</sup>**

***Туманов Андрей Анатольевич***

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия  
эксперт Фонда «Институт экономики города»*

Жилищная политика является одним из основных приоритетов деятельности государства практически во всех странах. В России в течение долгого периода времени государство проводило политику бесплатного предоставления жилья, в рамках которой потребность в жилье определялась исключительно по формальным неценовым критериям, а готовность платить за улучшение жилищных условий не принималась во внимание.

С возникновением рыночных отношений в жилищной сфере понятие доступности жилья и определение платежеспособного спроса выдвинулись на первый план при разработке государственных программ. Однако их непосредственное определение было невозможно из-за отсутствия как методических основ, так и соответствующих (регулярных) данных в официальной статистике. Экспертные же оценки страдали субъективностью и часто противоречили друг другу. Поэтому разработка методов и моделей косвенного оценивания потребности и спроса на жилье, использующих официальную статистику, пусть даже не всегда исчерпывающую, стало актуальной (важной) теоретической и практической задачей.

Решение поставленной задачи позволит сравнивать результативность различных схем и программ ипотечного кредитования, увеличивающих доступность жилья, и, тем самым, повысить эффективность проводимой жилищной политики. Кроме того, на основе полученных оценок государство может корректировать свою политику с тем, чтобы помочь улучшить жилищные условия отдельным категориям домохозяйств.

В статье представляется модель оценки доступности жилья и ипотечных кредитов, результаты которой могут использоваться законодательными органами, министерствами и ведомствами, формирующими и определяющими политику в области ипотечного кредитования, банками, федеральными, региональными и муниципальными ипотечными агентствами, жилищными фондами, риэлтерами, строителями и другими участниками рынка ипотечного кредитования.

В первой части работы обсуждаются основные принципы и предпосылки модели, учитывающей как неполноту, так и возможность низкого качества статистических данных. Модель использует данные обследований домохозяйств, ежегодно проводимых Госкомстатом России и охватывающих всю территорию России. Для преодоления проблем, связанных с качеством официальных данных, в модели используются данные риэлтеров и экспертные оценки.

---

<sup>14</sup> Работа выполнена специалистами Фонда «Институт экономики города» совместно с Metropolitan Research Institute (Будапешт) и Urban Institute (Вашингтон) при поддержке Агентства США по международному развитию (USAID) в рамках проекта «Improvement of Economic Policy Through Think Tank Partnership Project».

Основываясь на характеристиках домохозяйств, оценках их желания улучшить жилищные условия и характеристиках ипотечного продукта в модели определяются возможности домохозяйств по приобретению жилья. Главными результирующими показателями в модели являются максимальная емкость рынка ипотечных жилищных кредитов, а также потенциальный спрос на жилье и ипотечные кредиты. Максимальная емкость рынка ипотечных кредитов представляет собой оценку возможностей домохозяйств приобретать жилье, а потенциальный спрос учитывает дополнительно их предпочтения.

Во второй части работы рассматриваются результаты модельной оценки доступности приобретения жилья с использованием наиболее типичных программ ипотечного жилищного кредитования в Москве. Расчеты показали, что при отсутствии возможности взять ипотечный кредит улучшить жилищные условия смогут около 20% домохозяйств. Приобрести же дополнительное жилье смогут лишь несколько процентов домохозяйств.

Основными факторами низкой доступности жилья являются высокая дифференциация доходов населения, высокие цены на жилье, низкие объемы сбережений.

Ипотечные продукты, предлагаемые в настоящее время населению, способствуют увеличению доступности жилья: в зависимости от условий предоставления кредита до 26% домохозяйств дополнительно могут улучшить жилищные условия.

Сравнение полученных оценок потенциального спроса на жилье и ипотечные жилищные кредиты в Москве при применении отдельных ипотечных продуктов с фактическим объемом выданных кредитов показало, что действующие программы ипотечного кредитования обладают большим потенциалом. Низкие объемы выдаваемых в настоящее время ипотечных кредитов (в Москве в 2002 году было выдано кредитов на сумму \$65 млн., что составило менее 0.5% ВВП) могут быть объяснены ограниченными возможностями банков выдавать ипотечные кредиты и относительной длительностью процедуры его оформления.

В конце работы проводится сравнительный анализ различных вариантов предоставления субсидии гражданам. Полученные по модели оценки свидетельствуют о том, что единовременная субсидия на оплату первоначального взноса при приобретении жилья является более эффективной, чем предоставление субсидии на компенсацию процентной ставки по ипотечному кредиту, особенно если домохозяйства имеют ограниченный объем сбережений.

### **Потребительская теория страха**

***Укенов Расул Маратович***

*Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, Астана, Казахстан*

*E-mail: rasul.enu@mail.ru*

В последнее время в экономике возникли проблемы, противоречившие классическим постулатам экономической теории. К ним можно отнести и проблему «нерационального поведения человека».

Согласно основному принципу рационального поведения человека: «каждый экономический объект стремится к максимизации своей прибыли и минимизации своих издержек». Однако в реальной жизни человек вовсе не homo economics. И поэтому сейчас приобрело большую популярность идеи классических институционалистов (Д. Ж. Коммонс, У. К. Митчелл, Д. Ж. Гэлбрейт, Г. Мюрдаль и др.). Они утверждали, что объектом исследования должен быть не экономический человек, а всесторонне развитая личность. Понять ее и правильно оценить тенденции развития общества можно лишь на путях междисциплинарного анализа, который кроме экономики должен включать социальную психологию, социологию, политологию и другие гуманитарные науки.

Автор попытался предложить свою теорию, которая объясняла бы нерациональное поведение человека. Он предположил, что оно обуславливается двумя чувствами: страхом и удовлетворением. То и есть, совершая любое действие, он подсознательно

испытывает страх перед неудачей, самоутверждением, внутренним неудовлетворением. Полярным чувством, является чувство удовлетворение. Удовлетворение перед выполненным делом, заставляет человека забывать о страхе.

Интересно также и связь данной теории и теории мотивации по Маслоу. Как известно Маслоу объяснял поведение потребителей через так называемую пирамиду потребностей, в которой он классифицировал все потребности по своеобразной иерархии от низшей к высшей. На первом месте стоят физиологические потребности, далее потребность в безопасности, потребность в уважении, потребности в познании, и потребность в самореализации. Можно предположить, что движение по пирамиде определяется страхом, и переход на следующую ступень пирамиды есть удовлетворение предыдущей.

С точки зрения психологии, страх является состоянием ожидания какой-либо опасности. Известный психоаналитик З. Фрейд выделял отдельно и «свободный страх», под которым он подразумевал беспредметный страх, страх, который «не знает» вызывающего его объекта. То и есть, именно «свободный страх» определяет поведение человека при нерациональном спросе, который возникает при сиюминутном желании, внезапном изменении настроения, прихоти или каприза.

В то же время, по мнению экономиста Т. Скитовского, возможным источником нерационального поведения потребителя может быть случайный конфликт между инстинктом и удовольствием. Инстинктивное поведение не всегда приносит величайшее удовольствие, и если так, то для получения большего удовлетворения требуется идти против своих инстинктов, проявляя самодисциплину и искусственность в житейских делах.

Таким образом, можно считать, что данная теория имеет большую перспективу и возможно, несколько поменяет взгляды на проблему нерационального поведения потребителей.

### **Режимы валютного курса: факторы выбора**

***Фадюшин Алексей Борисович***

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

*E-mail: alex\_fad@rambler.ru*

Проблема выбора режима валютного курса приобрела самостоятельное значение в конце 70-х годов 20 века, после окончания действия Бреттон-Вудской валютной системы. По своему характеру Бреттон-Вудская система была золотодевизной системой фиксированных валютных курсов: курсы национальных валют стран мира были зафиксированы по отношению к доллару США. Допускались колебания в пределах 1%, на отклонение свыше 10% от установленного паритета требовалось специальное разрешение МВФ.

Ныне действующая валютная система (Ямайская) – девизная система с комбинацией фиксированных и плавающих валютных курсов, которая регулируется на двусторонней основе и через механизмы МВФ.

Классификация режимов валютного курса осуществляется по степени гибкости. В классификации МВФ около 20 различных вариантов: от жестко зафиксированного по отношению к одной валюте либо корзине валют до свободно плавающего, определяемого на основе спроса и предложения на валютном рынке без участия центрального банка.

Плавающий валютный курс позволяет проводить независимую денежно-кредитную политику, в то время как фиксированный валютный курс предотвращает воздействие внешних ценовых шоков.

В работе ставится задача определить факторы, на основании которых с достаточной степенью вероятности можно сделать вывод о предпочтительности того или иного режима функционирования валютного курса для конкретной экономики.

Можно выделить следующие факторы, влияющие на выбор режима валютного курса:

- Масштаб экономики. Малая экономика, как правило, имеет менее диверсифицированную структуру экспорта, фиксация в той или иной степени валютного курса позволяет при этом минимизировать влияние колебаний цен на экспортные товары на мировом рынке на внутренний уровень цен.
- Степень открытости экономики. Фиксированные валютные курсы предпочтительнее для более открытых экономик, так как изменения валютного курса в этом случае имеют большее воздействие на уровень цен.
- Динамика цен. При уровне инфляции, значительно превышающем аналогичный показатель в странах-торговых партнерах страна может столкнуться с трудностями при поддержании фиксированного валютного курса, так как будет вынуждена осуществлять значительные интервенции.
- Степень финансовой интеграции. При слабой степени финансовой интеграции скачкообразные потоки краткосрочного капитала менее опасны; режим фиксированного валютного курса будет поддерживаться с меньшими издержками, чем при сильной степени финансовой интеграции.
- Множественность режимов валютных курсов затрудняет их формализованную оценку, кроме того, часто декларируемый режим валютного курса отличается от фактического. Поэтому критерием разделения валютных курсов по степени гибкости при проведении расчетов послужила не классификация МВФ, а волатильность курса национальной валюты по отношению к доллару США, рассчитанная на основе поквартальных данных.

При построении модели использовался взвешенный метод наименьших квадратов. Анализ проводился с использованием панельных данных по 18 странам мира (Австралия, Великобритания, Канада, Н. Зеландия, Норвегия, Япония, Аргентина, Индонезия, Мексика, Тайланд, Турция, Ю. Корея, Венгрия, Польша, Россия, Словакия, Словения, Чехия) за период с 1 квартала 1978 года по 1 квартал 2003 года. Были получены следующие результаты:

*Зависимая переменная – ERV (волатильность валютного курса).*

Независимая переменная	Коэффициент	Станд. Ошибка	t-статистика
C	0.1186	0.0137	8.6622
GDP	-0.0002	0.0001	-2.7427
OPEN	0.1243	0.0268	4.6349
INFL	-0.0002	0.0001	-4.3827
FIN	0.1748	0.0421	4.1569

R-squared  
0.5455

DW stat 1.5071

F-stat 327.09

$ERV = \left| \frac{e_t - e_{t-1}}{e_{t-1}} \right|$ ,  $e$  – валютный курс, единиц национальной валюты за 1 доллар США; GDP – ВВП за

период, млрд. долларов;  $OPEN = \frac{Экспорт + Импорт}{ВВП}$ , %;  $INFL = i_j - i_{\text{industrial countries}}$ , % ( $i_j$  – ИПЦ в стране

$j$ ,  $i_{\text{industrial countries}}$  – ИПЦ в развитых странах, % годовых);  $FIN = \frac{net\ foreign\ assets}{M^S}$ , % (net foreign assets – чистые внешние активы, млн. долларов США;  $M^S$  – предложение денег, млн. долларов США);

Действительно, более высокая волатильность валютных курсов характерна для стран со значительной экономической (открытость) и финансовой интегрированностью в мировое хозяйство. Именно в этих странах используется, как правило, плавающий режим валютного курса.

Полученная незначительная отрицательная зависимость между волатильностью и объемом ВВП противоречит сделанным ранее предположениям. Страны были разбиты на подгруппы: развитые, развивающиеся, страны с переходной экономикой. Оказалось, что по группе развитых стран наблюдается положительная зависимость, то есть волатильность валютного курса возрастает с ростом масштаба экономики, в то время как относительно небольшие страны не допускают значительных отклонений курсов национальных валют от доллара США (что соответствует теории). Среди развивающихся стран ситуация обратная. Это можно объяснить тем, что именно в крупных развивающихся странах, попавших в выборку, неоднократно реализовывались планы финансового оздоровления с одновременной привязкой курса национальной валюты к доллару США (Аргентина, Мексика). Однако всегда такие периоды заканчивались финансовым кризисом.

Аналогичная ситуация сложилась и с различиями в темпах инфляции. По группе развитых стран зависимость прямая: с ростом разрыва в уровнях инфляции волатильность увеличивалась, то есть страны переходили к более гибким режимам валютного курса. Это соответствует сделанным предположениям. Противоположный знак зависимости по группе развивающихся стран можно объяснить тем, что в течение рассматриваемого периода валютный курс использовался как один из основных инструментов борьбы с инфляцией (уже называвшиеся Аргентина, Мексика, а также Россия в 1995–1998 годах).

**Выводы.** Проведенный анализ показывает, что режимы плавающего валютного курса используют страны, тесно интегрированные в мировые экономические и финансовые отношения.

В развитых странах в течение рассматриваемого периода проводилась в основном грамотная денежно-кредитная политика, режим функционирования валютного курса выбирался с учетом сложившейся макроэкономической ситуации. Развивающиеся страны зачастую использовали ограничение гибкости валютного курса как один из основных методов подавления инфляции, что приводило в дальнейшем к финансовым кризисам.

### Литература

1. Heller R. Determinants of Exchange Rate Flexibility // Journal of Money, Credit and Banking, 1978, Vol. 10, No. 3, p. 308–321.

### Модель оптимизации обслуживания предприятием заёмных средств

*Цветков Сергей Алексеевич*

*Московский инженерно-физический институт, Россия*

*E-mail: bobr@zmail.ru*

В работе предлагается вычислительная модель, позволяющая компании выбрать оптимальную стратегию возврата привлечённых средств кредитору, включая выплаты по процентам и выплаты по кредиту.

*Формализация постановки задачи. Выбор критерия оптимизации.*

Обозначим суммы *Итого* от операционной деятельности и *Итого* от инвестиционной деятельности бюджета движения денежных средств для каждого месяца —  $P_i$  (компания способна генерировать без использования кредитов доход  $P_i$ ), *Итого* от финансовой деятельности —  $F_i$ , обозначим величину статьи *Итого* для каждого месяца —  $D_i$ .

В момент  $t_x-1$  работы компании был взят кредит, который должен быть погашен к моменту  $t_y$ . На периоде  $(t_x, t_y)$  нет других заёмных средств, кроме данного кредита. Тогда ограничения и параметры выплат имеют вид:

$D_i = P_i + F_i$  (в ДДС выплаты по кредиту отрицательны)



Срок кредитования –  $T$  (целое число) лет или  $n$  месяцев. Переиндексируем моменты  $(t_x, t_y)$  в моменты  $(t_1, t_n)$ . Объём кредита –  $K$ . Годовая процентная ставка –  $\alpha$ .

Обозначим  $k = K/n$  – месячная норма выплат по кредиту.

Бюджет ДДС разработан таким образом, что он полностью соответствует бюджету прибылей / убытков, не существует авансов.

$P_i \geq -F_i$ . Это означает, что денежный поток месяца  $P_i$  способен погасить как выплаты по процентам, так и выплаты по кредиту в месяц.

Сумма  $(P_i + F_i = D_i)$  вкладывается в некоторый источник дохода, определяющийся ежемесячной ставкой дохода –  $\beta$ . Это может быть вложение в банк, в краткосрочные инвестиции или в оборот компании. Также  $\beta$  выступает в роли ставки индексирования, поэтому он может учитывать уровень инфляции.

Критерий  $Q$  рассчитывается только для периода  $(t_x, t_y)$ , т.к. для периода  $(0, t_x)$  доход не зависит от стратегии. Для каждой стратегии критерий зависит от двух параметров: годовая процентная ставки –  $\alpha$  и ежемесячной ставкой дохода –  $\beta$ .

Рассмотрим возможные стратегии выплат по кредиту.

– Стратегия выплат по процентам определяется периодичностью выплат по процентам  $T_p = [\text{месяц, квартал, полугодие, год}]$ . Выплаты производятся в моменты окончания кванта времени.

– Стратегия выплат по кредиту определяется периодичностью выплат по кредиту.  $T_k = [\text{месяц, квартал, полугодие, год}]$  или выплата всего кредита целиком в конце срока кредитования.

Таким образом, в двумерном дискретном пространстве стратегий выплат по процентам и выплат по кредитам существуют точки, определяющие общую стратегию выплат  $S$ :

кредит %	12 раз в год	4 раз в год	2 раз в год	1 раз в год	в конце срока кредитования
12 раз в год	$S_{11}=S_1$	$S_{12}=S_2$	$S_{13}=S_3$	$S_{14}=S_4$	$S_{15}=S_5$
4 раз в год	$S_{21}=S_6$	$S_{22}=S_7$	$S_{23}=S_8$	$S_{24}=S_9$	$S_{25}=S_{10}$
2 раз в год	$S_{31}=S_{11}$	$S_{32}=S_{12}$	$S_{33}=S_{13}$	$S_{34}=S_{14}$	$S_{35}=S_{15}$
1 раз в год	$S_{41}=S_{16}$	$S_{42}=S_{17}$	$S_{43}=S_{18}$	$S_{44}=S_{19}$	$S_{45}=S_{20}$

Для каждой стратегии  $S_i$  выплаты по кредиту имеют вид  $F_i = a(i) \cdot \alpha \cdot k + b(i) \cdot k$ . С точки зрения экономической эффективности сравним варианты  $S_1, S_6, S_{11}$ , и  $S_{16}$ . Можно показать, что во всех 4 вариантах сумма выплат по процентам одинакова (т.к. проценты начисляются с учётом одного и того же размера кредита, но выплачиваются в разное время), но, с учётом дисконтирования, наименьшая сумма будет заплачена при платежах 1 раз в год и критерий  $Q$  будет максимален для этого случая. Аналогично, сравнивая варианты выплат по столбцам, получаем, что в столбце оптимальна стратегия выплат по процентам раз в год. Таким образом, для дальнейшего рассмотрения остаётся 5

кредит %	12 раз в год	4 раз в год	2 раз в год	1 раз в год	в конце срока кредитования
1 раз в год	$S_{41}=S_1$	$S_{42}=S_2$	$S_{43}=S_3$	$S_{44}=S_4$	$S_{45}=S_5$

стратегий:

Выплаты по кредиту определяются следующим образом:  $F_i = a(i) \cdot \alpha \cdot k + b(i) \cdot k$ .

Определим функции  $a(i)$  и  $b(i)$  для каждой стратегии. Сгруппируем множество месяцев  $i$ :  $[1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12], \dots, [n-11, n-10, n-9, n-8, n-7, n-6, n-5, n-4, n-3, n-2, n-1, n]$  и обозначим группу  $j=1..n/12$ .

$S_1$ :  $b_1(i)=1 \forall i \in [1, n]$ . Для месяцев  $i=[12, 24, 36, \dots, n]$   $a_1(i)=(12*n-66-144^{j-1})/12$ , для остальных  $i$   $a_1(i)=0$ .

$S_2$ : Для месяцев  $i=[3, 6, 9, \dots, n]$   $b_2(i)=3$ , для остальных  $i$   $b_2(i)=0$ . Для месяцев  $i=[12, 24, 36, \dots, n]$   $a_2(i)=3/12*(4*n-18-48^{j-1})$ , для остальных  $i$   $a_2(i)=0$ .

$S_3$ : Для месяцев  $i=[6, 12, 18, \dots, n]$   $b_3(i)=6$ , для остальных  $i$   $b_3(i)=0$ . Для месяцев  $i=[12, 24, 36, \dots, n]$   $a_3(i)=6/12*(2*n-6-24^{j-1})$ , для остальных  $i$   $a_3(i)=0$ .

$S_4$ : Для месяцев  $i=[12, 24, 36, \dots, n]$   $b_4(i)=12$ , для остальных  $i$   $b_4(i)=0$ . Для месяцев  $i=[12, 24, 36, \dots, n]$   $a_4(i)=n-12^{j-1}$ , для остальных  $i$   $a_4(i)=0$ .

$S_5$ : Для месяца  $i=n$   $b_5(i)=n$ , для остальных  $i$   $b_5(i)=0$ . Для месяцев  $i=[12, 24, 36, \dots, n]$   $a_5(i)=n$ , для остальных  $i$   $a_5(i)=0$ .

На основе определённых правил для стратегии  $S_1$  построим критерий  $Q_1$ . Необходимо отметить, что все расчёты приводятся к моменту времени  $t_y$ , поэтому критерий  $Q$  можно представить в следующем виде:  $Q=Q(t=0, t_x) + Q(t_x, t_y)$ . Т.к.  $Q(t=0, t_x)$  не зависит от стратегии выплат, достаточно построить критерий для периода времени  $[t_x, t_y]$ .

$$Q_1 = \sum_{p=1}^n \left( \sum_{i=p}^{p+11} (P_i - a_1(i) * \alpha * k - b_1(i) * k) * (1 + \beta)^{p+11-i} \right) * (1 + \beta')^{\frac{n-(p+11)}{12}},$$

$$Q_2 = \sum_{p=1}^n \left( \sum_{i=p+3}^{p+5} (P_i * (1 + \beta)^{p+5-i} - a_2(p+5) * \alpha * k - b_2(p+5) * k) * (1 + \beta)^6 + \right.$$

$$\left. \sum_{i=p+6}^{p+8} (P_i * (1 + \beta)^{p+8-i} - a_2(p+8) * \alpha * k - b_2(p+8) * k) * (1 + \beta)^3 + \right.$$

$$\left. \sum_{i=p+9}^{p+11} (P_i * (1 + \beta)^{p+11-i} - a_2(p+11) * \alpha * k - b_2(p+11) * k) * (1 + \beta')^{\frac{n-(p+11)}{12}} \right),$$

$$Q_3 = \sum_{p=1}^n \left( \sum_{i=p}^{p+5} (P_i * (1 + \beta)^{p+5-i} - a_3(p+5) * \alpha * k - b_3(p+5) * k) * (1 + \beta)^6 + \right.$$

$$\left. \sum_{i=p+6}^{p+11} (P_i * (1 + \beta)^{p+11-i} - a_3(p+11) * \alpha * k - b_3(p+11) * k) * (1 + \beta')^{\frac{n-(p+11)}{12}} \right),$$

$$Q_4 = \sum_{p=1}^n \left( \sum_{i=p}^{p+11} (P_i * (1 + \beta)^{p+11-i} - a_4(p+11) * \alpha * k - b_4(p+11) * k) * (1 + \beta')^{\frac{n-(p+11)}{12}} \right),$$

$$Q_5 = \sum_{p=1}^n \left( \sum_{i=p}^{p+11} (P_i * (1 + \beta)^{p+11-i} - a_5(p+11) * \alpha * k) * (1 + \beta')^{\frac{n-(p+11)}{12}} - K \right),$$

где  $\beta'=(1+\beta)^{12}-1$  – годовая ставка реинвестиций.

Тогда задача оптимизации имеет следующий вид:  $\max(Q_l) \forall l \in (1..5)$ .

Для решения поставленной задачи предлагается воспользоваться автоматизированной системой, позволяющей рассчитывать значения критериев  $Q$ .

Рассмотрим пример. Рассчитаем  $Q_1, Q_4, Q_5, Q$  с нулевым процентом.

Q1	Q4	Q5	Q
K = 120, $\alpha=0.35$ , $\beta=0.05$ , T=2 года, p= 47			
1773	1827	1887	1971
K = 120, $\alpha=0.35$ , $\beta=0.01$ , T=2 года, p= 47			
1081	1071	1063	1147
K = 120, $\alpha=0.35$ , $\beta=0$ , T=2 года, p= 47			
964	945	924	1008

**Применение аддитивных и мультипликативных факторных моделей  
для оценки конкурентоспособности предприятий  
Шкилева И.А.**

*Курская государственная сельскохозяйственная академия, Россия*

*E-mail: ishkileva@yandex.ru*

Разработка стратегии формирования и повышения конкурентоспособности предприятий (в дальнейшем КСП) невозможна без ее количественной оценки. Наиболее распространенным методом является применение интегрального показателя состояния предприятия, который определяется по детерминированным аддитивным (формула 1) и мультипликативным (формула 2) факторным моделям и может быть рассчитан с использованием основных форм бухгалтерской отчетности.

$$Kn = \sum_{i=1}^n KiWi \quad (1) \quad \text{или} \quad Kn = \prod_{i=1}^n (Ki)^{Wi} \quad (2),$$

где  $Kn$  — конкурентоспособность (в предложенном далее алгоритме — рыночная доля предприятия);  $Ki$  — частные показатели (факторы) конкурентоспособности ресурсов предприятия общим числом  $n$ ;  $Wi$  — весомость отдельных факторов в общей сумме.

При этом должны соблюдаться следующие условия:

- необходимо обеспечить баланс между составляющими КСП, т.е. не должно быть численное преобладание показателей, характеризующих эффективность производственной, сбытовой или финансовой деятельности;
- выбранные показатели КСП не должны дублировать друг друга и иметь одинаковую направленность (т.е. рост показателя означает улучшение финансово-экономического состояния предприятия).

Достоинства каждой из модели являются объектом дискуссий, поэтому для оценки преимуществ каждой из них были проанализированы результаты расчетов конкурентоспособности 26 молочных заводов и комбинатов Курской области за период с 1998 по 2002 гг. (как минимальный срок формирования). В результате проведенного исследования было установлено, что выбранные модели, несмотря на то, что позволяют выделить одни и те же предприятия из общей совокупности, предоставляют разные возможности для анализа через сам алгоритм построения. В мультипликативной модели через имеющееся значение рыночной доли мы получаем значимость выбранных ресурсов конкурентоспособности, а в аддитивной наоборот — задаем условия формирования КСП при определении весовых коэффициентов, например методом анализа иерархий. Но цельную картину оценки КСП можно получить при использовании обеих моделей.

В исследуемой группе перерабатывающих предприятий через аддитивную модель было выявлено, что их КСП формируется при отсутствии долгосрочной тенденции роста факторов и рост ее обусловлен ухудшением положения предприятий-конкурентов. При этом средняя за рассматриваемый период КСП 3-х самых сильных заводов составляет не более 68% от потенциально возможной. Отрицательное значение любого из ресурсов КСП уменьшает ее оценку, а использование мультипликативной функции вынуждает исключить подобное предприятий из выборки. В процессе расчета функции в каждом 3-м случае, возникала ситуация, когда перерабатывающее занимает определенные позиции на рынке молока, т.е. производит продукцию, реализует ее населению, тем самым, поддерживая уровень продовольственной безопасности, но понятие «конкурентоспособности» для него в контексте данной методики отсутствует. Таким образом, доля подобного предприятия является неконкурентоспособной, что только подтверждается тезис П. Драккера, что высокая доля рынка, не обязательно обеспечивает ему сильные позиции.

Несмотря на это ограничения мультипликативных моделей с их помощью возможно оценить изменение важности ресурсов КСП, построив отдельные функции

для каждого динамического ряда. Так, мультипликативная функция  $MS=3,596C^{0,503}ROE^{0,009}L^{0,885}$  с достоверностью 74,1% позволяет рассчитать возможные рыночные позиции ( $MS$ ) молочного завода или комбината Курской области при изменении значений  $C$  (средней остаточной стоимости основных фондов и долгосрочных финансовых вложений),  $ROE$  (рентабельности собственного капитала) и  $L$  (производительности труда). В соответствии с проведенными расчетами конкурентоспособность молочных заводов и комбинатов Курской области формируется преимущественно за счет роста производительности труда и основных фондов. Анализ частных функция показал, что в течение 5 лет усиливалось влияние рентабельности собственного капитала, а по остальным ресурсам, наоборот происходило снижение. Таким образом, в перспективе они могут перестать быть конкурентными преимуществами исследованных предприятий.

Одновременное применение обеих моделей для оценки КСП позволяет определить резервы повышения, основные направления воздействия на ее формирование, а также предоставляет возможность определения ее в прогнозном периоде.

### **О создании системы поддержки принятия стратегических решений в компании Щетко А.С.**

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

Любой компании в процессе функционирования приходится принимать решения связанные с ее финансами. Это предполагает анализ имеющихся данных о текущем финансовом состоянии фирмы, а также расчеты и прогнозы для будущих периодов. Экономист, занимающийся обозначенными вопросами, должен не только обладать необходимым математическим инструментарием, но и иметь большой практический опыт его применения, что объясняется трудоемкостью описываемого процесса принятия решений, а также его спецификой. Отсутствие достаточной практики у человека, принимающего решения, неизбежно означает, что для него окажется сложным применение комплекса математических методов в анализе финансового состояния реальной компании. Причина заключается в взаимосвязях множества показателей, когда изменение одного значения неминуемо вызывает и изменение множества других. Требуется много времени, чтобы научиться учитывать все эти взаимосвязи, ведь любое их упущение обязательно приведет к серьезным ошибкам в расчетах. С целью преодоления этого барьера должен быть использован особый комплексный метод анализа.

Предлагается создание системы поддержки принятия решений, базирующейся на имитационной динамической модели денежных потоков компании. Особое значение здесь будет уделено именно взаимосвязям между различными финансовыми показателями. Модель должна удовлетворять принципам простоты практических расчетов и оперативности наряду с точностью и информативностью. В качестве основной задачи системы можно выделить анализ полученных данных и прогнозирование с целью принятия стратегических решений в компании. В частности, предполагается использование модели в таких сферах как:

- расчеты процентных ставок
- финансовые вычисления по ценным бумагам
- разработка оптимальных параметров займа
- определение барьерных значений финансовых показателей
- оценка риска, диверсификация
- планирование погашения задолженности
- измерение доходности
- оценка производственных инвестиций
- измерение финансовой эффективности
- страховые расчеты

В системе выделяется ряд базовых показателей, выбор которых зависит от типа решаемых задач и имеющихся в наличии данных. Например, базовыми показателями могут являться: величина инвестиций, рентабельность капитала, денежные поступления, величина обязательств, ставка процента по обязательствам, ставка банковского процента, стоимость акций и т.д. В дополнение к ним предполагается использование ряда вспомогательных показателей. Во-первых, большинство базовых величин отражается также накопленным итогом к каждому обозначенному периоду времени. Во-вторых, сюда относятся и все рассчитываемые коэффициенты (окупаемости, оборачиваемости, покрытия и т.д.) и относительные показатели (как сравнение различных базовых значений).

Рассмотрим принцип действия системы на простом примере:

Управляющий торговым центром площадью 2000 кв.м. должен принять решение о целесообразности реконструкции торгового центра исходя из следующей информации:

На сегодняшний день центр приносит 32 т.д. в месяц чистой прибыли.

Стоимость реконструкции составит 500 т.д. что позволит создать новые площади в размере 2000 кв.м. и в два раза увеличить получаемую чистую прибыль (до 64 т.д. в месяц).

Предполагаемые сроки реконструкции-8 месяцев, при этом возможно продолжение работы в рамках уже существующих площадей на срок строительства.

Имеется возможность получить кредит в размере 500 т.д. на 2 года, годовой процент по которому составляет 12% годовых (простой %), возвращение которого вместе с % предусматривается через 2 года единым платежом.

Из чистой прибыли центра предполагается отчисление 20 т.д. в месяц до и 40 т.д. после запуска новых площадей в фонд погашения задолженности.

Второй вариант реконструкции предполагает возможность взять через 4 месяца еще один кредит в 400 т.д. на тот же срок, с идентичными условиями его возврата, но под 13% годовых и с его помощью построить еще 1500 кв.м. торговых площадей, что принесет дополнительно 24 т.д. чистой прибыли в месяц.

Срок второго этапа строительства 6 месяцев. После запуска этих площадей предполагается отчисление в фонд погашения задолженности 15 т.д. ежемесячно.

Совместив исходные данные по базовым показателям с информацией об их изменениях в будущих периодах (в задаче рассматривалось 2 варианта изменения значений) управляющий получил как информацию о состоянии базовых показателей за все интересующие его периоды  $t$ , так и все значения вспомогательных величин за то же время. В результате он имеет необходимую информацию о финансовом состоянии объекта исследований в будущем в соответствии с расчетами и прогнозами. Этих данных достаточно для принятия стратегического решения в существующей ситуации (при неизменных прочих условиях). Вывод 1: оба варианта имеют экономический смысл т. к. кредиты вовремя возвращаются, а получаемая прибыль значительно возрастает (в 2 или 3 раза). Вывод 2: 2 вариант является более привлекательным с позиции увеличения чистой прибыли, но обладает большими рисками. Получив эти результаты, управляющий примет решение о 2-м способе реконструкции, будучи уверенным в неизменности прочих условий.

# ФИНАНСЫ, БУХУЧЕТ И АУДИТ

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

### Государственное и общественное регулирование аудиторской деятельности

*Беляева Ольга Маратовна*

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

*E-mail: beliaeva\_olga@mail.ru*

Впервые вопрос о необходимости аудита и создании аудиторских фирм в России был поставлен Законом РСФСР от 4 июля 1991г. «Об иностранных инвестициях в РСФСР». В нем предусматривалось проведение аудиторских проверок предприятий с иностранными инвестициями. Хотя первая квазиаудиторская фирма появилась еще в 1989 г. Однако парадокс заключается в том, что, по сути, до 2001г. это был один из немногочисленных законодательных актов, который легитимировал аудиторскую деятельность (путем указания на нее), но не коим образом не закрепил ее основ. 8 августа 2001г. связано со знаменательным событием в жизни аудиторской — подписанием специального закона «Об аудиторской деятельности».

Долгое время (с 1991г. по 2001г.) регулирование аудита со стороны государства происходило на ведомственном уровне (путем издания нормативных актов Министерством финансов) или, в исключительных случаях, — на президентском уровне. Принятые в эти годы акты не отличались системностью и продуманностью, а самое главное, отсутствовал орган, который бы мог принимать (и был бы уполномочен на это) обязательные общероссийские стандарты аудита. Этим и объясняется то значение, которое до сих пор отведено саморегуляции (или общественному регулированию) в сфере аудиторской деятельности. Надо отметить, что подобное регулирование отнюдь не особенность России — американская модель, присущая англоязычным странам, а также Дании, Бельгии, Швеции и Японии также регулируется, главным образом, профессиональными общественными аудиторскими объединениями [1].

Общественное регулирование осуществляется в России аккредитованными аудиторскими объединениями, представленными в Совете по аудиторской деятельности. А в рамках административной реформы стоит задача передачи аудиторскому сообществу функций Минфина по регулированию аудита, а именно, проведение аттестации и лицензирования [2]. В настоящее время идут жаркие споры и дискуссии о необходимости и целесообразности подобных действий.

Целью же данной работы является анализ существующего механизма регулирования в целом и действия его «рычагов» в частности.

В ходе подготовки работы нами был изучен не только законодательный материал, Временные, федеральные и международные стандарты аудиторской деятельности, уставы аудиторских объединений, но и научно-практическая литература, монографии и публикации российских и зарубежных авторов.

Структурно работа состоит из двух частей, в рамках которых детально рассмотрены вопросы аттестации, лицензирования аудиторской деятельности, создания и функционирования уполномоченного федерального органа (I часть), а также Совета по аудиторской деятельности и аккредитованных профессиональных объединений (II часть). Подобное деление на части обусловлено названием работы: I часть — государственное регулирование, II — общественное.

В работе мы ставили цель не столько отразить существующие правовые основы (хотя и это немаловажно!), сколько показать возможные перспективы развития «рычагов» регулирования, подробнее остановиться на организационных аспектах.

Результаты работы.

Проведенный в рамках написания работы анализ позволил более глубоко вникнуть в сущность поставленного вопроса, вскрыть и обозначить ряд проблем. Вот некоторые из них:

1. как будет происходить передача функций Минфина и, самое главное, — кому они будут переданы? Ибо на данный момент нет такого объединения, которое пользовалось бы безусловным авторитетом в аудиторских кругах.
2. обеспечит ли саморегулирование должный контроль, а главное — защиту интересов пользователей аудиторского заключения?
3. насколько эффективно будет проведение данной реформы в условиях перехода на ISA (международные стандарты аудита) и МСФО (международные стандарты финансовой отчетности).

Все это заставляет по-новому взглянуть на поднимаемый нами вопрос.

### Литература

1. Белуха Н.Т. Аудит. Киев, 2000, с. 35.
2. Буза В. Минэкономразвития объявило о передаче власти // Коммерсантъ, 2003, №225.

### Учетная политика в агропромышленных объединениях Бикмухаметова Алия Есенгельдыевна

*Московская сельскохозяйственная академия им. К.А. Тимирязева, Россия*

В результате интеграции и кооперации в АПК России создаются крупные агропромышленные формирования, которые образуют относительно замкнутый цикл: производство — переработка — реализация в рамках одного объединения.

Такие организации являются крупными со сложной структурой управления, имеющие разветвленную сеть дочерних предприятий, филиалов и представительств. Состав их определяется необходимостью органического сочетания сельского хозяйства, перерабатывающей промышленности, торговли и др.

Взаимоотношения внутри группы строятся на договорных отношениях по заготовительной, производственной и сбытовой деятельности.

В условиях перехода к рыночным отношениям стало значительно сложнее управлять промышленными организациями.

Управление Группой взаимосвязанных организаций, несомненно, будет иметь ряд особенностей в отличие от единой организации.

*Важнейшими стадиями управления выступают учет и контроль с непосредственно взаимодействующими с ними функциями управления.*

Практически невозможно представить холдинговую структуру, отличающуюся чрезвычайной сложностью и многообразием взаимодействий, без информационных связей. Задачи управления холдингом требуют постоянного совершенствования информации для обеспечения оптимального функционирования всей группы взаимосвязанных организаций, что повышает роль бухгалтерского учета как основного поставщика информации для принятия обоснованных управленческих решений и ставит перед ними новые задачи по информационному обеспечению процесса управления интегрированными структурами.

Система внутреннего контроля должна охватывать все стороны деятельности объединения. Одной из функций внутреннего контроля является, проведение финансовых проверок, как в самой организации, так и в его филиалах и дочерних фирмах с целью укрепления финансовой устойчивости предприятия, выявления и устранения нарушений финансовой дисциплины, установления достоверности учетных и отчетных данных, более гибкого реагирования на потребности рынка.

Для обеспечения внутреннего контроля необходима единая методологическая база ведения бухгалтерского учета и формирования отчетных показателей в рамках Группы.

Чтобы руководство объединения, владельцы, инвесторы, кредиторы могли оценить и проанализировать то, как функционирует Группа, возникает необходимость в составлении сводной (консолидированной) отчетности. Она характеризует имущественное и финансовое положение Группы на отчетную дату, а также финансовые результаты за отчетный период.

Необходимость составления сводной (консолидированной) отчетности предусматривается нормативными актами Минфина России. В Положении (1) говорится, что в случае наличия у организации дочерних и зависимых обществ помимо собственного бухгалтерского отчета составляется также сводная бухгалтерская отчетность, включающая показатели отчетов таких обществ, находящихся на территории Российской Федерации и за ее пределами, в порядке устанавливаемом Минфином России.

Такой порядок установлен Методическими рекомендациями по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности (2). Указанный документ согласуется с международным стандартом финансовой отчетности МСФО 27 «Сводная финансовая отчетность и отчетность об инвестициях в дочерние компании».

Однако на практике в агропромышленных объединениях действуют разобщенные учетные политики, так как характер деятельности некоторых дочерних обществ отличается от основных направлений деятельности головной организации или других дочерних и зависимых хозяйств и обществ. Отклонения от учетной политики Группы возникают по экономическим причинам, когда конкретной организации, входящей в Группу, более выгодно применять иной порядок ведения бухгалтерского учета.

При ведении различной учетной политики действует разный методологический подход в оценке производственных процессов и финансовых результатов. Это затрудняет внутренний контроль внутри Группы, взаимоувязку по расчетам между головной организацией и дочерними хозяйствами и обществами, например:

№ п/п	Элемент учетной политики	Метод в головной организации	Метод в дочерней организации
1.	Метод оценки материально-производственных запасов при списании на производство	По средней себестоимости	По средней себестоимости
2.	Метод учета реализации готовой продукции	По отгрузке	По оплате
3.	Оценка незавершенного производства	По фактической себестоимости	По прямым статьям затрат
4.	Порядок списания расходов со счета 23 «Вспомогательное производство»	Пропорционально объему выполненных работ	Пропорционально фактической себестоимости

В рамках конкретного юридического лица приоритет отдается экономической целесообразности, т.е. затраты, связанные с корректировками должны быть сопоставимы с полученными результатами. Поэтому необходима разработка единой методологической базы ведения бухгалтерского учета, которая включает в себя:

- единую учетную политику Группы,
- корпоративный рабочий план счетов бухгалтерского учета.

Последний, являясь неотъемлемой частью учетной политики и представляя собой схему регистрации и группировку фактов хозяйственно деятельности, он не только будет способствовать соблюдению этой учетной политики, но и позволит в дальнейшем контролировать показатели, необходимые при составлении сводной отчетности.

Необходим также контроль за обязательным соблюдением положений, закрепленных единой учетной политикой, и за применением корпоративного рабочего плана счетов. Способы осуществления такого контроля каждая Группа взаимосвязанных организаций выбирает самостоятельно.

Координирующую роль в этом вопросе должна взять на себя головная организация.

### Литература

1. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утверждено приказом Минфина РФ от 29.07.98 г. № 34н (в ред. приказа Минфина РФ от 24.03.2000 г. № 31н).



2. Методические рекомендации по оставлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности. Утверждены приказом Минфина РФ от 30.12.96 г. № 112 (с изм. и доп., внесенными приказом Минфина РФ от 12.05.99 г. № 36н).
3. Пучкова С.И., Новодворский В.Д. Консолидированная отчетность: Учебное пособие /Под ред. Н.П. Кондракова. М.: ФБК-ПРЕСС, 1999.

### **Субординированные кредиты**

*Булавко Л.В.*

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

Современные международные стандарты финансовой отчетности представляют собой, по сути, обобщенную практику учёта наиболее развитых бухгалтерских систем в мире – американской и европейской, и имеют целью обеспечение пользователей полезной, уместной и надёжной информацией, удовлетворяющей критериям существенности и своевременности, а также окупаемости затрат на её получение.

МСФО определяют общую методологию учёта и отчетности, и являются всего лишь руководством для принятия решений по поводу отражения бухгалтерских операций в учёте и отчетности.

Рассмотрим, к примеру, вопрос о том, как следует отразить в учёте субординированный кредит – как элемент капитала или как обязательство? В МСФО нет упоминаний о субординированных кредитах, поэтому бухгалтер или аудитор должны самостоятельно принять разумное решение об их отражении в учёте и отчетности.

Обратимся к определению и особым характеристикам субординированного кредита, которые даются в российском законодательстве (Положение Центрального Банка России №159-П):

- необеспеченный кредит,
- требования по этому кредиту в случае банкротства удовлетворяются после полного удовлетворения требований всех иных кредиторов,
- договор субординированного кредита нельзя досрочно расторгнуть, при этом заключается он на длительный срок – свыше 5 лет,
- выплата основной суммы долга происходит не ранее окончания срока кредита, и при этом она ещё и амортизируется (фактически, к концу срока балансовая стоимость кредита равна нулю),
- платежи по договору кредита могут быть связаны исключительно с выплатой кредитору процентов; это означает, что списываемую долю амортизации кредита выплачивать не нужно.

Кроме того, Положение ограничивает и размер ставки процента по кредиту – не более размера ставки рефинансирования (учётной ставки ЦБ), а по кредиту в валюте – LIBOR + 6% годовых по 12-месячным межбанковским депозитам в соответствующей валюте на момент предоставления кредита), а также разрешает пересматривать ставку в указанных рамках. Таким образом, субординированные кредиты предоставляются под низкий процент и защищаются от риска изменения процентной ставки.

Итак, Положение ЦБ рисует нам следующую картину субординированного кредита банку: ему дают необеспеченный срочный кредит под низкий процент без явных указаний на периодичность и обязательность процентных выплат, тем самым допуская оплату процентов где-то в «обозримом» будущем (как в случае кумулятивных привилегированных акций). Этот кредит в течение 5 лет полностью амортизируется, причём списываемая доля амортизации не включается в расходы по процентам.

Таким образом, *субординированный кредит* – это своеобразный «подарок» для банка, требующий очень небольшой платы.

Согласно МСФО, для того чтобы объект был включён в отчетность в качестве одного из элементов (актив, обязательство, капитал, расход, доход), он должен попадать под

определение этого элемента и соответствовать критерию признания. Воспользуемся определениями, данными в Принципах подготовки и составления финансовой отчётности:<sup>15</sup>

*Обязательство* – это текущая задолженность компании, возникающая из событий прошлых периодов, урегулирование которой приведёт к оттоку из компании ресурсов, воплощающих экономическую выгоду.

*Капитал* – доля в активах компании, остающаяся после вычета всех её обязательств.

Объект, подходящий под определение актива, должен признаваться, если

- существует вероятность того, что любая экономическая выгода, ассоциируемая с ним, будет получена или утрачена компанией,
- объект имеет стоимость или оценку, которая может быть надёжно измерена.

Тогда, если объект является элементом капитала, то

- не должно существовать оттока ресурсов, связанного с этим элементом,
- существует вероятность того, что любая экономическая выгода, ассоциируемая с ним, будет получена,
- объект имеет стоимость.

Из вышеизложенного следует, что проблема идентификации субординированного кредита с обязательством или капиталом сводится к определению того, существует ли отток ресурсов из организации, связанный с этим кредитом (по крайней мере, в течение отчётного периода).

Фактически, идентификация субординированного кредита с обязательством или капиталом напрямую связана с условиями договора по этому кредиту (с периодичностью и обязательностью выплат процентов и т.д.). Если договор субординированного кредита полностью удовлетворяет требованиям Положения ЦБР №159-П и дополнительно в договоре предусматривается возможность отложенных процентных выплат, то такой кредит можно рассматривать в качестве элемента капитала.

Речь идёт о том, что если в течение периода не будут производиться внешние выплаты по этому кредиту (в том числе и процентные), а часть кредита, которая используется в данном периоде для операционной деятельности банка, приносит реальную экономическую выгоду, то её можно считать капиталом банка.

Далее покажем, что субординированный кредит можно рассматривать в качестве долевого финансового инструмента, или, по крайней мере, имеющего его свойства. Согласно МСФО, главная особенность долгового инструмента – потенциально невыгодные условия его привлечения для эмитента (в данном случае – банка, получающего кредит), что явно не характерно для субординированного кредита.

*Финансовый инструмент* – это любой договор, в результате которого одновременно возникает финансовый актив у одной компании и финансовое обязательство или долевого инструмент – у другой (п.5 МСФО 32).

Классификация финансового инструмента в балансе эмитента определяется его содержанием, а не юридической формой (п.19 МСФО 32).

Важнейшим признаком финансового обязательства, отличающим его от долевого инструмента, является наличие договорного обязательства одной стороны по финансовому инструменту (эмитента) предоставлять либо денежные средства, либо иной финансовый актив другой стороне (владельцу), или осуществить с владельцем инструмента его обмен на другой финансовый инструмент на потенциально невыгодных для эмитента условиях. При наличии такого договорного обязательства этот инструмент отвечает определению финансового обязательства, независимо от способа его исполнения (п.20 МСФО 32).

---

<sup>15</sup> Международные стандарты финансовой отчётности 1999: издание на русском языке. М.: Аскери-АССА, 1999, с.36

Если финансовый инструмент не содержит договорного обязательства со стороны эмитента передать денежные средства или другой финансовый актив, или обменять данный финансовый инструмент на другой на потенциально невыгодных условиях, то он является долевым инструментом (п.21 МСФО 32).

Как показано выше, *субординированный кредит* – это своеобразный денежный подарок банку, требующий очень малого взамен - даже акционер может потребовать большего.

Итак, налицо имеем сущность долевого инструмента – договорные обязательства по кредиту потенциально выгодны для эмитента – получателя кредита.

Вывод из изложенного очень прост – если субординированный кредит, как мы показали, является элементом капитала, то банки, привлекая субординированные кредиты, наращивают собственный капитал, увеличивают капитализацию и выходят на требуемый показатель достаточности собственного капитала, который является одним из критериев их устойчивости.

С другой стороны, банки, получающие субординированные кредиты, становятся зависимыми от своих кредиторов (как правило, кредиторами являются крупнейшие мировые финансовые институты) и вынуждены считаться с их мнением в выборе правил игры на рынке.

### **К проблеме сущности и функциям контроллинга** **Верижникова Ольга Сергеевна**

*Орловский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: sofronov@orel.ru*

В современных условиях среди исследователей нет единого мнения о сущности и функциях контроллинга.

Характеризуя контроллинг как систему управления хозяйственной деятельностью и прибылью, выделяют две основные функции: контроль и планирование. Это нашло отражение и в названии книги известного немецкого специалиста Д. Хана «Планирование и контроль: концепция контроллинга». Получила также распространение концепция контроллинга, в которой выделяется как главная функция «координация системы менеджмента в целом для обеспечения действий, направленных на целевое управление».

По результатам опросов менеджеров, которые проводились в западных фирмах в 70-е — 90-е годы XX в., «сердцевина ответственности контроллинга ясно обозначилась на уровне оперативного, а не стратегического менеджмента».

Немецкая теория управления сформулировала концепцию контроллинга, позволяющую ориентироваться на будущее. Контроллинг выполняет функции координации и интеграции в системе стратегического и оперативного планирования на предприятии. Однако и немецкие специалисты высказываются по-разному. Например, Д.Хан дает следующую оценку: «Согласно современному подходу контроллинг может интерпретироваться как *информационное обеспечение ориентированного на результат управления* предприятием».

Революционное название несет статья У.Шэффера: «Должен ли контроллинг выполнять функцию контроля?». Автор признает необходимость реализации функции контроля, но в такой форме, которая по существу делает ее неэффективной, как это очевидно из одной из заключительных фраз: «Контроллер как бы является экономическим консультантом менеджмента».

Примером расширенной интерпретации может служить понимание контроллинга как ориентированной на координацию функции. По этим представлениям его функция состоит, по сути, в координации всей управленческой системы для обеспечения целенаправленного руководства предприятием. Этот подход ведет к пониманию контроллинга как некоего «метаменеджмента», такую мысль высказывает К. Хомбург.

Еще более широкий подход выражен в концепции Ю. Вебера, который видит функцию контроллинга в обеспечении рациональности управления. Проблема, связанная с такой понятийной конструкцией, налицо: возникает опасность

невозможности разграничения контроллинга с другими видами деятельности предприятия. Ведь многие направления в области рыночных исследований и маркетингового анализа также нацелены на достижение рациональности управления.

Оценка роли и места контроллинга в управлении у зарубежных и отечественных авторов существенно отличается: от наделения основными функциями управления (планирование, организация, стимулирование, контроль, регулирование, анализ) до сведения к функциям планирования и контроля или координации системы менеджмента. По спектру экономических задач контроллинг шире управленческого учета. Но поскольку отечественная терминология пока не устоялась, в России используют оба термина: и контроллинг, и управленческий учет. Однако термин «контроллинг» более информационно емкий, он передает характер этого современного явления в управлении и включает в себя не только чисто учетные функции, но и весь спектр управления процессом достижения конечных целей и результатов фирмы.

Контроллинг — функционально обособленное направление экономической работы на предприятии, связанное с реализацией финансово-экономической комментирующей функции в менеджменте для принятия оперативных и стратегических управленческих решений.

Основная конечная цель любого коммерческого предприятия — получение прибыли (контроллинг можно назвать системой управления прибылью предприятия), но в некоторых случаях цели предприятия могут быть и иными, — например, завоевание доли рынка, устранение конкурентов, — тогда контроллинг ориентирует усилия предприятия в направлении этих целей, хотя конечная цель та же — получение прибыли.

Находясь на пересечении учета, информационного обеспечения, контроля и координации, контроллинг занимает особое место в управлении предприятием: он связывает воедино все эти функции, интегрирует и координирует их, причем не подменяет собой управление предприятием, а лишь переводит его на качественно новый уровень. Контроллинг (управление управлением) является своеобразным механизмом саморегулирования на предприятии, обеспечивающим обратную связь в контуре управления.

Основная цель контроллинга — ориентация управленческого процесса на достижение всех целей, стоящих перед предприятием. Для этого контроллинг обеспечивает выполнение следующих функций:

- координация управленческой деятельности по достижению целей предприятия;
- информационная и консультационная поддержка принятия управленческих решений;
- создание и обеспечение функционирования общей информационной системы управления предприятием;
- обеспечение рациональности управленческого процесса.

Необходимость появления на современных предприятиях такого феномена, как контроллинг, можно объяснить следующими причинами:

- повышение нестабильности внешней среды;
- усложнение систем управления предприятием требует механизма координации внутри системы управления;
- информационный бум при недостатке релевантной (существенной, значимой) информации требует построения специальной системы информационного обеспечения управления;
- общекультурное стремление к синтезу, интеграции различных областей знания и человеческой деятельности.

Таким образом, контроллинг должен рассматриваться как интегрированная технология управления, выходящая за рамки отдельных функций, обеспечивающая их координацию по вертикали и горизонтали, как правило, с помощью финансовых или бюджетных механизмов для обеспечения долгосрочного успешного функционирования организации как структуры коллективных действий.

Контроллинг сопровождает процессы в административной структуре, давая им ориентацию на будущее, и открывает путь только тем решениям, которые способствуют успешной коллективной деятельности, доходности деятельности и развитию бизнеса.

Владение технологией контроллинга на сегодняшний день представляется одним из важнейших условий профессионального управления. А также необходима интеграция всех взглядов на контроллинг с целью сведения различных концепций в единую систему.

### **Бюджетирование как наиболее эффективный способ управления деятельностью предприятия**

***Воронцова Е.И.***

*Мичуринский государственный аграрный университет, Россия*

В последние годы произошли серьезные изменения в экономике России. В результате реформ появился развитый негосударственный сектор экономики, новые формы собственности, банковская система, рынки товаров, услуг, капитала. Все это привело к повышению роли распределительных отношений. Эффективное управление финансами предприятия возможно лишь при планировании всех финансовых потоков хозяйствующего объекта.

На сегодняшний день отчетливо видно ослабление роли финансового планирования. Об этом, прежде всего, свидетельствуют отрицательные последствия политики экономической либерализации.

Для многих предприятий в России до сих пор планирование осуществляется по принципу «от достигнутого». Разница состоит в том, что если раньше этот принцип реализовывался в виде прироста объемов производства по сравнению с объемами в предыдущем году, то теперь он выражается в стремлении как можно больше загрузить имеющиеся производственные мощности.

В последние годы традиционные формы финансового планирования трансформируются в направлении использования его современной формы — бюджетирования. По моему мнению, отечественным аналогом западного термина «бюджет» является термин «смета». По сути, бюджетирование — это процесс построения взаимосвязанных операционных, инвестиционных и финансовых бюджетов в долгосрочной и краткосрочной перспективе. Обычно создание бюджетов осуществляется в рамках тактического планирования. Исходя из стратегических целей фирмы, бюджеты решают задачи распределения экономических ресурсов, находящихся в распоряжении организации.

Бюджетирование имеет следующие преимущества:

- 1) ежемесячное планирование бюджетов структурных подразделений хозяйствующего субъекта дает более точные показатели размеров и структуры затрат, чем действующая в настоящее время система бухгалтерского учета финансовой отчетности, и соответственно более точное плановое значение размера прибыли. А это имеет важное значение для налогового планирования;
- 2) в рамках утверждения месячных бюджетов структурным подразделениям предоставляется большая самостоятельность в расходовании средств, полученных от экономии по бюджету оплаты труда, что повышает материальную заинтересованность работников в успешном выполнении плановых заданий;
- 3) минимизация количества контрольных параметров бюджетов позволяет сократить непроизводительные расходы рабочего времени работников финансовой службы;
- 4) бюджетное планирование позволяет осуществить экономию финансовых ресурсов (денежных средств) хозяйствующего субъекта.

Распространенную ошибку допускают те, кто считает бюджетом — отчет о движении платежных средств. Бюджет компании должен включать в себя три формы: отчет о прибыли, отчет о движении платежных средств, и баланс. Когда система

бюджетирования сводится к планированию только одной формы — отчета о движении платежных средств, из оперативного анализа выпадают основополагающие понятия: маргинальная прибыль, рентабельность, оборачиваемость и т.д.

Бюджет — средство, путем которого руководство отбирает и оценивает планы и потом сводит свои наилучшие планы к достижению реалистичных целей. Успех любого бюджета заключается в его способности постоянно показывать руководству, в каком состоянии дела компании в сравнении с тем, в каком они должны были быть.

Составление бюджетов помогает определить цели; оно также помогает выработать политику. Для того чтобы надлежащим образом составлять бюджеты по таким статьям, как закупки материалов и расходы, компания должна иметь четкую политику закупок, методы контроля над товарными запасами и над расходами. Возможно, что самый ценный вклад бюджет вносит в контроль над расходами.

Бюджеты расходов дают возможность постоянно контролировать расходы. Без специального разрешения нельзя производить крупные расходы, не предусмотренные в бюджете.

Для создания эффективной экономики в России необходимо учитывать зарубежный опыт. Так как в России небольшой опыт разработок финансовых планов большой интерес вызывают зарубежные методики планирования. Например, американский «метод разработки финансового плана на нулевой основе». Каждый вид деятельности в начале текущего года должен доказать свое право на дальнейшее существование. Для этого менеджеры должны подготовить план затрат для их сферы деятельности при минимальном уровне производства, а затем прибыли от дополнительного прироста деятельности, за которую они отвечают. Если окажется, что у какой-то сферы деятельности низкий рейтинг, то может оказаться целесообразно перевести ресурсы в более эффективную сферу.

В заключение можно сделать некоторые выводы. Финансовое планирование необходимо для любого предприятия: *крупного*, так как ему трудно перестраиваться, нужно рассчитывать стратегию на годы; *малого*, так как оно менее защищено от внешних факторов: инфляции, и политических колебаний. Его значение не стоит недооценивать.

### **Новые стандарты аудиторской деятельности** ***Датаяшева Камила К.***

*Дагестанский государственный университет, Россия*  
*E-mail: kamila\_datayashe@list.ru*

Отечественные стандарты приобрели официальный статус только в последнее время, после вступления в силу Федерального закона № 119-ФЗ. До этого момента их применение не регламентировалось никакими нормативными актами, они даже не были упомянуты в тексте Временных правил. Лишь в самих стандартах имелось указание на обязательность их применения аудиторами. Общее количество стандартов, разработанных к моменту вступления в силу Федерального закона № 199-ФЗ составило 39.

Появление первого в российской истории Федерального закона об аудите, естественно, сразу же отразилось и на статусе стандартов аудита. В соответствии со статьей 9 данного закона стандарты аудиторской деятельности содержат единые требования к порядку осуществления аудиторской деятельности и подготовки аудиторов, оформлению процесса и результатов аудита. Однако, очень важно, федеральные стандарты теперь представляют собой единственные всеобщие критерии оценки качества аудита и сопутствующих ему услуг, а также требований к квалификации аудиторов.

Значение этого факта трудно переоценить. Тем самым реально и в законодательном порядке обозначена система координат, имеющая непреходящее значение не только для самих аудиторских фирм в части организации их деятельности, но для их клиентов — в отношении объема информации, характера и особенностей

услуг, которые они в любом случае должны получить «по умолчанию», заключая стандартный договор на аудиторскую проверку.

Помимо федеральных стандартов закон об аудиторской деятельности упоминает и еще одну разновидность аудиторских правил — внутренние правила (стандарты) аудиторской деятельности. Эти стандарты могут действовать как в рамках одной аудиторской фирмы, так и в профессиональных аудиторских объединениях. В то же время законодательством предусмотрено, что внутренние стандарты не должны противоречить федеральным, а также не могут содержать положения, которые предусматривают более низкие требования, чем федеральные стандарты.

Федеральные стандарты аудиторской деятельности утверждаются на официальном уровне постановлениями Правительства Российской Федерации. В то же время в отношении их обязательности, на наш взгляд, законодатели высказались как-то неоднозначно.

С одной стороны, согласно пункту 3 статьи 9 Федерального закона №119-ФЗ: «Федеральные правила (стандарты) являются обязательными для аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов, а также для аудируемых лиц, за исключением положений, в отношении которых указано, что они имеют рекомендательный характер».

В то же время пункт 7 этой статьи разрешает аудиторским организациям (ровно как и индивидуальным аудиторам) в соответствии с требованиями законодательных и иных нормативных правовых актов РФ и федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности: «самостоятельно выбирать приемы и методы своей работы, за исключением планирования и документирования аудита, составления рабочей документации аудитора, аудиторского заключения, которые осуществляются в соответствии с федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности».

Следовательно получается, что, несмотря на грозную формулировку пункта 3, безусловно обязательными являются только федеральные стандарты, регламентирующие следующие аспекты аудиторской деятельности:

- планирование аудита;
- документирование аудита;
- составление рабочей документации аудитора;
- составление аудиторского заключения.

В отношении всех остальных моментов, аудиторы вправе проявлять полную самостоятельность на уровне приемов и методов работы.

Сейчас трудно говорить что-либо определенное о будущей новой системе стандартов аудита, поскольку она пока только находится в процессе формирования. Однако, как представляется, после завершения масштабной работы по ее созданию аудиторы и их клиенты получат своеобразный Аудиторский кодекс, в котором будут четко и однозначно определены все наиболее существенные моменты взаимоотношений сторон договора на проведение аудиторской проверки и оказание сопутствующих услуг.

**Управление эффективностью бизнес-процессов  
на основе функционального менеджмента и функциональной калькуляции затрат**  
*Евдокимов Николай Анатольевич*

*Институт мировой экономики, Москва, Россия*  
*E-mail: kolya@caravan.ru*

Современная конкурентная среда диктует предприятиям новые условия и новые требования к менеджменту. В борьбе за клиентов и инвесторов, российские предприятия вынуждены соревноваться в эффективности как со своими российскими коллегами, так и часто более сильными зарубежными конкурентами. С вступлением России в ВТО российские предприятия столкнутся со значительным конкурентным давлением — особенно в сферах обслуживания, в т.ч. в банковской и страховой.

Теперь предприятия обязаны научиться принимать обоснованные и правильные стратегические решения, они должны быть эффективными в каждом из выполняемых на них бизнес-процессов. В связи с этим повышаются требования к информации, выдаваемой системами управленческого учета. В первую очередь это относится к информации о затратах на предприятии. Работа современного предприятия теперь не является простым производственным процессом, а сопряжена со значительными затратами на такие виды деятельности как маркетинг, обслуживание потребителей, разработка продукта, технологические исследования, управление качеством и др. В структуре затрат предприятий начинают преобладать косвенные, а не прямые затраты. Традиционные системы калькуляции затрат не располагают эффективными инструментами по управлению этими видами деятельности и связанными с ними затратами. При расчете себестоимости продукции упрощенные способы распределения накладных расходов на основе снижающейся базы прямых затрат увеличивают риск и стоимость ошибок в результате принятия предприятием неправильных решений в области производства и ценообразования.

Сейчас, благодаря современным информационным технологиям, позволяющим значительно снизить затраты на обработку информации, на первый план выходят новые, более совершенные инструменты учета и управления затратами— технологии, основанные на Activity Based Costing, т.е. на функциональной калькуляции затрат. В данные технологии входят: 1) собственно функциональная калькуляция затрат (или калькуляция затрат на основе видов деятельности), 2) функциональное управление (или управление на основе видов деятельности) и 3) бюджетирование на основе видов деятельности. Они позволяют удовлетворить спрос менеджмента на более точную информацию о себестоимости продукции и экономической эффективности выполняемых бизнес-процессов.

Для современного предприятия использование такой системы управленческого учета, позволяющего комплексно управлять эффективностью процессов, является путем к снижению затрат, улучшению финансового результата и повышению конкурентоспособности. Использование ABC систем является одним из определяющих факторов эффективности управленческих систем для предприятий или подразделений холдингов в сфере услуг (финансы, страхование), для предприятий, производящих не однородную продукцию, а также для всех предприятий, которые хотят управлять эффективностью или сдерживать затраты основных (производство, продажи и маркетинг) и вспомогательных (HR, IT, администрирование) бизнес-процессов.

За рубежом среди крупных обслуживающих и финансовых организаций (банки, страховые компании) более 50% уже внедрили функциональные системы. В данных условиях недопустимо отставание аналогичных российских предприятий в области технологий управленческого учета и менеджмента.

В то время, как теоретические разработки публикуются в научных работах зарубежных и российских ученых, практические технологии чаще всего являются закрытой и коммерческой информацией, принадлежащей отдельным консалтинговым компаниям. В российской литературе технологии ABC представлены как достаточно многообещающие, однако мало внимания уделено методологии их применения.

ABC система, используемая на предприятии, предоставляет менеджменту информацию для подготовки управленческих решений в областях 1) ценообразования и производственной политики, и 2) управления эффективностью процессов предприятия.

В отношении решений в области ценообразования ABC система используется для следующих целей: 1) выбор цены продукта и стратегическое позиционирование, 2) определение набора выпускаемых продуктов, 3) ценообразование продуктов, обладающих особыми характеристиками (комплектация, размер партии и др.). Один из значимых инструментов ABC системы в подготовке данных решений – иерархический анализ затрат и рентабельности.



В отношении управления процессами ABC система предлагает менеджменту информацию об эффективности процессов, дает возможность проводить бенчмаркинг или эталонное тестирование процессов. Замеченная низкая экономическая эффективность процесса или наличие неиспользуемых мощностей могут подтолкнуть менеджмент к конкретным управленческим решениям, среди которых: корректировка мощности и затрат процесса, аутсорсинг и инсорсинг подразделений и процессов, реинжиниринг или улучшение процесса.

Одно из приоритетных направлений развития ABC систем – это их тиражирование для измерения эффективности похожих процессов в одинаковых предприятиях холдинговых компаний. Наилучшие показатели конкретного подразделения (завода, предприятия оптовой торговли, магазина, регионального филиала) в конкретном бизнес-процессе являются идентификаторами наилучшего опыта по организации данного бизнес-процесса. Наилучший опыт может быть использован для внедрения в оставшихся подразделениях холдинга и установлении нормативов эффективности.

### **Литература**

1. О. Николаева, О. Алексеева, Стратегический управленческий учет. М. 2003. С. 303.
2. Шанк К., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами / Пер. с англ.: Бугаева Е.П. Санкт-Петербург: Бизнес-Микро, 1999. С. 278.
3. Управленческий учет. Учебное пособие / Под ред. А.Д. Шеремета. М., 2002. С. 510.
4. Друри К. Управленческий и производственный учет. М., 2003. С. 1071.
5. Хан Д. Планирование и контроль. М. 1997. С. 799.
6. Kaplan R.S. One costing system is not enough // Harvard Business Review, January–February, 1988. pp. 61–66.
7. Cooper, R., and Kaplan, R. S. The promise — and peril — of integrated cost systems // Harvard Business Review (July-August), 1998. pp. 109–119.

### **Платежный бюджет как инструмент оперативного управления предприятием**

*Еникеев Артур Галеевич*

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

*E-mail: miay@rambler.ru*

В Российской экономике практически завершился этап приватизации и первоначального накопления капитала, в результате которого основными игроками на рынке стали крупные Финансово Промышленные Группы. Стабилизация экономической ситуации создает благоприятные условия для инвестирования в российскую экономику. Большой объем средств направляется на приобретение уже существующих предприятий. Особый интерес для крупнейших российских ФПГ представляет жилищно-коммунальное хозяйство: приобретаются или берутся в аренду городские водоканалы, электро- и теплосети.

На приобретаемых предприятиях, как правило, отсутствуют рыночно ориентированные системы управленческого учета и контроля, которые бы позволяли осуществлять эффективное управление предприятием и интегрировать его в структуру ФПГ. Необходимо оперативно и с наименьшими затратами наладить управление предприятием. Разработка и внедрение полноценных систем управленческого учета, в том числе бюджетирования, требует больших затрат времени и ресурсов, потому не может рассматриваться на первых этапах развития компании.

После кризиса 1998 года оправился и быстро набрал обороты малый и средний бизнес. Вчерашние кустарные мастерские превращаются в маленькие заводики, базарные лоточки в сети минимаркетов и т.п. Налого-ориентированного бухгалтерского учета и примитивных приемов управленческого учета уже не достаточно для эффективного управления предприятием. Внедрение полноценной системы

бюджетирования и прочих «передовых» систем управленческого учета слишком дорого и порой не имеет смысла для небольшой компании.

Выходом для вышеперечисленных предприятий может стать постановка системы бюджетирования в сокращенном варианте, а именно применение платежного бюджета.

Разработка и внедрение процедуры формирования платежного бюджета:

- позволяет решить многие проблемы управления и контроля в краткосрочной перспективе;
- позволяет подготовить почву для внедрения полноценной системы бюджетирования;
- делает понятным и контролируемым действия менеджеров «дочки» для головной компании;
- не требует перестройки организационной структуры предприятия поэтому может быть осуществлена в кратчайшие сроки — 2,3 месяца;
- не требует значительных финансовых вложений.

В теории платежный бюджет (бюджет денежных средств, прогноз денежных потоков) рассматривается как составляющий элемент системы бюджетирования направленной на прогнозирование показателей основных отчетных документов компании: отчета о прибылях и убытках, баланса и отчета о движении денежных средств. Но на практике платежный бюджет часто используется как самостоятельный бюджет — основа системы бюджетирования предприятия. Безусловно, такая система бюджетирования не является полной, потому что не позволяет планировать и контролировать картину деятельности предприятия в целом. Но она востребована, поскольку в России владельца больше интересуют реальные денежные потоки генерируемые компанией нежели призрачные прибыли. Поэтому в рамках данной статьи рассматривается система бюджетирования, ориентированная на формирование, исполнение и контроль платежного бюджета.

**Платежный бюджет** представляет собой план поступлений денежных средств и платежей и выплат компании на будущий период времени (обычно месяц). Это инструмент, позволяющий осуществлять оперативное управление деятельностью Компании и поддержание ликвидности в краткосрочной перспективе, путем:

- планирования перспективного денежного потока и принятия решений, обеспечивающих его сбалансированность;
- распределения ограниченных платежных ресурсов между бюджетодержателями и персонализации ответственности менеджеров за осуществление оттоков и обеспечение поступлений;
- формирования плановой основы для системы Казначейского исполнения платежей.

**Бюджетирование** на предприятии можно определить как процесс формирования бюджетов как для предприятия в целом, так и для его отдельных подразделений, а также контроль за исполнением бюджетных показателей и анализ фактических результатов по их достижению.

Система бюджетирования должна строиться на четких принципах, которые позволяют ей быть действенным механизмом финансового управления. К таким принципам относятся:

- *Ответственность*. За каждый вид поступлений/оттоков отвечает конкретный исполнитель (бюджетодержатель), осуществляющий эти поступления/оттоки.
- *Полнота*. Система бюджетирования охватывает и сводит в едином документе все поступления/оттоки предприятия независимо от видов платежных ресурсов (например, деньги и взаимозачеты) или их валюты (рубли или доллары).
- *Взаимные обязательства*. После согласования и утверждения бюджет каждого бюджетодержателя становится взаимным обязательством бюджетодержателя по выполнению заложенных в бюджете цифр; а также обязательством руководства по

созданию бюджетодержателю условий для выполнения бюджетного задания (например, выделение соответствующего финансирования).

- *Мотивация.* Бюджетодержатели должны быть заинтересованы в выполнении бюджетных обязательств. С этой целью материальное стимулирование тесно увязывают с выполнением бюджетов.
- *Разделение видов деятельности.* При формировании, контроле исполнения и анализе бюджета информация должна структурироваться по видам деятельности (например, операционная, инвестиционная, финансовая).

При правильной организации система бюджетирования, ориентированная на формирование, исполнение и контроль платежного бюджета может удовлетворять всем вышеизложенным принципам.

Система бюджетирования каждого конкретного предприятия является уникальной. Но существует ряд решений применяемых в практике управленческого консультирования позволяющих сформировать наиболее адекватную систему бюджетирования.

### **Литература**

1. Друри К. Управленческий и производственный учет. М.: Юнити, 2002.
2. Николаева О.Е. Управленческий учет. М: УРСС, 2002.
3. Govindarajan V., Anthony R.N. Management control systems: Ninth Edition, 1998.
4. Rachlin R., Allen Sweeny H.W. Handbook of Budgeting: Third Edition, 1993

### **О необходимости перехода казахстанских предприятий на МСФО**

*Каримова Кербез М.*

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан  
E-mail: kerbez@mail.ru*

В целях определения наиболее приемлемой модели бухгалтерского учета для республики, были изучены системы бухгалтерского учета экономически развитых стран мира. Исходя из того, что в нашей стране происходит становление рыночной экономики, основанной на государственной и частной собственности, учитывая, что основным источником оборотных средств для хозяйственных субъектов будут как отечественные, так и зарубежные инвестиции, а также, принимая во внимание возможность субъектов самостоятельно выходить на мировой рынок, наиболее подходящей моделью для развития экономики Казахстана является модель бухгалтерского учета, в основе которой лежат Международные стандарты финансовой отчетности. В мае 2000 г. Международная Организация Комиссий по Ценным Бумагам и Биржам рекомендовала принятие МСФО к использованию всеми членами. В июне 2000 г. Европейская комиссия предложила, чтобы все компании, прошедшие листинг в ЕС, были обязаны готовить свою консолидированную финансовую отчетность, используя Международные стандарты финансовой отчетности.

На совместном пленарном заседании палат парламента, проходившем 3 сентября этого года в Астане, выступил Президент Назарбаев Н.А. с Посланием к народу Казахстана «О положении в стране и об основных направлениях внутренней и внешней политики на 2002 год», в котором сказал, что «до конца 2002 года правительство должно обеспечить перевод крупных предприятий на международные стандарты бухгалтерского учета». Также было отмечено, что для достижения Республикой Казахстан целей улучшения инвестиционного климата и дальнейшей интеграции в мировую экономику возникла необходимость приведения системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в соответствии с международной. В связи с этим планировалось, что крупными предприятиями с 1 января 2003 года ведение бухгалтерского учета и составление финансовой отчетности будет осуществляться в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Остальным организациям и предпринимателям необходимо будет руководствоваться данной нормой с 1 января 2004

года. При этом предусмотрено, что досрочное (с 1 января 2003 года) применение МСФО всеми организациями не запрещается. Поэтапность введения международных стандартов финансовой отчетности дает возможность подготовки и повышения квалификации бухгалтерских кадров, их безболезненной адаптации к новым условиям и международным требованиям и заключается в следующем: с 1 января 2005 года переход организаций, национальных компаний, регулируемых Национальным Банком, чьи акции котируются на казахстанской фондовой бирже; с 1.01.2006 года переход государственных предприятий, акционерных обществ; с 1.01.2007 года переход всех остальных организаций. В Закон РК «О внесении изменений и дополнений в Указ президента РК, имеющего силу закона, «О бухгалтерском учете» от 24 июня 2002 года №329-11», внесена статья 2-1, в которой говорится, что составление финансовой отчетности осуществляется организациями в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Хотелось бы отметить, что в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности для субъектов малого предпринимательства вообще предусматривается упрощенная форма отчетности.

В ноябре 1996 года были утверждены первые двадцать национальных стандартов бухгалтерского учета, методических рекомендаций к большинству из них и Генеральный план счетов финансово-хозяйственной деятельности субъектов. При этом на сегодняшний день в республике действуют 29 стандартов бухгалтерского учета. О необходимости перехода на МСФО, говорилось в Ежегодном Послании Президента Республики народу Казахстана «О положении в стране и об основных направлениях внутренней и внешней политики на 2002 год». При этом возникла необходимость законодательно закрепить применение МСФО. Так Законом Республики Казахстан от 24 июня 2002 года №329 «О внесении изменений...» предусмотрено составление финансовой отчетности организациями в соответствии с МСФО. Стандарты учитывают запросы и опыт работы с отчетностью предпринимателей, банковских и других финансовых структур, профсоюзов, правительственных организаций, представители которых с 1981 г образуют Консультативную группу в рамках Комитета по МСФО. Кроме того, переход казахстанских организаций на МСФО будет способствовать не только расширению возможностей для приобщения к международным рынкам капитала, прозрачности и полезности информации, но и повышению ответственности и расширению объема знаний, навыков и полномочий бухгалтеров, которые способны повысить достоверность и значимость учета для устойчивого роста экономики республики; развитию сотрудничества с другими странами посредством информационной открытости информации, объединению экономики различных стран на основе формирования качественной сопоставимой финансовой информации; приближению экономической интеграции и гармонизации учета и отчетности.

#### **Литература**

1. Мухамбетова А. План перехода на МСФО в РК на 2003 / 2004 гг. // МСФО, 2003, №6.
2. Жакупова О.М. Финансовый учет. Караганда, 2003. С. 15.

#### **Организация учета затрат по методу ABC (Activity Based Costing)**

***Карлина Юлия Олеговна***

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

*E-mail: yulashka2000@yahoo.com*

В условиях рыночной экономики коммерческий успех любого предприятия или предпринимателя во многом зависит от правильно выбранной стратегии и тактики ценообразования на товары и услуги. Цена является одним из наиболее важных синтетических показателей, существенно влияющих на финансовое положение предприятия. Неразрывно с ценой связан определяющий показатель – себестоимость.

Себестоимость показывает все успехи и неудачи предприятия в организации производства того или иного продукта. Для эффективного управления, организации необходимо применять наиболее действенные методы учета и калькулирования затрат. Особое внимание, на наш взгляд, заслуживает метод учета затрат по видам деятельности (Activity-Based-Costing — ABC). ABC-метод иногда называют операционной оценкой.

Распределение затрат по видам деятельности — это попытка распределить накладные затраты, анализируя связи между видами деятельности. Идея состоит в том, что именно деятельность является источником затрат, и если можно выделить те виды деятельности, которые порождают накладные расходы, и определить долю каждого из видов деятельности, связанную с данным направлением производства продукции (услуг), то последующее распределение накладных затрат будет обоснованным и соответствующим реальным взаимосвязям. Распределение затрат по видам деятельности напрямую связывает деятельность и накладные затраты, поэтому можно утверждать, что ABC-методом предоставляется возможность более точного определения себестоимости своей выходной продукции, что в свою очередь сказывается на ценообразовании и управлении прибылью.

Для практической реализации ABC-метода мы рассмотрели действующее хлебоприемное предприятие. На этом предприятии имеется четкое деление производства на отдельные процессы или виды деятельности, такие как приемка, хранение и отпуск. В рамках традиционного подхода, при планировании производственной деятельности в организации, применялся показатель комплексного грузооборота.

Организация учета по методу ABC потребовала от нас сбор и анализ всех производственных затрат за весь год на предприятии. Для распределения затрат по операциям потребовалось разделить их на постоянные и переменные, проследить их источник возникновения с целью отнесения их на соответствующий вид операций. Анализировалась каждая статья условно-постоянных затрат: заработная плата работников (оклад, премии и начисления), затраты на содержание и текущий ремонт оборудования, амортизация, расходы на освещение и отопление и прочие постоянные расходы. Были собраны данные о переменных затратах, относящихся непосредственно к видам выделенных операций (приемка, отпуск, хранение и сушка – подработка). Прослеживаемые постоянные затраты были непосредственно отнесены на операции их использования (заработная плата с начислениями и премиями, амортизация, содержание и текущий ремонт оборудования). Базой распределения остальных постоянных затрат, которые нельзя непосредственно соотнести с той или иной производственной операцией, послужили объемы переменных затрат (проценты за кредит, расходы по командировкам, содержание охраны, прочие).

Внедренная система учета затрат по процессам в соответствии с операционным учетом ABC позволила нам:

- Получить хорошую базу для конкурентного ценообразования по предлагаемым услугам. Вместо аккумуляции всех затрат предприятия, а затем их распределения в строгой пропорции, мы аккумулируем их по отдельным операциям. Такое собирание затрат по операциям дает более точную информацию, которую необходимо учитывать при установлении цен на услуги.
- С помощью ABC-метода было выявлено, что хранение зерна в существующих объемах не прибыльно, а скорее убыточно для предприятия. Убыток по хранению искажает фактическую себестоимость и прибыль других операций.
- Отталкиваясь от фактических затрат нами рекомендуется повысить цену на хранение при определенном снижении цен на приемку, отпуск и сушку-подработку. В целом предприятие сохранит или даже повысит свою конкурентоспособность и прибыль.

- Для повышения рентабельности элеватора, который имеет ограничение мощности, желательно увеличить долю подсолнуха, уменьшив соответственно долю зерна. В настоящий момент в общем объеме подсолнечник составляет лишь 23%.
- При существовании неудовлетворительного спроса на услуги элеватора необходимо проводить инвестиции по расширению мощностей.

Таким образом, нами были сделаны выводы о целесообразности замены существующего традиционного метода калькуляции на операционный метод АВС. Предложена схема внедрения АВС-метода с выделением новых баз распределения накладных затрат, которая позволяет более точно определить себестоимость выходной продукции и использовать ее в качестве базы для конкурентного ценообразования.

Организация предложенной схемы требует незначительных затрат, связанных с внедрением компьютерной программы. Других затрат с внедрением данной системы предприятию нести не придется, так как производственный цикл и так уже разделен на отдельные процессы и на предприятии составляются калькуляции на каждый из трех видов операций. Необходимо только четко следить за разнесением затрат по операциям.

### **Международные стандарты в статистике государственных финансов** ***Катанцева Ирина Александровна***

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

*E-mail: irinakat@mail.ru*

Основными направлениями использования данных макроэкономической статистики является анализ экономической ситуации в стране, ее положения на международном рынке, эффективности бюджетно-налоговой политики, оценка доходов и уровня жизни населения, устойчивости финансовых рынков. Самыми необходимыми характеристиками статистических данных становятся их доступность и эффективность их исчисления. То есть чем быстрее и точнее вычисляются основные показатели, тем эффективнее производится экономический анализ на их основе, и тем быстрее выявляются различные «узкие места».

При проведении такого анализа крайне важно, чтобы статистические данные предоставлялись различными странами в унифицированном виде. Это позволяет значительно экономить ресурсы при проведении сравнительного анализа стран с точки зрения международного сообщества, а также позволяет проводить эффективную политику интеграции государств, развития более глубоких экономических связей, привлечения инвестиций с международных рынков, адекватно оценивать позиции страны на международной арене.

Для решения задачи гармонизации основных статистических данных крупнейшие международные организации разрабатывают и публикуют международные стандарты по составлению таких данных. Эти стандарты представляют собой рекомендации по методологии сбора и представления статистической информации, а также содержат основные концепции и определения, которые должны быть использованы в соответствующем разделе статистики. Последним изданием международных стандартов по составлению статистики государственных финансов является Руководство МВФ 2001 года. В данном руководстве представлена значительно обновленная система СГФ, которую рекомендуется использовать в своей практике всем странам.

Методология составления статистики государственных финансов значительно отличается от методологии, изложенной в Руководстве 1986 года (предыдущее издание). Охват переработанной системы СГФ основан на так называемых институциональных единицах, в то время как охват Руководства по СГФ 1986 года включает операции единиц, исполняющих функции государственного управления, и определен на функциональной основе. При этом в статистическую отчетность включались только те операции, которые проводились в целях налогово-бюджетной политики. То есть

исключались операции, связанные с выполнением функций органов денежно-кредитного регулирования и других депозитных финансовых учреждений. В новом Руководстве учитываются все операции институциональных единиц государственного управления.

Если в предыдущем издании Руководства при составлении статистической отчетности основной акцент делался на потоках, которые имели место за период, то в новой системе СГФ полностью отражаются потоки и запасы в секторе государственного управления. Таким образом, новая система СГФ представляет собой полностью интегрированную систему, в которой все показатели взаимосвязаны. Например, зная запасы на начало периода и все потоки, которые были зарегистрированы за период, можно вычислить запасы на конец периода. Такая система позволяет учитывать все события, которые оказывают влияние на финансовые результаты и другие показатели сектора государственного управления. Предыдущая статистическая система позволяла лишь учитывать некоторые потоки в секторе государственного управления, и как следствие, нельзя было вычислить одни показатели, зная значения всех других.

Далее, обновленная система СГФ основана на отражении операций в учете по методу начисления. Это означает, что все события отражаются на момент создания, преобразования, обмена, передачи или исчезновения экономической стоимости. В предыдущем издании руководства отражение в учете ведется по кассовому методу, то есть на момент получения или выплаты денежных средств. Как правило, учет по методу начисления предполагает более раннюю регистрацию операций, чем учет по кассовому методу. В то же время метод начисления является более объективным, так как позволяет отражать реальные стоимостные потоки и более эффективно управлять денежными средствами. Например, при использовании метода начисления в учете автоматически регистрируются просроченные обязательства и их изменения, а при учете на основе кассового метода просроченная задолженность не отражается вообще.

Общими чертами старой и переработанной систем СГФ можно назвать принцип сальдирования потоков и запасов и метод консолидации. Принцип сальдирования означает, что многие показатели статистики могут быть определены на валовой и чистой основе. Чистый показатель представляет собой сумму одного набора потоков или запасов минус сумма второго набора. Метод консолидации предполагает, что статистические данные по нескольким подсекторам могут объединяться и представляться как данные по одному сектору.

Основными компонентами аналитической основы новой системы СГФ являются четыре финансовых отчета. Три из этих отчетов можно объединить, чтобы показать, что все изменения в запасах связаны с потоками. К ним относятся отчет об операциях органов государственного управления, отчет о других экономических потоках и баланс активов и пассивов. Кроме этого, аналитическая основа включает также отчет об источниках и использовании денежных средств.

Спецификой российской бюджетной системы является то, что кроме несоответствия новым международным стандартам в ней существует множество недоработок, связанных с недостаточным опытом составителей законопроектов о федеральном бюджете. Естественно, это связано с еще очень недолгой практикой составления бюджета в условиях рыночной экономики, а также несовершенством правовой базы в Российской Федерации. Поэтому улучшение методологии сбора и представления данных о государственных финансах несомненно положительно скажется на повышении эффективности бюджетно-налогового анализа и оценки эффективности влияния государства на российскую экономику в целом.

### **Литература**

1. Руководство по статистике государственных финансов, 2001 год, предварительный вариант, Международный Валютный Фонд

2. Руководство по статистике государственных финансов, 1986 год, Международный Валютный Фонд
3. Иванов Ю. Применение международных стандартов в российской статистике // Вопросы экономики, №3, 2001.

**Концепция дебиторского менеджмента**  
**Конярова Гульсина Кябировна**

*Ижевский государственный технический университет, Россия*

В литературе многие авторы рассматривают проблему управления дебиторской задолженностью как систему финансовых коэффициентов по состоянию её продуктивности, однако, в условиях растущей неплатежеспособности и неравномерного развития отечественных предприятий актуально встает вопрос о модернизации существующей системы управления.

Обязательства покупателей по экономическому содержанию выражаются в характеристике дебиторской задолженности поставщика товаров (работ, услуг), уровень формирования которой необходимо регулировать при осуществлении научно-обоснованной политики взимания нормальной и предотвращения образования просроченной дебиторской задолженности, а также создании нового инструментария в области управления и контроля за уровнем исполнения обязательств.

Формирование специальной области управления позволит привлечь внимание ученых и специалистов к решению проблем в этой отрасли знаний на качественно новом уровне методологии управления дебиторской задолженностью в направлении образования самостоятельного специального раздела финансового менеджмента — дебиторского менеджмента. Предлагаемое автором экономическое содержание можно выразить следующим определением: **дебиторский менеджмент** — это наука о способах эффективного управления дебиторской задолженностью предприятия с целью формирования оптимальных кредитных отношений с покупателями продукции (работ, услуг).

Отличительные особенности дебиторского менеджмента проявляются через механизм его функционирования. Объектами управления являются кредитная и инкассационная политики предприятия, финансовая стратегия формирования способов расчетов с покупателями. Субъектом управления дебиторской задолженностью должна выступать команда профессиональных специалистов.

В обобщенном виде предлагаемая автором концепция функционирования объекта дебиторского менеджмента предприятия позволяет проводить комплексный анализ и оценку дебиторской задолженности, а также способствует принятию обоснованных финансовых решений по формированию оптимальных кредитных отношений с покупателями.

В условиях реализации на практике концепция должна соответствовать: (1) адаптации стратегических целей предприятия в области управления дебиторской задолженностью к изменениям условий внешней среды, то есть обладать гибкостью и способностью быстро реагировать на меняющиеся требования рынка; (2) координации и интеграции оперативных и стратегических планов; (3) созданию системы обеспечения менеджеров информацией для различных уровней управления в оптимальных промежутках времени; (4) созданию системы контроля за исполнением планов, корректировке их содержания и сроков реализации; (5) адаптации организационной структуры управления предприятием с целью повышения эффективности ее функционирования.

Процесс управления представляет собой воздействие управляющей подсистемы на объект управления. Технология процесса управления конкретизируется в его функциях в соответствии с постановкой управленческих целей управляющей подсистемы, с учетом длительности и непрерывности протекания цикла погашения дебиторской задолженности, процесса её инкассирования и анализа реестра старения счетов дебиторов.



Внедрить концепцию дебиторного менеджмента на предприятии возможно посредством следующих этапов: ввести должность дебиторного менеджера (контроллера), разработать соответствующий инструментарий и внедрить его в практическую деятельность, упрочнить позиции управления дебиторской задолженностью с функционированием системы контроллинга и мониторинга.

### **Управленческий учет как перспективное направление развития систем управления предприятием**

*Лазарев Дмитрий Анатольевич*

*Казанский государственный финансово-экономический институт, Казахстан*

*E-mail: lazarev7@yandex.ru*

Особенностью развития бухгалтерского учета в современных условиях является его модификация в сложные системы управления предприятиями, важнейшей составной частью которых является управленческий учет.

Ведение управленческого учета на предприятиях в современных условиях представляет собой объективную необходимость, что диктуется требованиями бухгалтерского и налогового законодательства, а так же требованиями собственника к управленческой информации в рыночных условиях.

Ведение управленческого учета на базе автоматизированных средств обработки данных и современных программных продуктов в области бухгалтерского и управленческого учета является одним из основных условий, позволяющих руководству организации принимать правильные управленческие решения.

Необходимость применения методов управленческого учета диктуются динамикой развития отечественного законодательства в области налогов, бухгалтерского учета, МСФО.

Введенная с 1 января 2002 года система налогового и бухгалтерского учета на основе Нового плана счетов, в частности, предусматривает:

- Необходимость учета затрат на производство и реализацию продукции по элементам затрат
- Разделение затрат предприятия на прямые и косвенные
- Возможность относить общехозяйственные расходы организации на счета продаж общей суммой за период
- Возможность оценки остатков незавершенного производства и готовой продукции по плановым ценам (сокращенной себестоимости)

Это означает, что согласно требованиям законодательства предприятие обязано осуществлять учет затрат по элементам (материалы, заработная плата, отчисления на социальное страхование, амортизация, прочие) для чего в Новом плане счетов предусматриваются счета класса 30 (30 – 39).

Номенклатуру статей затрат по производственным счетам предприятие разрабатывает самостоятельно исходя из Учетной политики. Для этого предназначаются счета 20– 29.

Соответственно, концепция учета и калькулирования себестоимости претерпевает существенные изменения, которые обуславливают необходимость повышения аналитичности информации о структуре затрат в разрезе типов, мест формирования и носителей для целей управления закупками, производством и сбытом.

При постановке системы управленческого учета на предприятиях, как правило, решаются следующие важнейшие задачи:

- формирование полной себестоимости и на ее основе определение прибыли обеспечивает ведение рационального учета и контроль за уровнем затрат;
- формирование сокращенной себестоимости, на основе которой исчисляется маржинальный доход, в большей степени создает условия для подготовки управленческих решений благодаря возможностям показателя маржинального

дохода (определение наиболее эффективной отрасли производства внутри организации, составление оптимальной производственной программы, проведение анализа безубыточности и др.).

При внедрении системы управленческого учета необходимо решить следующие задачи:

- определение целей, которые при этом должны решаться;
- подготовка и принятие управленческих решений;
- установление уровня ответственности отдельных работников;
- текущий и последующий контроль за исполнением решений;
- учет полученных результатов;
- анализ отклонений;
- совершенствование текущего и последующего контроля.

Решение всех этих задач обеспечивает наиболее оптимальную систему принятия и реализации соответствующих управленческих решений на предприятиях.

Следовательно, основная задача управленческого учета — подготовка необходимой информации для принятия оптимальных управленческих решений по совершенствованию процесса производства и тем самым оптимизация самого процесса управления на предприятиях. Система управленческого учета создается для предоставления руководству предприятия достоверной оперативной информации о состоянии для принятия обоснованных управленческих решений.

В процессе функционирования системы управленческого учета обеспечивается «прозрачность» бизнеса, осуществляется реальный контроль и управление финансовыми потоками предприятия (или группы предприятий) на основе консолидированной внутренней отчетности с учетом применения различных финансовых схем.

### **Оптимизация налогообложения в условиях рыночной экономики**

*Магомедова Шарипат Абдулаевна*

*Дагестанский государственный университет, Россия*

*E-mail: Alklych@mail.ru*

Наиболее актуальными в настоящее время, в период становления и совершенствования системы налогообложения в РФ представляются вопросы, связанные с легализацией и одновременной оптимизацией налогообложения предприятий и организаций. Знание налогового законодательства позволяет грамотно подойти к решению данного вопроса. Налогоплательщикам предоставлены широкие возможности в решении вопросов минимизации налогового бремени, поэтому главной задачей остается изучение законодательства РФ и выбор направлений и методов оптимальных для конкретной организации и ее специфики деятельности.

Одним из основных документов, позволяющих налогоплательщику уменьшить налоговое бремя, является учетная политика. Учетная политика, отвечающая на все ниже перечисленные задачи, может стать реальным источником необходимой информации, который сможет оказать настоящую помощь организации: сделать бухгалтерский учет прозрачным и доступным в понимании, позволяющим осуществить анализ хозяйственной деятельности предприятия; создать оптимальную систему налогового учета; предусмотреть определенные направления минимизации налогов, не противоречащие действующему законодательству РФ.

Существует несколько методов уменьшения налоговых платежей, причем для каждого налога или группы налогов есть собственные методы их оптимизации.

Отмечу наиболее популярные способы оптимизации налога на прибыль: возможность применения наименьших налоговых ставок при изменении или диверсификации вида деятельности; увеличение затрат, включаемых в себестоимость производимой продукции (услуг); принятие к учету только реальных доходов, то есть таких, за счет которых и можно фактически уплатить налог на прибыль; создание резервов.

Оптимизация налога на добавленную стоимость заключается в том, чтобы, исходя из специфики расчета этого косвенного налога, необходимо по возможности большую сумму НДС предъявить к налоговому вычету из налоговых обязательств.

Методы минимизации налоговых платежей могут быть эффективно использованы на практике. В частности, ООО «Каспийгазпром» использует следующие схемы минимизации налога на прибыль:

- Заключает трудовые договора с сотрудниками. Трудовой договор может помочь уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль на те суммы, которые Кодекс (ст. 270) изначально запрещает признавать расходами, если они не предусмотрены трудовым договором: расходы на любые вознаграждения, предоставляемые руководству или работникам; расходы на бесплатное или льготное питание; расходы на оплату проезда к месту работы и обратно;
- Использует задатки вместо авансов. Если предприятие применяет метод начисления, замена авансов задатком позволит избежать налогообложение авансов до момента отгрузки. В случае использования кассового метода можно добиться гораздо более существенной отсрочки налога на прибыль;
- Использует амортизацию. Налоговый Кодекс позволяет уменьшить налоговую базу на сумму расходов на амортизацию амортизируемого имущества. Чем больше срок полезного использования амортизируемого имущества, тем больше амортизационные отчисления и меньше налог на прибыль;
- Избегает нормирования расходов для целей налогообложения. Ряд расходов НК позволяет учитывать для целей налогообложения налогом на прибыль в ограниченных нормах. При этом п. 41 ст. 264 позволяет эти же расходы, произведенные по договорам гражданско-правового характера с предпринимателями, признавать без ограничений.

Сокращать налоговую нагрузку можно и нужно, ибо налог является закрепленным законом изъятием, а не добровольным взносом. Но в то же время важно понимать, что налогообложение – это один из важных факторов развития и регулирования экономики.

### **Значение лимитов в осуществлении расходов бюджета**

*Магомедтагиров Мурад Мусаевич*

*Дагестанский государственный университет, Россия*

*E-mail: archo@dinet.ru*

В настоящее время проблема эффективности бюджетных расходов является одной из наиболее острых в вопросах государственного и муниципального управления. Ввиду большого разнообразия упомянутых расходов, а также существенного количества направлений их осуществления единой методологии расчёта существовать не может. В имеющейся ситуации целесообразно разделить состав бюджетных расходов на две группы: нормируемые и ненормируемые, что имеет место в существующей практике.

Как показывает опыт предшествующих лет, именно по ненормируемым расходам эффективность является низшей, т.к. вероятность нарушений или ошибок в данном случае многократно возрастает. С другой стороны, жёсткое следование лимитам также не может обеспечить требуемого распределения бюджетных ресурсов, и чем ниже уровень управления, тем выше индивидуальность каждого конкретного случая осуществления расходов. Кроме того, в ряде случаев применять нормирование невозможно в принципе.

Изложенное не означает, что необходимо отказаться от системы нормирования бюджетных расходов, такой шаг повлечёт бы многократное увеличение аппарата управления (что уже снижает среднюю эффективность бюджетного рубля), а также рост правонарушений в данной сфере (что вызывается неоправданно высокими полномочиями чиновников в таком случае). Нужно грамотно определить состав

нормируемых расходов, а затем на основе разработанных нормативов утвердить лимиты. Это обеспечит, с одной стороны, необходимую свободу маневра средствами бюджета, а с другой поможет снизить до минимума человеческий фактор в ошибках. Лимиты должны превышать расчётную потребность на 5-10%, т.к. учесть все форс-мажорные обстоятельства невозможно.

Состав нормируемых расходов может выглядеть следующим образом: заработная плата, коммунальные услуги, горюче-смазочные материалы, методическая литература, опекунские, канцелярские и хозяйственные товары, мягкий инвентарь и т.д. В последнее время усилился интерес органов власти к данному виду ограничения расходов. Так, в г.Махачкала на основании Постановлений главы администрации №1534 от 13.11.03 г. и 697 от 21.07.02 г. утверждены лимиты по потреблению коммунальных услуг и горюче-смазочных материалов бюджетными учреждениями. По потреблению газа и электроэнергии в разрезе городов и районов действуют лимиты, установленные Правительством РД.

По нашему мнению, нормативы для соответствующих видов расходов должны разрабатываться на основе следующих факторов: численность населения; уровень власти; половозрастной состав; плотность населения; цены на факторы производства; демографический состав населения; миграция; цены на факторы производства; земельные права; наличие статуса столицы; святыни; численность временно проживающих лиц; степень урбанизации; природная среда; экономические условия; стоимость этапов обучения; шкала предоставления услуг; проявления вандализма и уровень безопасности; лечение стационарных больных; лечение амбулаторных больных; число лиц, совершивших правонарушения и др.

Использование лимитов в процессе осуществления бюджетных расходов сопряжено с определёнными трудностями. Например, договорной характер оказания коммунальных услуг входит в противоречие с нормированием затрат на них, а в случае, когда получатель бюджетных средств не имеет собственных доходов, ведёт к неплатежам со всеми вытекающими последствиями. Устранить данную проблему можно путём совместной разработки лимитов с поставщиками соответствующих товаров и услуг. На следующем этапе необходимо заключение договоров на поставку указанных товаров и услуг в соответствии с утверждёнными нормами.

В большинстве случаев лимитирование расходов на поставку товаров и услуг неприменимо, т.к. законодатель не может оперативно приспосабливаться к изменению тарифов и цен. Таким образом, необходимо нормирование объёмов потребления товаров и услуг, несмотря на то, что это усложняет процесс расчёта трансферта конечного получателя бюджетных средств. К сожалению, в Республике Дагестан ситуация противоположная, что приводит в начальных периодах действия лимитов к переплатам, в конце – к недоимкам перед поставщиками услуг.

В ситуации с заработной платой и затратами на приобретение методической литературы косвенной формой нормирования является финансирование расходов исходя из штатного расписания. Что касается оплаты командировочных расходов, то действующие лимиты способствуют неэффективному использованию средств, т.к. на территории всей страны действуют единые нормы возмещения затрат на проживание. Следовательно, необходима дифференциация данного вида лимитов на основе тщательного изучения реальных цен в различных регионах.

Единственный вид расхода, по которому в г. Махачкала лимиты используются правильно и выполняют все свои функции — это ГСМ. Во многом этому способствует относительно однородный состав автомобилей в бюджетных учреждениях. В любом случае, наличие такой ситуации является признаком того, что лимитирование в принципе является реальным и действенным инструментом повышения эффективности бюджетных расходов.

**Особенности автодорожного строительства  
и их влияние на организацию учета затрат  
Нуркашева Нурсула Султанияровна**

*Казахского экономического университета им. Т. Рыскулова, Республика Казахстан*

*E-mail: sam\_zh@e-mails.ru*

Автомобильные дороги — важное звено общей транспортной системы любой страны. Уровень развития и технического состояния дорожной сети влияет на экономическое и социальное развитие страны.

Несоответствие параметров дорог размерам движения, уменьшение средней скорости повышает перевозок на 20-25 процентов. Большинство современных грузовых автомобилей и автобусов имеют нагрузки 8-10 т, но только четверть всех дорог с твердым покрытием рассчитана на такую нагрузку, в результате скорость фактического износа дорог более чем в 20 раз превышает установленный норматив и приводит к более частым капитальным ремонтам дорог. При плохих дорожных условиях эксплуатация машин обходится в 2,5–3,4 раза дороже, срок службы машины сокращается на 30 процентов, производительность автотранспорта падает в 2,5 раза, возрастает стоимость перевозок.

В рыночных условиях хозяйствования остро стоит проблема дифференциации и экономии затрат производства и содержания дорог с учетом местных условий. На сегодняшний день в Республике Казахстан наиболее слабо изучены вопросы нормирования объемов работ и затрат по содержанию дорог, распределения затрат во времени с учетом местных условий. Методы планирования затрат на строительство и содержание автомобильных дорог республиканского значения основаны на использовании средних затрат на один приведенный километр дороги. Применительно к дорогам общего пользования субъектов Республики Казахстан такой подход недостаточно достоверен, так как экономические решения принимаются зачастую по отдельным дорогам. Принятие таких решений требует учета конкретных характеристик дорог и условий эксплуатации. Новые экономические условия требуют пересмотра методов планирования, учета затрат и калькулирование себестоимости строительных и монтажных работ.

Каждый объект автодорожного строительства индивидуален, условия оформляются договором индивидуально с каждым заказчиком. В связи с этим индивидуальна и стоимость выполняемых работ.

Большая удаленность объектов строительства и малый объем выполняемых работ не выгоден для строительных организаций вследствие увеличения удельного веса затрат на транспортировку.

Одной из важнейших особенностей строительной деятельности является необходимость получения лицензий на производство определенных работ.

Дорожное строительство характеризуется рядом специфических особенностей, влияющих на организацию учета производственных затрат и калькулирование себестоимости. Определяющее значение для постановки бухгалтерского учета имеют линейное расположение продукции основного производства, однообразие выполняемых работ, преобладание в составе производственных процессов сравнительно ограниченного количества видов массовых однородных работ, поэтапное выполнение дорожных работ. Возведение объектов происходит на открытом воздухе и в неодинаковых природно-климатических условиях. Это требует различного уровня затрат на 1 км дорог.

Особый характер носит строительство искусственных сооружений (мостов, тоннелей и т.д.). В таких случаях целесообразнее применять пообъектный учет.

Линейный характер трассы накладывает на выбор объектов учета, их можно отнести к крупосерийному производству, для которого характерен попроцессный метод учета затрат и калькулирования себестоимости.

Линейная протяженность строительного объекта открывает широкий объем работ и позволяет вести их несколькими строительными подразделениями и организациями

одновременно по всей трассе. Это ускоряет строительство за счет интенсивной концентрации трудовых и материальных ресурсов на одном объекте. Однако в этом случае повышается частота передислокации подразделений строительства с объекта на объект, что требует дополнительных затрат. Кроме того, необходимо организовать учет фактической себестоимости всего участка дороги, что часто бывает затруднено вследствие выполнения работ различными дорожными организациями. Для ликвидации указанного недостатка целесообразно вменить в обязанности генподрядной организаций ведение такого учета путем сбора информации по статье «Работы, выполненные субподрядными организациями».

Строительство автомобильных дорог отличается также сложностью производственных связей. На строительной площадке одновременно могут работать общестроительные, специализированные, пусконаладочные и другие службы. Технологический процесс производства осуществляется под руководством ведущей строительной организации (генерального подрядчика). Он заключает договоры с заказчиками на выполнение всех работ, а затем для выполнения отдельных видов строительно-монтажных работ привлекает специализированные управления, которые выступают в роли субподрядчиков и ведет к формированию сложной системы их взаимоотношений, которая должна правильно отражаться в бухгалтерском учете.

#### **Литература**

1. Закон Р.К. «Об автомобильных дорогах» от 17.07.2001. №245-11.
2. Указ Президента Р.К. «О Государственной программе развития автодорожной отрасли Республики Казахстан на 2001-2008 годы» от 29.05.2001. № 726.
3. Близнеченко С.С. и др Принципы и методы совершенствования организации пропуска тяжеловесных и негабаритных грузов по эксплуатируемой сети автодорог // Транспорт: Наука, техника, управления, ВИНТИ. №5, 1996. С. 30–37.
4. Давыдович И.Е. Организация учета производственных затрат //Бухгалтерский учет, №7, 1990. С. 30.
5. Даримбетов Б. Политика управления дорожным хозяйством Казахстана: от количества к качеству // Саясат, №6, 2001. С. 23.
6. Друри К. Введение в управленческий учет. Пер с англ. М.: Аудит, 1998. С. 30.
7. Каринтаева А. Дороги: трудные времена позади //Деловой мир-Астана, 5. 2001. С. 32.
8. Иванов В. Торги – категория экономическая // Автомобильные дороги, №8, 1997. С. 18.
9. Масимов К. Транзитные перспективы //Деловой мир-Астана, №1, 2001. С. 7.
10. Повышение эффективности дорожного хозяйства / Е.Г. Ленский, О.Т. Батраков, Г.Е. Липский и др.- Киев: Будивэльник, 1998.

#### **Особенности взыскания налога за счет имущества налогоплательщика**

*Саидова К.Р., Багамаева Д.К.*

*Дагестанский государственный университет, Россия*

Одной из конституционных обязанностей каждого гражданина является обязанность платить законно установленные налоги и сборы. Неисполнение или ненадлежащее исполнение этой обязанности является основанием для направления налоговым органом налогоплательщику требования об уплате налога, начисления пени на сумму недоимки, а также применения мер принудительного исполнения обязанности по уплате налога.

К мерам принудительного исполнения обязанности по уплате налога Налоговый кодекс РФ относит:

- взыскание налога, сбора, а также пени за счет денежных средств, находящихся на счетах налогоплательщика (плательщика сборов) — организации или налогового агента-организации в банках (ст. 46 НК РФ);

- взыскание налога или сбора за счет иного имущества налогоплательщика-организации или налогового агента-организации (ст. 47 НК РФ);
- взыскание налога, сбора или пени за счет имущества налогоплательщика (плательщика сборов) — физического лица или налогового агента — физического лица (ст. 48 НК РФ). В случае неуплаты или неполной уплаты налога в установленный срок производится взыскание налога за счет денежных средств, находящихся на счетах налогоплательщика в банке, а также путем взыскания налога за счет иного имущества налогоплательщика.

Взыскание налога с организаций производится в бесспорном порядке, за исключением случаев, когда обязанность по уплате налога основана на изменении налоговым органом:

- юридической квалификации сделок, заключенных налогоплательщиком с третьими лицами;
- юридической квалификации статуса и характера деятельности налогоплательщика.

Арест имущества должника производится в соответствии со ст. 51 Закона об исполнительном производстве.

После наложения ареста на имущество должника судебным приставом-исполнителем производится его оценка по рыночным ценам, действующим на день исполнения постановления о взыскании налога за счет имущества, за исключением случаев, когда оценка производится по регулируемым ценам.

Порядок и условия хранения арестованного и изъятого имущества регулируются Положением о порядке и условиях хранения арестованного и изъятого имущества, утвержденным постановлением Правительства РФ от 07.07.98 № 723.

Дальнейшая реализация арестованного имущества происходит в соответствии со ст. 54 Закона об исполнительном производстве.

В соответствии со ст. 48 НК РФ в случае неисполнения физическим лицом в установленный срок обязанности по уплате налога налоговый орган вправе обратиться в суд с иском о взыскании налога за счет имущества.

Исковое заявление о взыскании налога за счет имущества физического лица подается в арбитражный суд или в суд общей юрисдикции. Исковое заявление может быть подано налоговым органом в соответствующий суд в течение шести месяцев после истечения срока исполнения требования об уплате налога.

Существует обязательная досудебная процедура, которую должны соблюдать представители налоговых органов. Неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанности по уплате налога является основанием для направления налоговым органом налогоплательщику требования об уплате налога. Лишь в случае невыполнения данного требования налоговый орган может обратиться в суд с иском к налогоплательщику (физическому лицу). При этом иск может быть предъявлен только в пределах сумм, указанных в требовании об уплате налога.

### **Актуальные вопросы учета и анализа финансовых результатов деятельности промышленных предприятий**

***Самохин Леонид Викторович***

*Донецкий национальный технический университет, Украина*

*E-mail: samokhin@ukrtop.com*

Анализ финансовых результатов в рыночных условиях приобретает стратегическое значение. На основании полученной по результатам анализа информации, собственники и потенциальные инвесторы делают вывод о целесообразности вкладывания средств в предприятие. Поэтому выявление и устранение проблем финансового анализа результатов деятельности предприятия является весьма актуальным.

Учитывая, что нераспределенная прибыль — элемент собственного капитала предприятия, можно говорить об ошибочности положительных тенденций по

наращиванию его величины, так как номинальная сумма прибыли (т.е. не обеспеченная реальными денежными средствами) фактически не может быть распределена. Собственный капитал предприятия — это разность между его активами и обязательствами. Величина и структура собственного капитала должна быть «зеркальным» отражением величины и структуры активов предприятия. Это утверждение базируется на том, что собственный капитал по своей природе — это совокупность собственных необоротных и оборотных активов предприятия, которые используются в его хозяйственной деятельности. Поэтому структуру активов предприятия необходимо четко связывать со структурой собственного капитала. А та часть активов, которая приходится на обязательства, должна четко соответствовать структуре этих обязательств (необоротные активы — долгосрочным обязательствам, а оборотные — краткосрочным). Только в этом случае можно говорить о соответствии показателя собственного капитала предприятия его экономической сущности.

Необходимо правильно подходить к анализу величины собственного капитала. Ошибочным можно считать утверждение, что чем больше величина собственного капитала предприятия, тем выше будет уровень прибыли. Величина собственного капитала предприятия не обуславливает уровень прибыли. Собственный капитал может быть довольно значительным, а предприятие будет работать с убытком. Если в структуре собственного капитала предприятия большая доля приходится на необоротные активы, то это может указывать на скрытую внутреннюю угрозу для предприятия. Дело в том, что стоимость основных фондов предприятия может существенно непроизводительно возрастать за счет применения неэффективного способа воспроизводства техники и экстенсивных методов производства. По этой причине в бездействующем состоянии может находиться 40–45% всего имеющегося производственного оборудования, наблюдаться развал материально-технической базы производства, расширение ремонтных служб предприятий, увеличение потерь рабочего времени, увеличение затрат на текущие и капитальные ремонты техники и себестоимости в целом [1].

При проведении анализа собственного капитала предприятия необходимо уделять внимание не только его стоимостной, но и технико-технологической структуре. Например, предприятие может иметь почти 100% собственного капитала (без привлечения заемных источников), а работать с низкой прибылью или убытком по причине низкого технико-технологического уровня используемого оборудования. В то же время, предприятие может привлечь заемные источники (например, арендовать новые и технически совершенные основные фонды) и работать с высокой рентабельностью. Поэтому определяющим является именно технико-технологический уровень используемого оборудования, а не его стоимостная величина.

Относительно анализа оборотных активов также можно высказать ряд возражений. Прослеживается положительное отношение ряда авторов к всемерному наращиванию оборотных активов и их удельного веса как в активе баланса, так и в собственном капитале. Это обусловлено стремлением сформировать у предприятия более или менее ликвидные активы, которые бы могли послужить средством платежа. Ошибка многих авторов состоит в том, что предприятие не может рассчитываться по своим долгам, например, производственными запасами и незавершенным производством, так как это послужит причиной остановки производственного цикла и, следовательно, дальнейшего банкротства.

В целом, относительно соотношения необоротных и оборотных активов можно отметить следующее. Предприятие должно само устанавливать для себя оптимальное соотношение между необоротными и оборотными активами, которое бы базировалось на углубленном анализе технологического процесса производства и технико-технологического уровня техники.

Таким образом, в теории и практике анализа финансовых результатов существует довольно много неурегулированных вопросов и противоречий, а научный подход к их



решению является основой для обеспечения достоверности данных бухгалтерского учета и объективности оценки результатов деятельности предприятия, а также принятия на этой основе оптимальных управленческих решений.

### **Литература**

1. Гавриленко В.А. Теория и методика экономического анализа производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий. Донецк, 1998. С.136

#### **Неплатежи как негативный фактор, влияющий на эффективность деятельности предприятия**

**Софронов Д.А.**

*Орловский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: sofronov@orel.ru*

Устойчивость и эффективность функционирования предприятия является основным критерием его успешной деятельности. Для достижения данной цели необходимо проводить анализ внешних и внутренних факторов, влияющих на работу экономического субъекта. Одним из таких факторов является фактор неплатежей.

Для оценки негативного влияния неплатежей возможно построения математической модели прогнозирования неплатежей, основанной на мониторинге текущих сделок с контрагентами, а так же на анализе результатов и построении на их основе стратегических планов, относительно взаимоотношений с тем или иным клиентом в будущем. Данная модель позволит предприятию не просто надеяться на работу правовой системы, призванной решать и регулировать взаимоотношения между кредитором и дебитором, но и прогнозировать данную ситуацию. Профилактика всегда дешевле, чем лечение.

Рассмотренная нами модель бумеранговых издержек, основанная на учете доли электроэнергии в стоимости сырья и услуг, потребленных энергопроизводящими компаниями, позволит не только охарактеризовать пороговые значения электротарифов, наметить пути развязки неплатежей, но и оптимизировать деятельность хозяйствующих субъектов на основании рационализации выбора контрагентов.

Большое количество необходимой для анализа информации, а так же трудоемкость процесса моделирования, построение модели отражающей влияние изменения затрат на один из элементов структуры себестоимости на объем неплатежей в рамках малого предприятия не является обязательным, но желательным. Для крупного предприятия, обладающего большим штатом персонала, данные расчеты не будут являться большой сложностью в плане механизма их проведения, но в плане получения достоверной информации положение крупного предприятия не является более выгодным. Структура малых предприятий отличаются большей мобильностью и способностью к восприятию меняющейся экономической обстановки, из чего следует, что крупные предприятия чаще всего способны провести данный анализ, но нет гарантий, что его результаты будут использованы в дальнейшем, и наоборот, использование данного метода могли бы воспринять малые предприятия, но они не всегда способны сделать это.

Проанализируем две ситуации возможные, в ходе проведения данного анализа.

Во-первых, данным предприятием может быть предприятие, производящее электроэнергию, тогда это исследование может напрямую помочь предприятию в решении его проблем, так как даст информацию о том, как повышение им цен для потребителей может в результате ударить по нему самому, как конечному потребителю определенного количества товаров, работ и услуг. Кроме того, предприятие может выстраивать круг своих поставщиков, исходя из наиболее оптимального варианта, обеспечивающего энергетическому предприятию наименьшую зависимость от своих же собственных повышений цен.

Проанализируем разность влияния на себестоимость готовой продукции различных элементов производственной цепочки включающей в себя угольную промышленность или использующую природный газ. Кроме того, в данное исследование необходимо добавить третий вариант цепочки, в котором газ или уголь замещен мазутом. Для этого найдем коэффициент влияния изменения доли затрат на электроэнергию на себестоимость продукции, используя следующую формулу:

$$K=(1+c_i)^n,$$

где  $K$  — искомый коэффициент,  $c$  — доля затрат на электроэнергию в  $i$ -ой отрасли, количество отраслей в производственной цепочке.

В результате получаем следующие результаты:  $K_{\text{уголь}}=1,32$ ;  $K_{\text{газ}}=1,3$ ;  $K_{\text{мазут}}=1,43$ .

Исходя из расчетов, полученных в ходе исследования, можно констатировать факт, что энергетическому предприятию гораздо более выгодно использовать газ, чем уголь или мазут.

Так как при использовании мазута в состав производственной цепочки включается еще один элемент, а именно к нефтедобычи прибавляется нефтепереработка в состав затрат которой так же входит электричество, которое как прямым, так и косвенным способом через производственную цепочку, так же будет оплачивать само энергетическое предприятие. Как видно из расчетов, представленных выше, рост коэффициента по сравнению с углем составил 8,3 %, соотношение с газом еще выше, а именно показатель мазута выше показателя газа на 10%. Это значит, что при прочих равных условиях конечная продукция произведенная с использованием электричества, выработанного из мазута, будет на 10% дороже такого же продукта произведенного с использованием электричества из газа

Данная информация может быть очень полезна для энергетической компании, так как она позволяет предугадать последствия повышения электротарифов для самого предприятия, что исходя из того факта, что электроэнергетика является главным дебитором и кредитором всей российской экономики очень важно.

Во-вторых, предприятием, использующим данный анализ, может быть и просто предприятие, не энергетической отрасли. Рассмотрим, при каких ситуациях данный экономический субъект может использовать представленный выше анализ. Использование данного метода возможно при формировании стратегических планов предприятия с исследованием возможных альтернативных поставщиков, используемого в производстве продукта.

Порядок использования можно определить, следующим образом. Допустим, существуют два возможных поставщика одинакового товара поставляющих его из двух разных точек, при этом расходы на доставку одинаковые, а, следовательно, и цена данного товара одинакова. Разница заключается только в производственном цикле данного продукта, именно, один поставщик поставляет его из региона, где используется электроэнергия, производимая с использованием угля, а другой из региона, где используется электроэнергия, вырабатываемая на гидроэлектростанциях. Отсюда возникает вопрос, какого поставщика рать, что бы обезопасить себя от проблем связанных с колебаниями тарифов?

Ответ следует из использованных уже цепочек производственного процесса, анализируя первый вариант, можно отметить, что он более зависим от колебания электротарифа, так как производственная цепочка является более длинной, чем в случае с гидроэлектростанцией. Следовательно, данному предприятию можно посоветовать использовать второго поставщика, так как колебания тарифов будет менее сказываться на продукте, при прочих равных условиях.

Как видно из данного примера использование представленного метода возможно и для простых, обычных предприятий, в качестве инструмента прогнозирования изменения затрат на тот или иной продукт, используемый в производстве, что в итоге повышает надежность экономического субъекта, так как ограждает его от возможных финансовых проблем в будущем.

## **Конвергенция российской системы бухгалтерского учета и системы международных стандартов бухгалтерского учета**

*Цветкова А.А.*

*Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Россия*

О перспективах применения МСФО в российских организациях начали говорить еще в начале 90-х годов XX в. в связи с либерализацией внешней торговли и крупных акционерных обществ в результате приватизации государственной собственности. Составление отчетности по МСФО или по ГААП США для таких организаций было вынужденной мерой, поскольку иначе они не могли выйти со своими ценными бумагами на мировые фондовые рынки.

Поэтому встал вопрос о целесообразности применения международного бухгалтерского учета в российских организациях и о пределах такого применения. Часть российских организаций переросла в транснациональные корпорации. Именно для них применение МСФО стало необходимым. Другие организации, прежде всего открытые акционерные общества, обязанные составлять публичную бухгалтерскую отчетность, уже не могли ограничиться прежними методическими подходами к бухгалтерскому учету.

Российское правительство в 1998 г. приняло программу реорганизации бухгалтерского учета, его приближения к методике, принятой МСФО. Правительственная программа реформирования бухгалтерского учета в Российской Федерации предусматривает приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и МСФО. Большинству российских организаций применение такой сложной системы, как МСФО, в полном объеме не требуется. По оценкам специалистов, имеется около 4 тысяч компаний, которым действительно нужно применять МСФО в полном объеме.

В январе 2003 г. Правительство РФ вновь вернулось к рассмотрению вопроса о внедрении МСФО в российских организациях. На заседании высказывались крайние точки зрения, вплоть до предложения перевести бухгалтерский учет всех российских организаций на МСФО. Высказывалось пожелание устранить Минфин России и другие государственные учреждения от решения проблем МСФО.

Применению МСФО препятствует политика налоговых органов в отношении бухгалтерского учета и отчетности. Подчиняя формирование бухгалтерской информации специфическим правилам и требованиям налогового законодательства, мы получаем односторонне ориентированную бухгалтерскую отчетность.

Концепция применения МСФО в Российской Федерации в очередной раз была рассмотрена в марте 2003 г. на расширенном совещании в Минэкономразвития России. Были рассмотрены основы концепции, выдвигаемой данным министерством. Концепция предусматривает постепенный переход в течение 7—9 лет всех российских организаций на ведение бухгалтерского учета по МСФО, названы и сроки для отдельных категорий организаций. Принцип добровольности, рекомендуемый Комитетом по МСФО, отвергается. В переходный период предлагается объявить мораторий на разработку новых ПБУ, а из уже утвержденных оставить для руководства только 8 основных. Для руководства бухгалтерским учетом, координации работ по применению МСФО предлагается учредить Национальный совет из представителей российских листинговых компаний, профессиональных объединений бухгалтеров и аудиторов, органов государственной власти. Участие научных работников и специалистов не предполагается. Национальный совет — общественная саморегулирующаяся организация, он наделяется определенными директивными функциями, которые ранее осуществлялись государственными органами. Было принято решение с 1 января 2004 года обязать кредитно-финансовые учреждения составлять консолидированную бухгалтерскую отчетность по международным стандартам.

Весьма болезненный процесс трансформации бухгалтерского учёта в соответствии с требованиями рыночной экономики потребовал прежде всего изменения отношения к

профессии бухгалтера. Бухгалтер, ранее являвшийся одной из самых незаметных фигур, превращается в незаменимого советника руководителей предприятия, осваивая совершенно новые функции (такие как финансовый менеджмент, налоговое планирование и др.). Чрезвычайно важно, чтобы реформа продолжалась достигнутым темпами и приобретала законченный характер. Это особенно касается законодательной базы бухгалтерского учёта, где нужно решить одну из самых застарелых болезней регулирования учёта в России — бесконечный поток текущих инструкций, писем, указаний, которые нередко противоречат друг другу. В числе ещё одного из перспективных направлений реформы следует выделить необходимость более широко участия бизнеса в разработке новых стандартов учёта, что может быть достигнуто путём более активного вовлечения в процесс адаптации международных стандартов профессиональных объединений бухгалтеров. Тем не менее, реформа будет реально закончена лишь, когда каждый бухгалтер будет профессионально владеть основами МСФО, а руководители компаний — действительно заинтересованы в предоставлении достоверной и объективной информации.

## **ФИНАНСЫ**

### **Универсальный подход к определению экономических категорий: категория «инвестиции»**

***Аларин Алексей Александрович***

*Оренбургский государственный университет, Россия*

*E-mail: maximiliano@mail.ru*

В экономической литературе существует более одного десятка различных определений экономической категории «инвестиции». В их числе заслуживают внимания определения, предложенные Абалкиным Л.И. [1], Гитманом Л.Дж. [2], Сергеевым И.В. [3], Шереметом В.В. [4], Ендовицким Д. [5], Булатовым А.С. [6], Рейнгольд Е.А. [7] и некоторыми другими авторами. Однако, на наш взгляд, не одно из этих определений не является качественно разработанным, корректным и высоко действенным в применении, как в теории, так и на практике.

Многие определения инвестиций страдают такими недостатками, как:

- не отражают общие и специфические признаки;
- не показывают явления действительности и их взаимосвязи, неотъемлемо присущие инвестициям. К их числу можно отнести: формирование и другие составляющие динамики ресурсов участвующих в инвестициях; субъекты инвестиций; объект инвестиций; мотивационная основа инвестиций; условия инвестиций; экономические отношения, составляющие инвестиции, и другие;
- сужают границы вариации качественного и количественного содержания элементов инвестиций;
- ограничивают сферу функционирования инвестиций;
- узко трактуют категорию «инвестиции», которая, как правило, сводится, либо к пониманию инвестиций как денег или других стоимостных ценностей, либо к процессу движения материальных и нематериальных благ и т.д.;
- широкая трактовка категории «инвестиции». Так в соответствии с позицией некоторых авторов к инвестициям можно отнести ряд явлений, не состоящих инвестициями.

В решение проблемы отсутствия качественно разработанного определения экономической категории «инвестиции» можно предложить универсальный подход к определению экономических категорий. Этот подход основан на двух базисных принципах: системности и рассмотрения основополагающей или первичной сущности явления. Оба принципа имеют оригинальное содержание и взаимоувязанную, высокую действенность в универсальном подходе.

Универсальный подход к определению экономических категорий может быть реализован в рамках различных направлений экономической мысли. Предложенный подход усилен результатами исследования эволюции экономических категорий и поэтапной методикой определения экономической категории (разработана на основе методологии диалектической логики). Использование данного подхода позволяет качественно разработать определения различных экономических категорий, возможных к корректному и эффективному применению в экономической науке и широкой практике.

Применение универсального подхода на базе методологии диалектической логики в анализе инвестиционных отношений позволило сформулировать понятие «инвестиции» в следующей редакции.

Инвестиции — это совокупность явлений и экономических отношений по поводу явлений: во-первых, формирования инвестиционного ресурса у инвестора, во-вторых, передачи (вложения) инвестиционного ресурса от инвестора в дело, на условиях возвратности инвестиционного ресурса или его стоимостного эквивалента из дела, получения дополнительного положительного эффекта и других возможных условиях, осуществляемое (дело) выполнением с использованием инвестиционного ресурса действий, посредством которых и планируется возврат инвестиционного ресурса или его стоимостного эквивалента из дела и получение дополнительного положительного эффекта, и, в-третьих, возвратности инвестиционного ресурса или его стоимостного эквивалента из дела инвестору и получения инвестором дополнительного положительного эффекта.

Данное определение не страдает названными выше недостатками, присутствующими у различных авторов. Оно позволяет безошибочно отличать инвестиции от других экономических понятий и явлений. Даёт ясность в понимании и применении понятия «инвестиции» на практике.

#### **Литература**

1. Экономическая энциклопедия / Научн.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л.И. Абалкин. М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999. С. 221
2. Гитман Л. Дж., Джонк М.Д., Основы инвестирования. Пер. с англ. М.: Дело, 1999.
3. Сергеев И.В., Веретенникова И.И., Организация и планирование инвестиций: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2000. С. 5.
4. Шеремет В.В., Павлюченко В.М., Шапиро В.Д. и др., Управление инвестициями: В 2-х т. М.: Высшая школа, 1998, т.1. С. 54.
5. Ендовицкий Д. Понятийный аппарат при анализе долгосрочных инвестиций // Аудитор, 1999, №5. С. 38–43.
6. Экономика: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Булатова А.С.. М.: Юристъ, 2001. С. 248.
7. Рейнгольд Е.А. Категория «инвестиции» в процессе смены экономической парадигмы // Экономическая теория на пороге XXI века–3 / Под. ред. Осипова Ю.М., Зотовой Е.С. М.: Юристъ, 2000. С. 294–305.

#### **Размещение АДР на мировых рынках капитала**

*Албогачиев А.М.*

*Академия государственной службы при Президенте РФ, Россия*

Присвоение инвестиционного рейтинга агентством Moody'S в октябре 2003г. привлечет дополнительный интерес иностранных инвесторов к российскому рынку.

Необходимо отметить коррелирующий момент отечественного фондового рынка с развитыми западными. В текущий бурный период подъема российского рынка это взаимосвязь может быть недооценена, но в перспективе важно знать причины такой зависимости.

Выпуск и обращение АДР российских эмитентов на западных фондовых площадках имеет различные последствия. С одной стороны, он повышает интерес

иностранных инвесторов к отечественному рынку, для многих из которых инвестирование напрямую в российские фондовые ценности связано с жесткими лимитами. Размещение АДР позволяет российским эмитентам включиться в мировой рынок капитала, позволяет привлекать средства от размещения своих долевых бумаг на самом емком американском фондовом рынке. С другой стороны, рост рынка приводит к уходу торговой активности на западные рынки, где отечественный регулятор теряет реально рычаги воздействия на участников рынка. Это может создавать, при условии роста доли рынка АДР, дополнительные источники волатильности на отечественном рынке акций. Примером может послужить падение курсовой стоимости обыкновенных акций Татнефти на ММВБ с 19 по 21 июня 2003г. более чем на 20%. Причиной падения послужили слухи о возможном исключении бумаг из листинга на Нью-Йоркской фондовой бирже. С принятием в июле 2002 г. закона Сарбенса-Оксли из листинга биржи исключаются акции тех корпораций, в совете директоров которых отсутствуют независимые директора. Танефть как раз относится к такой компании.

Совершенно логично, чтобы регулятор ограничивал и регламентировал вывод ценных бумаг российских эмитентов на зарубежные фондовые рынки. Посредством этого решаются две задачи первое это повышается репутация отечественного эмитента на международных торговых площадках и вторая не менее важная задача отсекаются источники волатильности развивающегося фондового рынка России.

### **Организация безналичных расчетов в рыночной экономике**

*Амираниева Д.М.*

*Дагестанский государственный университет, Россия*

Необходимо совершенствовать организационные принципы осуществления безналичных расчетов, прежде всего, усилить целостный системный контроль за своевременностью и качеством проведения расчетов со стороны Центрального Банка, Министерства финансов, налоговых и правоохранительных органов.

Как известно, по сравнению с другими формами безналичных расчетов платежные поручения имеют ряд несомненных преимуществ. Они обеспечивают относительно простой и быстрый документооборот, ускоряют движение денежных средств, дают возможность плательщику предварительно проверять качество оплачиваемых товаров, использовать платежные поручения при нетоварных платежах.

В связи с этим основными направлениями совершенствования расчетов с применением электронных платежных документов, по нашему мнению, могут являться:

- электронно-платежные документы полного формата;
- электронно-платежные документы сокращенного формата.

В 2000–2003 гг. доля электронно-платежных документов сокращенного формата, переданных в Банк России по каналам связи или на магнитных носителях была на уровне около 80%, что не удовлетворяет требования всех клиентов, особенно предприятий малого бизнеса. На наш взгляд, введение в России общенационального чекового обращения способствовало бы ускорению расчетов и прежде всего в среде многочисленных малых и средних предприятий.

### **Система страхования вкладов как фактор экономического роста**

*Андреанова Надежда Михайловна*

*Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, Россия*

*E-mail: nma28@mail.ru*

Экономический рост определяется множеством различных факторов, посредством которых можно воздействовать на его темпы. В рамках проводимого исследования особо следует выделить такой фактор экономического роста, как расширение возможностей получения кредитов.

Расширение возможностей получения кредитов предполагает, прежде всего, развитие финансового сектора. При этом одним из институтов финансового сектора, призванных стимулировать увеличение сбережений и повышение экономического роста, по мнению некоторых специалистов, является система депозитного страхования.

В России введение системы депозитного страхования в настоящее время наконец-то приобрело реальные перспективы: в конце 2003 года был принят Закон «О страховании вкладов граждан в российских банках». В связи с этим представляется целесообразным определить, какое влияние введение системы депозитного страхования может оказать на экономику нашей страны, в том числе и на темпы экономического роста.

Исследование показывает, что для стран с развитой экономикой и устойчивой финансовой системой направление вектора связи между темпами экономического роста и наличием страхования депозитов может и не играть существенной роли. А вот для стран с ослабленной национальной экономикой, с финансовой системой, для которой характерны кризисные тенденции, направление вектора связи между темпами экономического роста и наличием страхования депозитов скорее всего будет отрицательным.

### **Российский рынок корпоративных облигаций: проблемы и перспективы развития** *Ахтямов Булат Рифович*

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

*E-mail: bulat18@mail.ru*

С начала 90-х гг. на страницах научных журналов и СМИ развернулась широкая дискуссия о способах привлечения инвестиций в российские компании. В качестве основной альтернативы рассматривался российский рынок акций. Однако к началу 2004 г. российский рынок акций явно не справился с основной своей функцией: перелив капитала в реальный сектор экономики. На российских биржах было осуществлено лишь два IPO (Initial Public Offering), а объем привлеченных средств составил менее 100 млн. долл. Тем временем, российский рынок корпоративных облигаций позволил привлечь предприятиям более 5 млрд. долл.

Чем же привлекает рынок облигационных заимствований отечественные компании? Прежде всего, это возможность формирования публичной кредитной истории. А это в свою очередь обуславливает снижение стоимости заимствования денежных средств при следующих выпусках за счет формирования репутации добросовестного заемщика. Кроме того, выпуск облигаций в отличие от банковского кредита позволяет расширять круг инвесторов, что способствует повышению финансовой устойчивости компании.

Несмотря на очевидную необходимость развития рынка корпоративных облигаций, в России он начался формироваться лишь после финансового кризиса 1998 г. Каждый год темпы роста рынка позволяли аналитикам говорить о буме рынка: к примеру, в 2003 г. рынок вырос на 47 %. На основной биржевой площадке, Московской Межбанковской Валютной Бирже (ММВБ), обращается более 170 займов на сумму около 160 млрд. руб.

У российского рынка корпоративных облигаций, как и любого другого нарождающегося рынка, существует проблема целевых индикаторов. На рынке не было ни одного классического дефолта, что порождает проблемы корректных рейтинговых оценок. Классический ценовой ориентир – доходность государственных облигаций в силу снижающейся ликвидности рынка ГКО-ОФЗ не служит для инвесторов показательным уровнем доходности по корпоративным облигациям.

Существуют и структурные проблемы. Из круга потенциальных институциональных инвесторов: банков, паевых инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов, страховых компаний более 70% рынка занимают московские банки. В результате возникает несоответствие: только 16% банковских пассивов имеет срочность свыше одного года, в то время как доля

негосударственных облигаций аналогичной срочности по стоимостному объему превышает 70%. Как следствие доминирования банков как основных инвесторов банковская рублевая ликвидность является одним из ключевых факторов ценообразования на первичном рынке корпоративных облигаций.

Все вышеуказанные проблемы требуют внимания не только профессиональных участников рынка ценных бумаг, но и государственных органов. Однако государство должно не только регулировать, создавать законодательную базу рынка, но и способствовать активному выходу предприятий на рынок корпоративных облигаций. Преимущества облигационного рынка как для компаний, так и для реализации перелива капитала в реальный сектор экономики имеют все основания для того, чтобы быть инвестиционной основой промышленной политики государства. В настоящее время возникла задача создания механизма эффективной поддержки предприятий г. Москвы в рамках реализации постановления Правительства Москвы № 152-ПП от 5 марта 2002 г. «О создании Фонда инвестиционного развития регионов Центрального федерального округа Российской Федерации». В заключительной части доклада будет рассмотрена возможная схема участия государства в поддержке предприятий в процессе выхода на рынок корпоративных облигаций.

### **Литература**

1. Ахтямов Б.Р. Развитие рынка корпоративных облигаций в России // Акция, 2001, №10.
2. Ахтямов Б.Р. Корпоративные облигации в России: бум, который ждали // Акция, 2002, №4.
3. Ахтямов Б.Р. Стратегии корпораций на рынке облигаций // Акция, 2002, №7.
4. Евтушенков В.П. Промполитика: проекты важнее денег // Ведомости, 13.11.2003.
5. Евтушенков В.П. Промполитика: проекты выберет рынок // Ведомости, 27.11.2003.

### **Методы оценки кредитного риска в коммерческих банках**

*Бабашова Сакина Иса кызы*

*Национальная Академия наук Азербайджана, Институт кибернетики, Республика*

*Азербайджан*

*E-mail: sakina@rambler.ru*

Кредитный риск можно рассматривать как самый крупный риск, присущий банковской деятельности. Каждая кредитная организация сама определяет, какими методами пользоваться, но мировой опыт показывает, что основанные на математических моделях системы являются более действенными и надежными. Одними из таких моделей оценки кредитного риска, использующих математические алгоритмы, являются модели бальной (рейтинговой) оценки и прогнозирования банкротства.

В рейтинговых моделях происходит оценка рейтинга заемщика в баллах. Вычисленная в модели рейтинговая оценка сверяется с заранее установленным пороговым значением из банка значения (критическим значением). Если полученный заемщиком рейтинг ниже критического, то такому заемщику в кредите будет отказано. Если же его оценка удовлетворяет установленным нормативам, то его кредитная заявка будет удовлетворена.

Прогнозные модели базируются на статистических методах, наиболее распространенным из которых является множественный дискриминантный анализ (МДА), известный также как «кластерный анализ». Наиболее известными моделями МДА являются: пятифакторная модель Альтмана, модель Фулмера, модель оценки вероятности банкротств М.А. Федотовой.

Для классификации кредитов используется также модель САКТ, которая расшифровывается как «классификационные и регрессионные деревья».

Используя математические методы при управлении кредитами, необходимо иметь в виду, что это сложный процесс, в котором важны как человеческие отношения между



сторонами, так и понимание технических аспектов, математические же модели не учитывают роли межличностных отношений. Недостатком классификационных моделей является переоценка роли количественных показателей, сравнительная громоздкость.

**Инновационный взгляд на моделирование инвестиционных портфелей  
в условиях периодической неэффективности российского фондового рынка**  
*Белоглазов Арсений Анатольевич, Коробов Николай Федорович*

*Тюменский государственный университет, Россия*  
*E-mail: rg11@km.ru*

Быстрый рост количественных показателей отечественной индустрии по предоставлению услуг управления портфелем ценных бумаг не является определяющим фактором повышения качества таких услуг. ПИФы, ОФБУ, ФДУ или прямое доверительное управление — за последние 2–3 года новые желающие взять на себя заботы клиентов по принятию инвестиционных решений появляются чуть ли не каждый месяц. Между тем от того, насколько эффективно они будут эти решения принимать, напрямую будет зависеть успех выполнения РЦБ своей главной задачи по трансформации незадействованных капиталов в инвестиции.

Необходимость проведения исследований в этой сфере усиливается и тем фактом, что с 2003 г. отечественные управляющие получили доступ к «пенсионным» накоплениям 40 000 000 россиян — а это социальный заказ принципиально иного качественного уровня с точки зрения требуемого соотношения доходности и риска.

Анализ деятельности управляющих компаний указывает на существование недопустимо высокого (в т.ч. и с точки зрения специфических требований к сохранности пенсионных накоплений) риска резкого падения стоимости управляемых портфелей.

Качественное исследование выявило в качестве причины высоких рисков использование абсолютным большинством управляющих пассивной стратегии современной модели управления портфелей — «купи и держи».

Изучение среды возможного эффективного функционирования такой модели на примере зарубежных фондовых рынков прямо указывает на периодически возникающую нерациональность ее использования, вследствие того, что степень эффективности самих рынков является динамичной величиной. Данный вывод позволил считать обоснованным предположение о возможности существования более эффективных моделей активного управления портфелем.

**Литература**

1. Винс Р. Методы анализа риска для трейдеров и портфельных менеджеров. М: Альпина 2001.
2. Кац Дж.О, МакКормик Д.Л. Энциклопедия торговых стратегий . М: Альпина 2002
3. Шарп У., Александер Г.Ю, Бэйли Дж. Инвестиции. М.: Инфра-М, 1999.
5. Duffy D., Marshall D. Whither the Stock Market? // Essays on Issues, The Federal Reserve Bank of Chicago, 1998. № 132. August.
6. Ferris J. Index Bomb: A Popular Investment Theory Knocks Markets Out of Whack // The Street.com, 2000. 22 nd July.
7. Goetzmann W., Massa M. Index Funds and Stock Market Growth // NBER Working Paper, 1999. March № 7033. P. 28.

**Современное состояние и тенденции развития интернет-банкинга  
в Ставропольском крае**

*Бурый Андрей Владимирович, Дегтярев Антон Сергеевич*

*Ставропольский государственный университет, Россия*

В настоящее время повсеместное использование информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) уже является de facto. В Ставропольском крае,

который занимает одно из лидирующих мест по протяженности оптоволоконного кабеля, в настоящее время банки не предоставляют различных сетевых услуг. Хотя, по итогам проведенного авторами в конце 2003 — начале 2004 года социологического опроса установлено, что услугами глобальной сети пользуется примерно 75% трудоспособного населения. Этот показатель характеризует край как очень перспективный для развития подобного рода услуг. Элементарная услуга информирования клиента банка о состоянии счета через виртуальное пространство окажет значительно больший эффект по привлечению новых клиентов, чем дорогостоящая PR компания.

Основываясь на данных социологического опроса, можно утверждать, что уже более четверти населения пользуются такими электронными платежными системами как, WebMoney, CyberPlat и т.п. и 44% опрошенных планируют воспользоваться данными сервисами. Особенно если учесть, что 64% населения не знают ни про электронные платежные системы, ни про возможность предоставления банками услуг через Интернет, то через информирование населения возможно расширение названных услуг и усиление позиций финансово-кредитных учреждений реализовавших подобные технологии. Для Ставропольского края это особенно актуально, учитывая резкое увеличение количества банков и обострение конкуренции между ними.

На территории края работают более 300 организаций и около 30 частных предпринимателей, использующих выделенную линию (DSL модемы) для выхода в глобальную сеть. Это дает возможности и перспективы использования business-to-business технологии.

В регионе, несмотря на развитые коммуникации, существует целый комплекс проблем, которые необходимо решать. Ключевым вопросом является проблема ресурсов: люди, оборудование, системное и прикладное программное обеспечение, информация. В Ставропольском крае практически отсутствуют специалисты высшей квалификации со знанием современных стандартов (CobIT, ITIL, ISO9000 и т.д.) и нет образовательных учреждений, которые проводили бы подготовку специалистов высшей квалификации в данной области. Сейчас автоматизация банков по факту сводится лишь к покупке нового оборудования и программного обеспечению, не затрагивая организацию бизнес-процессов. Таким образом, сложилась ситуация, когда в кредитных учреждениях работают только «электронщики», то есть люди которые занимаются аппаратной частью вычислительной техники, и системные администраторы, которые занимаются программным обеспечением и администрированием сетей. Но это только исполнители ИКТ. Необходимы настоящие профессионалы в области IT-менеджмента, которые сочетали бы в себе и технические знания современных компьютерных технологий и экономические знания для анализа эффективности и целесообразности проводимых изменений в информатизации организации.

Не менее серьезной проблемой является неуверенность топ-менеджеров в безопасности проводимых операций в глобальной сети. Поскольку высшее руководство банков, как правило, обладает только экономическими знаниями, поэтому крайне важно образовательным учреждениям совместно с администрацией края проводить обучающие семинары, конференции, симпозиумы по безопасности ведения электронного бизнеса для высшего руководства.

**Кредитный потенциал коммерческого банка**  
**Галстян Армен Шагенович, Княжев Николай Сергеевич**  
*Ставропольский государственный университет, Россия*  
*E-mail: armen83@rambler.ru*

Развитие кредитного потенциала в Северо-Кавказском регионе наиболее перспективно в республиках, граничащих со Ставропольским краем в силу слабого развития кредитования.

К настоящему времени в Северо-Кавказском Банке Сбербанка России годовой объем чистой прибыли превысил утвержденный контрольный показатель на 43%. Собственный капитал банка увеличился почти на треть и достиг 2,7 млрд. руб. На 47,6% возросла ресурсная база банка. Удалось добиться заметных результатов и в решении задачи наращивания кредитного портфеля, который был увеличен за год на 92%.

Одновременно с ростом кредитного портфеля улучшено его качество. Уровень кредитного риска снизился за год с 12% до 4,5%, а удельный вес просроченной задолженности в ссудной — с 6,9% до 3%. Можно признать успешными усилия банка по расширению присутствия на основных сегментах рынка на большинстве финансовых площадок региона. Так, доля банка на рынке привлечения средств юридических лиц (без ценных бумаг) возросла, по сравнению с началом года, на 15 процентных пунктов, а доля на рынке кредитования юридических лиц - на 18 процентных пунктов (с 25% до 43%).

В работе с населением результаты Сбербанка оказались более скромными. Доля на рынке кредитования населения возросла за год на 5 процентных пунктов — с 67% до 72%, а вот небольшую долю на рынке вкладов населения Сбербанк потерял: если на начало 2002 года она составляла 91,7%, то на 1 января 2003 г. сократилась до 90,5%. Остатки ссудной задолженности в среднем должны возрасти на 19,9% (за 2002 г. они возросли на 92%).

Очень сложный комплекс задач стоит перед кредитующими подразделениями. Все предыдущие годы Сбербанк стремился к максимальному наращиванию кредитного портфеля. В сегодняшних же условиях, когда Сбербанк России в стратегии бизнес-планирования сменил количественные приоритеты на качественные, у него появилась возможность уделить должное внимание качеству портфеля и обслуживания клиентов квалифицированными менеджерами. Кроме того, видится необходимым разработка и реализация комплекса мер по ускорению режима рассмотрения кредитных заявок.

В качестве главной задачи на этом направлении должно стать поддержание на планируемом уровне доходности и рентабельности работающих активов за счет снижения степени влияния на эффективность рыночных рисков, в том числе кредитного, валютного и процентного. Важно полностью исключить риск потерь процентной маржи за счет диверсификации деятельности и обеспечить повышение эффективности на всех востребованных рынком направлениях. Это не значит, что надо отказаться от привлечения дорогостоящих ресурсов населения и юридических лиц: Сбербанк должен проводить комплексную политику по их привлечению и размещению, учитывающую и значимость клиента для банка в целом, и уровень доходности, и сроки проведения операций.

Еще одним рычагом, направленным на рост эффективности работы банка, на наш взгляд, является доведение плановых заданий по приросту среднедневных остатков на текущих, расчетных и бюджетных счетах юридических лиц.

### **Проблемы коммерческой оценки инвестиционных проектов российскими банками (на примере АБ «Газпромбанк» (ЗАО) в г. Томске)**

*Галямов Руслан Юсупович*

*Томский государственный университет, Россия*

*E-mail: ruslan11@mail.tomsknet.ru*

Особенностью российской экономики в настоящее время является огромное количество предприятий, нуждающихся в модернизации. По мнению экспертов, на замену активной части основного капитала с учетом одного только физического износа (без учета морального) требуется около 350 млрд. долларов [4]. Относительная стабилизация экономической ситуации в стране делает возможным активное развитие нового для России вида банковских услуг — инвестиционного кредитования. И если в такой ситуации предприятие может грамотно и обоснованно доказать банку необходимость финансирования собственного проекта, касающегося технического

перевооружения и расширения производства, то его шансы на подписание кредитного договора резко возрастут. Однако аналитики в последнее время все чаще говорят о накоплении в банковском секторе «плохих кредитов», что может породить проблемы в будущем. В этой связи актуальным представляется, с одной стороны, выявление и изучение проблем, связанных с корректной подготовкой информации для различного рода инвестиционных проектов, и, с другой стороны, анализ ошибок, допускаемых кредитными инспекторами при их оценке.

Практика инвестиционного кредитования АБ «Газпромбанк» (ЗАО) в г. Томске свидетельствует о том, что ценность результатов коммерческой оценки в равной степени зависит от полноты и достоверности исходных данных и от корректности методов, использованных кредитным инспектором при анализе.

В нашей стране фактически отсутствуют единые государственные стандарты оценки эффективности инвестиционных проектов. В соответствии с Методическими рекомендациями, утвержденными Постановлением Правительства РФ, эффективность инвестиционного проекта оценивается в отрыве от текущей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, реализующего данный проект. Это идеализирует инвестиционный процесс и искажает информацию, необходимую для принятия банком решения о финансировании [1]. Частично решить проблему корректности методики, применяемой для анализа инвестиционного проекта, может стандартизация в банке методов оценки инвестиций (так, например, АБ «Газпромбанк» (ЗАО) разработал Порядок организации инвестиционного кредитования в своих филиалах). Это, во-первых, позволит уменьшить влияние уровня компетентности кредитного инспектора на качество анализа, во-вторых, обеспечит сопоставимость показателей финансовой состоятельности и эффективности для различных проектов (что немаловажно при формировании инвестиционного портфеля банка). Проблема «исходных данных для анализа» однозначного и простого решения не имеет.

Поскольку основным источником информации об инвестиционном проекте на этапе оценки его эффективности выступает бизнес-план, то к качеству именно этого документа банк должен относиться со всей серьезностью. Увы, но до сих пор качество предлагаемых потенциальными заемщиками бизнес-планов зачастую оставляет желать лучшего. Нередко кредитному инспектору, производящему коммерческую оценку проекта, приходится самостоятельно осуществлять полное маркетинговое исследование какого-то узкого сегмента конкретного рынка. Как избежать связанных с этим потерь рабочего времени специалиста — кредитного инспектора?

Можно выделить три способа решения этой задачи: привлечение либо узкоквалифицированных специалистов, либо сторонней маркетинговой организации, либо компании-посредника. Для банка первый вариант является неприемлемым, поскольку привлечение профессиональных работников возможно лишь при высоком уровне оплаты труда. Да и потребность в их труде есть только на начальной стадии проекта. Второй вариант — это проведение исследований сторонней организацией, оказывающей маркетинговые или консалтинговые услуги. Третий путь — работа с компанией-посредником, которая профессионально занимается составлением бизнес-планов. При этом стоимость такой услуги зависит непосредственно от трудоемкости конкретного бизнес-плана и от сопряженных с ним сложностей. Компания-посредник может стать финансовым агентом банка и/или заемщика по инвестиционному проекту. Возможно также, что такой финансовый агент может участвовать в управлении инвестиционным объектом. В г. Томске эта ниша пока практически не заполнена, а бизнес-план «за 100\$», подготовленный неспециалистом и наспех — не годится банку, оценивающему многомиллионный проект.

#### Литература

1. Гаевский В. Финансирование экономики — ниша отечественных банков // <http://www.bdm.ru/arhiv/2000/03/8-10.html>, 2000, 10 марта
2. Герасимов А. Основные принципы инвестиционного кредитования российских банков

// <http://archive.expert.ru/oborud/01/04-01/data/bank.htm>, 2001, 14 апреля

3. Зауэрс Д.В. Инвестиционное кредитование: выбор методов оценки и принятия решения коммерческим банком // Томский финансовый журнал. – 2003. – №2. – С.16-18.
4. Инвестиционное проектирование: практика и реализация // [http://kicbi.karelia.ru/innovation/inv\\_project.html](http://kicbi.karelia.ru/innovation/inv_project.html)

**Причины банковских слияний и поглощений:  
методологические аспекты и прогнозы для России**

***Герасименко Вера Васильевна***

*Финансовая академия при Правительстве РФ, Россия*

*E-mail: gerasimenkovv@mail.ru*

В ближайшее время в банковской системе России следует ожидать активизации процессов слияний и поглощений. Причинами тому, как мы считаем, послужит:

- усиление требований Центрального банка к минимальным размерам собственного капитала коммерческих банков до 5 млн.евро. Низкий уровень капитализации российских банков очевиден. В то же время, по мнению специалистов, массового закрытия банков ожидать не следует. Скорее всего, большинство из них будет поглощено более амбициозными банками;
- вступление в силу Федерального Закона «О страховании банковских вкладов», согласно которому банки должны вступить в систему в течение установленного срока. Но такую возможность будут иметь только те из них, которые отвечают критериям «профессиональной пригодности» определённым ЦБР, а в случае отрицательного заключения Банка России смогут доказать его неправомочность;
- переход на Международные стандарты финансовой отчетности. По мнению ряда специалистов, этот переход приведет к более или менее значительному уменьшению капитальной базы многих банков;
- планируемое вхождение России в ВТО. Это грозит обострению конкуренции со стороны иностранных банков, создавая дополнительные предпосылки для их слияний и поглощений.

**Особенности брэндинга на российском страховом рынке**

***Глушкова Ольга Владимировна***

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: sky-7s@yandex.ru*

Страховой брэнд-менеджмент строится на основе особенностей брэнда страховых компаний. Брэнд страховой компании — это, прежде всего, сама компания, её имя, имидж и деловая репутация. Компания может изменять пакет услуг, но при этом она всегда будет работать под единым брэндом. Брэнд страховой компании невозможно подделать, так как страхование — не товар, а услуга. Имя страховой компании – её особенность, и потребители ориентируются в первую очередь по названию компании.

Особенность страхового брэнд-менеджмента в том, что продвигается не товар, а финансовая услуга, а потому подход должен быть уникальным. В сфере страхования раскрутка брэнда имеет две составляющие. Первая — это популяризация страховых услуг (и здесь компании могут создавать альянсы для продвижения определенного вида страхования). Вторая — продвижение брэндов отдельных страховых компаний. Однако в настоящее время и то и другое встречается достаточно редко. Главная причина инертности кроется в собственных трудностях страхового рынка:

1. Негативная информация в СМИ о нестабильном положении ряда страховых компаний, используемая как способ конкурентной борьбы, является фактором, влияющим на репутацию отрасли в целом.

2. Практически все страховые компании позиционируют себя одинаково. В

результате потенциальный клиент делает свой выбор случайным образом, не учитывая приоритетность направлений разных страховых компаний. В сознании потенциального клиента отсутствует представление о лидере того или иного направления страхования.

3. Непрозрачность содержания страховых сделок, недостаток популярных материалов о страховании, в доступной форме объясняющих рядовому потребителю выгоду и целесообразность страховых услуг. Существующие публикации о страховании ориентированы в основном на специализированную аудиторию, а не на массового потребителя.

4. Потребность в страховых услугах у потенциальных клиентов все еще находится в стадии формирования. Вместо проблемы выбора страховой компании перед ними стоит проблема целесообразности страхования как такового.

5. Большинство корпоративных клиентов воспринимают страхование как излишнюю статью затрат и не торопятся вкладывать деньги в ряд страховых направлений (добровольное медицинское страхование, страхование жизни и т.д.). Также недостаточно широко страховой полис используется как элемент социального пакета для работников фирмы.

6. Основным фактором формирования имиджа страховой компании у потенциального клиента является страховой агент. Непродуманная модель поведения страхового агента может существенно повлиять на репутацию фирмы и спровоцировать негативное отношение.

7. Визуальная схожесть фирменного стиля и корпоративных цветов разных страховых компаний понижает степень узнаваемости страхового брэнда и снижает эффективность рекламных акций каждой конкретной страховой компании.

Специфика страхового рынка такова, что продукт, предлагаемый одной компанией, практически не отличается от продукта конкурента. В этих условиях основой выбора потребителя становится восприятие им марки товара или услуги. И всё же российские страховые компании очень мало внимания уделяют развитию своего брэнда и управлению им.

Создание брэнда — это дорогой и длительный процесс, но без него страховая компания является абсолютно неконкурентоспособной. Брэнд на страховом рынке — это, прежде всего, имя страховой компании, её уникальный фирменный стиль и связанные с ними ассоциации: имидж компании, деловая репутация, история, а также способ рекламирования.

Однако свести всё только к названию несерьезно, ведь брэнд — это понятие, включающее в себя множество элементов. Важнейшим из его составляющих является фирменный стиль — первое, что видят люди, знакомясь с компанией, то, что остается или стирается из памяти. Название и фирменный стиль — неотъемлемые части корпоративного брэнда, несущие первичную информацию о страховой компании и являющиеся основой её имиджа. Реклама должна нести в себе одновременно эмоциональную и смысловую нагрузку, основываться не на стереотипном видении, а на новаторских идеях, современном мышлении.

### **Особенности оценки коммерческих рисков в России**

*Голенкова Светлана Евгеньевна*

*Московский экономико-статистический институт, Россия*

*E-mail: glen@penza.com.ru*

Большинство западных и отечественных подходов к оценке риска основаны на теории вероятности. Берется максимально большая выборка, и на основе нее делаются вероятностные оценки успешности отдельных коммерческих проектов. Ценность такого подхода базируется на многолетней политической и экономической стабильности общества. В современной России, когда период экономических преобразований определяется только одним десятилетием, трудно говорить о типовых оценках коммерческих операций. В этих условиях на величину коммерческого риска

существенное влияние оказывает текущая экономическая ситуация на производственных или коммерческих объектах.

Автор вводит понятие «коммерческих признаков» предприятия. Среди этих признаков выделяются: «экономическая» основа предприятия, текущее состояние и управленческая среда. В качестве «экономической» основы предприятия подразумевается совокупность материальных и финансовых средств предприятия. Для «экономической» основы введена классификация этих средств по стоимости, энергоёмкости, моральной пригодности, а также предыстория происхождения.

Текущее состояние предприятия определяется как финансовое состояние. Причем в докладе дается классификация различных финансовых состояний в зависимости от причин их происхождения. Управленческая среда определяется как совокупность управленческого персонала предприятия (организации). Для персонала также вводится классификация, включающая в себя социальное происхождение, управленческий опыт, образование и др. Пересечение этих характеристик в реальной жизни порождает устойчивые коммерческие среды.

### **Управление рисками при инвестировании в портфели облигаций**

*Голоднюк Андрей Александрович*

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

Одним из основных факторов, влияющих на облигационные цены, является временная структура процентных ставок, которая представляет собой связь между доходностью облигации и сроком ее погашения.

Для получения аппроксимации изменения облигационных цен в ответ на изменения во временной структуре процентных ставок используются такие показатели, как дюрация и выпуклость. Наиболее простой мерой изменчивости цен облигаций без встроенных опционов являются такие показатели, как модифицированная дюрация и дюрация Маколея. Использование показателя дюрации в качестве меры изменчивости цен облигаций связано с рядом ограничений. Во-первых, дюрация является лишь аппроксимацией изменений цен и не дает хорошего результата при больших изменениях доходности. Во-вторых, игнорируется временная структура процентных ставок и, следовательно, неявно предполагается параллельный сдвиг кривой доходности. В-третьих, дюрация не может быть использована как мера изменчивости цен облигаций с встроенными опционами.

Первое ограничение использования показателя дюрации частично устраняет такой показатель, как выпуклость. С помощью показателей дюрации и выпуклости можно определить аппроксимацию процентного изменения цены при изменении требуемой доходности. Для его определения используется формула Тейлора:

$$\frac{\Delta P}{P} \approx -D * \Delta R + \frac{1}{2} * V * \Delta R^2 .$$

С целью распространения дюрационного анализа на облигации с встроенными опционами были разработаны такие показатели, как скорректированная на опционы стоимость, скорректированный на опционы спрэд, скорректированная дюрация и скорректированная выпуклость. Скорректированные на опционы дюрация и выпуклость позволяют также отчасти преодолеть второе ограничение использования дюрации в качестве меры риска. Прежде всего, они не игнорируют временную структуру процентных ставок. Но сохранилась предпосылка о параллельном сдвиге кривой доходности. Для того, чтобы отчасти преодолеть это ограничение были созданы такие показатели как дюрации по ключевым процентным ставкам (KRD, key rate durations). При использовании этих показателей необходимо учитывать, что:

Кроме дюраций по ключевым процентным ставкам используются дюрации, которые измеряют чувствительность облигационных цен к изменениям в наклоне кривой доходности. Различают два вида таких дюраций: дюрации по ближнему концу

кривой (SEDUR, short-end durations) и дюрации по дальнему концу кривой (LEDUR, long-end durations).

Для того чтобы полностью устранить первое ограничение дюрации, используют инструментальный сценарного анализа. Суть этого анализа заключается в том, что цена облигации пересчитывается заново при изменении процентных ставок.

Изменение характеристик облигаций с течением времени может быть измерено с помощью показателя ожидаемой нормы доходности.

VAR — это максимальная потеря портфеля за данный промежуток времени с данным доверительным уровнем. Можно сказать, что с определенным доверительным уровнем (95 или 99%) портфель не потеряет больше, чем VAR за тот или иной временной интервал. Существует две интерпретации VAR. Так, например, для доверительного уровня 95% и периода — один месяц VAR может быть интерпретирован так:

- как потеря в худшем случае. За один месяц существует 95 % вероятность, что портфель не потеряет больше, чем VAR;
- как маловероятное, но в среднем, регулярно повторяющееся событие. В среднем в один из 20 месяцев портфель потеряет столько же или больше, чем его VAR.

Первоначально для целей VAR-моделирования облигации представлялись как наборы бескупонных бумаг. В таком случае облигация может быть разбита на  $n$  бескупонных облигаций и что изменения стоимости этих бумаг описываются многомерным нормальным распределением, то VAR исходной облигации можно найти по следующей формуле (при 95 % доверительном интервале):

$$VAR = 1,65 * \sigma(\Delta V) = 1,65 * \sqrt{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n V_i * \sigma\left(\frac{\Delta P_i}{P_i}\right) * V_j * \sigma\left(\frac{\Delta P_j}{P_j}\right) * \rho\left(\frac{\Delta P_i}{P_i}, \frac{\Delta P_j}{P_j}\right)},$$

В терминах дюраций по ключевым процентным ставкам приведенную выше формулу можно записать следующим образом:

$$VAR = 1,65 * V * \sqrt{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n KRD_i * \sigma(\Delta R_i) * KRD_j * \sigma(\Delta R_j) * \rho(\Delta R_i, \Delta R_j)},$$

Наконец, исходя из приведенных выше формул, можно записать формулу, с помощью которой можно вычислить процентный риск той или иной облигации (INTRR, interest rate risk):

$$INTRR = \sigma\left(\frac{\Delta V}{V}\right) = \sqrt{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n KRD_i * \sigma(\Delta R_i) * KRD_j * \sigma(\Delta R_j) * \rho(\Delta R_i, \Delta R_j)}.$$

Подход представленный выше (вариационно-ковариационный) основывается на предпосылке о нормальном распределении облигационных цен и оказывается неприменимым в двух случаях:

- в случае, когда зависимость между ценой и процентными ставками является нелинейной настолько, что применять дюрации по ключевым процентным ставкам и дюрации по главным компонентам в качестве приближения изменения цен в ответ на изменения процентных ставок становится некорректным;
- в случае, когда изменения в процентных ставках описываются распределением отличным от нормального распределения.

### **Российский страховой рынок в условиях глобализации**

***Грищенко Елена Валерьевна***

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: piper87@inbox.ru*

Российский страховой рынок развивается по пути дальнейшей либерализации. В условиях усиливающейся финансовой глобализации необходимо предвидеть сценарии дальнейшего развития страховых отношений в России. Останется ли страховой рынок



местом действия российских операторов? Этот вопрос волнует сегодня не только российских страховщиков. От его решения зависит устойчивое развитие национального страхового рынка.

Рассматривая позитивные и негативные последствия либерализации страховых отношений, предстоящего вступления в ВТО для развития российского страхования в целом и для позиционирования региональных страховых рынков, следует предвидеть краткосрочные и долгосрочные результаты этого процесса. Преимущества от иностранного присутствия проявятся: в повышении уровня предоставляемых услуги снижении цен на услуги для клиентов, получении технологических и управленческих новшеств, росте финансовых накоплений на внутреннем рынке, улучшении взаимодействия между субъектами экономики.

По нашему мнению, главным препятствием формирования стратегии устойчивого развития национального страхового капитала является проблема недооценки интересов глобальных экономических агентов на страховых рынках СНГ. Конкретные условия доступа иностранных страховщиков на внутренние страховые рынки различается в зависимости от заинтересованности государства в сохранении контроля над национальной страховой системой.

Методологическая недооценка влияющего фактора глобализации на российский страховой капитал негативно сказалась на системе регулирования региональных страховых рынков. Отсутствие вектора развития регионального страхового рынка проявляется в том, что финансовая глобализация не получила признания среди разработчиков национальных вариантов экономической политики, не стала составной частью региональных стратегий экономического развития. Неэффективная адаптация к процессам глобализации лишает национальных мега-, макро- и мезооператоров страхового рынка и ее экономических субъектов преимуществ устойчивого развития и влечет за собой серьезные потери.

Развитие страхового рынка Южного федерального округа сопряжено с наличием внутренних сложностей, таких как экономическая нестабильность, низкий платежеспособный спрос на страховые услуги, ограниченность информационно-статистической базы.

Крупные региональные страховые компании с либерализацией рынка получают возможность найти стратегических партнеров в лице иностранных страховщиков. Однако в долгосрочной перспективе, связанной с формированием инвестиционных ресурсов, в большинстве депрессивных регионах Юга России следует ожидать проявление тенденций, связанных с усилением легального вывоза капитала (инвестирование резервов и перестрахование) и вытеснением региональных страховщиков с рынка.

Иностранные страховщики могут проводить селективный маркетинг страхового рынка в наиболее прибыльных его сегментах и занять лидирующую позицию на рынке, на котором нет финансово устойчивых региональных страховщиков. Страховые компании, которые не смогут обеспечить себе высокий уровень капитализации, достаточный уровень финансовой устойчивости и наличие конкурентных преимуществ, ожидает стагнация, а возможно, и более серьезные последствия.

### **Использование корпоративных облигаций в операциях центрального банка на открытом рынке**

*Губанов Алексей Олегович*

*Петербургский государственный университет путей сообщений, Россия*

*E-mail: gubanovspb@mail.ru*

После кризиса 1998 года государство утратило самый гибкий и эффективный инструмент денежно-кредитной политики — возможность проведения операций на открытом рынке (ООР) с государственными ценными бумагами, с помощью которых Центральный банк мог эффективно регулировать как спрос, так и предложение на

денежном рынке, а через них воздействовать на промежуточные и конечные цели денежно-кредитной политики. На госбумагах были основаны основные виды рефинансирования ЦБ (ломбардное, операции РЕПО), система управления процентными ставками Центрального банка, они служили ориентиром для определения стоимости денег.

С того времени ощущается необходимость предоставить в распоряжение ЦБ РФ гибкий и оперативный инструмент проведения денежно-кредитной политики.

В качестве такого могут быть предложены:

- 1) возобновление ООР с: а) ценными бумагами ЦБ; б) стрипами; в) корпоративными ценными бумагами; г) возобновление выпуска краткосрочных, а также индексированных госбумаг.
- 2) депозитная политика: а) прием вкладов коммерческих банков в депозиты ЦБ; б) оперативное перемещение средств госсектора между Центральным банком и коммерческими (по опыту Банка Канады).

В первую очередь хотелось бы обратить внимание на корпоративные облигации. Считаю необходимым предложить ЦБ РФ рассмотреть возможность использования для ООР ценных бумаг наиболее надежных заемщиков, таких как Газпром, РАО ЕЭС, Лукойл и других. Начало работы с такими бумагами Центрального банка неминуемо повлечет увеличение их ликвидности и снижение процентных ставок по ним. Возможность заимствований по более низким процентным ставкам изменит мотивацию корпораций, сделает их (рыночным, не административным путем!) более прозрачными и открытыми, заставит бороться за рейтинги корпоративного управления, и в конечном итоге изменит саму атмосферу рынка.

Каков должен быть объем корпоративного займа, для работы с ним ЦБ? С одной стороны, для обеспечения ликвидности необходимо, чтобы объем займа был выше некоторой минимальной критической величины. При всей условности понятия «ликвидность» (зависит от соотношения спекулянтов и стратегических инвесторов, например) определенные оценки можно попытаться дать. Так, минимальная сумма еврозайма корпораций — 150–200 млн. долларов.

С другой стороны, максимальный объем также имеет естественный предел. Нежелательно, чтобы объем заимствований превышал 10–15% от годового оборота. Если исходить из величины займа в 150 млн. долларов, то оборот компании в таком случае должен быть более 1,5 млрд. долларов. В России насчитывается около 15 компаний, удовлетворяющих данному критерию.

Корпоративные ценные бумаги используются и центральными банками развитых стран — Японии, Канады, Новой Зеландии, Швеции, Швейцарии, Европейским центральным банком, ФРС США и другими. Так, среди объектов регулирования по ООР Бундесбанка (Центрального Банка Германии) — облигации федеральной железной дороги; векселя, учтенные частным учетным обществом «Приватдисконт АГ», Банка Англии — векселя, акцептованные коммерческими банками, причем в результате реформы 1981 года на них приходится основной объем операций.

За рубежом, в целом ряде развитых стран в качестве обеспечения для операций на открытом рынке используются ценные бумаги федеральных ведомств. У нас, возможно, интерес в этом плане представляют Государственное агентство по ипотечному кредитованию, ОАО «Российские железные дороги», «Росэнергоатом», «Роскосмос», «Росвооружение» и некоторые другие. Крайне перспективным было бы проведение операций на открытом рынке с ипотечными ценными бумагами, что позволило бы значительно стимулировать не просто внутренний спрос, а спрос, ориентированный, в значительной степени, на продукцию отечественных производителей, притом недобывающего сектора — отечественную стройиндустрию.

У идеи использования корпоративных ценных бумаг для ООР есть и ряд недостатков. При строго формализованном подходе, без учета требований

индустриальной политики, к отбору предприятий, с бумагами которых будут проводиться ООР, есть риск консервации нынешней монопольно-сырьевой структуры экономики.

**Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств:  
что ожидать от нового закона?**

*Дунюшкина Анастасия Сергеевна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: Olga-Lesia@mail.ru*

С 1 января 2004 г. вступил в силу закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельце автотранспортных средств» Что же получили российские граждане и страховые компании от нового закона? Какие проблемы возникли с его введением? Насколько вообще хорош этот закон, и какие у него недостатки.

Остается вопрос о льготах для ветеранов, пенсионеров и инвалидов, которые не могут оплатить полюс автогражданской ответственности. ГД предложила сделать автострахование бесплатным для этой категории граждан. Страховщики, в свою очередь, настаивают на снижении предельной сумму выплат при наступлении страхового случая с 400 тыс. руб. до 300 тыс. руб.

Есть ряд недоработок в определении того какие компании могут заниматься страховой деятельностью, например сейчас по закону «об ведении страхового дела в РФ» уставной капитал страховщика должен составлять 1000000 долл., причем 1/3 оплачиваемого уставного капитала должна быть сформирована к 1 июня 2004 г., в полном объеме к 1 июля 2007 г. На организации которые не выполняют требования, органами страхового надзора будут наложены санкции, в виде отзыва лицензии, причем делаться это будет без соответствующего предписания. Следовательно, возникает вопрос о финансовой устойчивости страховых компаний.

Общественное мнение о законе неоднозначно. По результатам опроса журнала «За рулем», большинство автолюбителей относятся к новым изменениям негативно. Прежде всего это связано с недостаточной информированностью. Есть серьезные неувязки с действующим законодательством. Теперь, согласно закону и приказу МВД №59, без страхового полюса нельзя пройти техосмотр и совершать регистрационные действия.

Проблема автогражданского страхования сказывается на благосостоянии значительного количества людей. Введение страхования автогражданской ответственности несет негативные последствия не только для россиян, но и для граждан близь лежащих государств. Теперь пересекая территорию России необходимо обзавестись временным полюсом автогражданского страхования, который тоже стоит не дешево. В своем интервью «Российской газете» Виктор Христенко говорит о проблемах в рамках создающегося экономического пространства России, Белоруссии, Казахстана и Украины. Россия и Казахстан уже ввели автогражданку, однако системы не стыкуются, поэтому получается что платить нужно дважды. В данной ситуации разумнее всего ввести систему единого полюса, однако это предложение пока только на стадии идеи.

**Литература**

1. Астюхин Е. Автогражданку поделят на четверых // Российская газета №4(3381) 16 января 2004. С. 1.
2. Козлов В.В. Страхование автогражданской ответственности: за и против // Страховое дело. Июль 2002. С. 5.
3. Меньших П. Вопросы читателей// За рулем, №7 2003. С. 2.

## **Либерализация валютного регулирования как угроза банковскому сектору экономики России**

*Епифанов Михаил Александрович*

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

*E-mail: epifanov@mmbank.ru*

Принятая новая редакция закона «О валютном регулировании и валютном контроле» отражает существующий курс на либерализации валютного регулирования в Российской Федерации. Анализ возможных последствий такой либерализации необходимо проводить с учетом следующих особенностей экономики и банковской системы России: (1) абсолютное доминирование в экономике сырьевых экспортно-ориентированных отраслей, (2) низкая конкурентоспособность российских банков по сравнению с крупными зарубежными кредитными организациями. С учетом перечисленных особенностей, предлагаемая модель валютного регулирования в среднесрочной перспективе может привести к целому ряду негативных последствий для экономики и банковского сектора России, а в долгосрочной перспективе может грозить повторением кризиса 1998 года:

- российские банки потеряют значительную часть рынка как по пассивным (из-за переноса основных финансовых потоков экспортеров за пределы России), так и по активным операциям (из-за расширения для тех же экспортеров возможностей получения кредитов за рубежом). Объективно создаются предпосылки для вытеснения банков в периферийные высокорискованные сферы бизнеса. Этот аспект последствий валютной либерализации наиболее актуален для слабого банковского сектора РФ.
- замедление роста банковского сектора существенно затормозит развитие инвестиционного процесса в стране. Из-за уменьшения ресурсной базы российские банки не смогут наращивать объемы кредитования отечественных предприятий, ориентированных на внутренний рынок.
- расширяющиеся возможности для юридических лиц держать свои активы в иностранной валюте отодвигает на неопределенную перспективу, а, по сути, делает недостижимым становление рубля как полноценной национальной валюты, что ведет к потере эмиссионного дохода, уязвимости к влиянию извне национальной экономической и денежно-кредитной политики.

Либерализация валютного рынка в том виде, в каком она предлагается, не приведет к восстановлению стабильности. По мнению автора, осуществляемая в настоящее время либерализация преждевременна, т.к. еще четко не прописана долгосрочная макроэкономическая стратегия, с которой валютное законодательство должно сочетаться и на которое могло бы опираться.

Наряду с вышеизложенной позицией о защите российского банковского сектора необходимо понимать, что современные российские банки выращены в тепличных условиях, на большой марже, государственных денежных потоках, финансовых ресурсах монополий. Следовательно, российский банковский сектор варится в собственном соку, не понимая необходимости совершенствовать технологии и продукты, искать новые источники прибылей. Для того чтобы излечить их близорукость, подстегнуть экономическую активность и создать здоровую конкурентную среду в банковском секторе представляется стратегически верным возможным решением допустить иностранные банки на отечественный финансовый рынок.

Другое дело, что одновременно должно быть понимание опасности разрушения отечественной банковской системы иностранными монстрами. Поэтому с целью достижения баланса угроз и выгод иностранный банковский капитал может быть допущен на российский банковский рынок только при условии, что государством будут

продекларированы (и нормативно закреплены) цели такого допуска и просчитаны последствия как для экономической безопасности, так и для развития экономики и отечественного банковского сектора.

**Перспективные направления осуществления  
рекламных кампаний в банковской сфере**  
*Ефименко Кристина Борисовна*

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

Основным этапом при принятии банком определенной концепции своего развития и разработке маркетинговой программы является разработка рекламной стратегии с определением соответствующих целей и задач.

В данном случае постановка задач определяется рядом факторов, среди которых в качестве основных можно выделить следующие: а) общая история банка; б) его внутренняя культура; в) структура банковской организации, представляющая собой совокупность формальной и неформальной структуры; г) характеристика главных лиц, принимающих решения.

Соответственно, рекламная стратегия банка должна быть четко увязана со стратегией маркетинга и косвенно, помимо своего основного назначения, решать маркетинговые задачи. Построение рекламной стратегии, ориентированной на концепции маркетинга и базирующейся на системе маркетинговой информации предполагает удовлетворение выявленных нужд целевых рынков, путем непосредственного воздействия на целевую аудиторию.

Основополагающим моментом для разработки основных направлений рекламной деятельности банка является выявление его возможностей. Система маркетинговых исследований в данном случае используется для сбора, обобщения, анализа и представления необходимых данных в условиях конкретно сложившейся маркетинговой ситуации для определения основных направлений рекламной кампании банка.

Определение целевой аудитории рекламной кампании банка проводится в целях сосредоточения усилий на удовлетворении потребностей только отобранных групп клиентов. Таким образом степень определенной «массированности» рекламной кампании банка в различных источниках: средства массовой информации, периодическая печать, специализированные издания, рекламные проспекты и т.д., будет соответствующим образом способствовать получению потенциальным клиентом банка необходимой информации.

При определении целевой аудитории рекламной кампании банка следует всесторонне изучить маркетинговую информацию в следующей последовательности: «изучение спроса – сегментирование рынка – отбор целевых сегментов – позиционирование банковских продуктов на рынке – отбор целевой аудитории».

На сегодняшний момент, среди коммерческих банков, одним из лидеров по использованию СМИ является Альфа-банк, который активно использует все средства коммуникации, стараясь максимально охватить целевую аудиторию. Среди государственных банков большое значение рекламе уделяют Внешторгбанк и Сбербанк России.

Анализ рекламной активности банков показал, что первое место среди СМИ занимает пресса, как правило деловые издания и журналы. Наблюдается определенный рост удельного веса рекламы услуг для физических и юридических лиц, с тенденцией уменьшения удельного веса рекламы пластиковых карт.

**Литература**

1. Матанцев А.Н. Сравнение различных способов определения эффективности рекламы. М.: Прогресс, 2002.
2. Спицын И.О., Спицын Я.О. Маркетинг в банке. М.: Тарнекс, 1993.

3. Индустрия рекламы № 9 2002 г., №12 2002г., №1 2003г., №3 2003г.
4. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования. Сп-б.: Питер, 2000.
5. Ушытёв Л. Проблемы банковской рекламы // Практический маркетинг 2002, №11.
6. Кулагин В.Г. Банковская реклама пластиковых карточек // Маркетинг в России и за рубежом, 1998. №1.
7. Сотиков Д. Обзор банковской рекламы в прессе // Практический маркетинг. 2002. №10.

**Рыночные факторы, обуславливающие проблемы оценки бизнеса в России**  
**Жигирь Алена Александровна**

*Дальневосточная государственная академия экономики и управления, Владивосток,  
Россия*

Необходимое условие развития оценки — наличие активного рынка. Только через рынок стоимость любого объекта можно определить наиболее объективно. Причем речь идет не только о сравнительном подходе, что само собой разумеется, но и о доходном, где рыночное мерило — ставка дисконтирования — может быть реально измерена лишь рынком.

В России же фондовый рынок характеризуется низкой емкостью и недостаточной информативностью. Определить стоимость отечественных предприятий на основе рыночных котировок акций в большинстве случаев сложно, поскольку открытая по организационно-правовой форме компания является закрытой по содержанию (за исключением так называемых «голубых фишек», российские акционерные компании не имеют рыночных котировок акций из-за требований об уведомлении, регистрации и публикации отчетности при допуске таких ценных бумаг к котировке) или акции, выставленные в листингах, являются низколиквидными.

Что касается внутренней информации, то она более доступна, поскольку отражается в основном в бухгалтерских документах, открытых для любых пользователей. Однако данные, содержащиеся в балансе, могут не отражать реальную картину. К примеру, некоторые важные активы не включаются в баланс (товарные знаки, ноу-хау, гудвилл и пр.); кроме того, активы зачастую учитываются по исторической (покупной), а не реальной стоимости. Поэтому если руководство компании не заинтересовано в объективной оценке, то может возникнуть проблема с закрытым доступом к управленческой информации, которая не обязательна к раскрытию и предоставлению статистическим и регулирующим органам.

Наряду с недостатком и искажением информации следует отметить и скорое ее устаревание, связанное с быстроменяющейся рыночной ситуацией, вследствие чего стоимость бизнеса может оказаться недооцененной или переоцененной.

Кумулятивный эффект перечисленных факторов, влияющих на оценку со стороны рынка, приводит к тому, что в настоящее время в России многие склонны в большей степени доверять затратному подходу в оценке, в то время как в зарубежной практике использование методов затратного подхода не распространено из-за его удаленности от рыночных тенденций.

**Управление механизмом лизинга**  
**при реструктуризации парка отечественных воздушных судов**  
**Заргано Михаил Геннадиевич**

*Ростовский государственный университет, Россия*  
*E-mail: mikezargano@mail.ru*

Существование кризиса гражданской авиации тесно связано с отсутствием в стране налаженной системы отечественного авиационного лизинга. Возможность обновления парка воздушных судов реально допустима только при системе, позволяющей

поставлять самолеты авиакомпаниям с последующей оплатой из средств, выручаемых за их эксплуатацию, но требующей для своего развертывания привлечения значительного начального капитала на длительные сроки под низкие проценты, что без государственных гарантий и льгот в условиях России практически невозможно. На данный момент, авиакомпании, чтобы взять самолет в лизинг необходимо осуществить предоплату производства самолета, а далее финансировать его доработку, что для подавляющего большинства авиакомпаний неприемлемо.

В целях увеличения объемов финансирования, диверсификации рисков финансирования авиапроизводителя, экономии административных ресурсов заемщика в результате централизации информационных потоков по сделке компании-авиапроизводителю будет выгоднее привлечь синдицированный кредит. С другой стороны, финансирование программ строительства новой отечественной авиатехники может осуществляться централизованно через пул крупных российских банков под государственным контролем. Это создаст потенциал аккумуляции существенных финансовых средств под конкретную программу на длительный период. Основной проблемой развития лизинговых операций как вида инвестиционной деятельности остается отсутствие полноценных гарантий возврата инвестиций. Для целей страхования инвестиций, получаемых субъектами, задействованными в схеме, для стимулирования производства и продаж авиационной техники российского производства, необходимо создать государственно-коммерческую страховую авиационную компанию, с главным учредителем в лице государства, что даст возможность получать «длинные деньги».



Рис 1. Реструктуризация отечественного авиапарка с помощью механизма лизинга

В России из 235 авиакомпаний на 24 авиакомпании приходится 85% всех отечественных авиаперевозок, причем один «Аэрофлот» осуществляет 31,4% всех перевозок. Процесс консолидации, обозначившийся в сложившейся ситуации, должен способствовать продвижению системы лизинга отечественной авиатехники. Для расширения маршрутных сетей и упрочнения своих позиций на рынке авиаперевозок крупные авиакомпании имеют возможность рассмотреть вариант покупки убыточных авиакомпаний, собственных средств которых не хватает для рентабельного производства. Примером таких поглощений могут служить покупка «Аэрофлотом — РА» авиакомпании «Донские авиалинии» (сегодняшнее название «Аэрофлот-Дон»), а также приобретение «Сибирью» авиакомпании «Внуковские авиалинии». Ситуация складывается таким образом, что в ближайшей перспективе на рынке российских авиаперевозок должно остаться несколько крупных интегрированных структур во главе с одним из ведущих авиаперевозчиков и рядом дочерних авиакомпаний, развитие

которых будет стимулировано поддержкой головной компании, так как сейчас крупный бизнес работает гораздо активнее, чем небольшие региональные перевозчики. Обновление парка воздушных судов должно осуществляться по вертикально интегрированной схеме при государственной поддержке на каждом этапе реализации программы. При этом особое место занимает взаимодействие крупных авиакомпаний с дочерними. Головной авиакомпании нет необходимости напрямую кредитовать дочернюю. Чтобы повысить рентабельность дочерней авиакомпании, главный акционер может передать в сублизинг на льготных условиях авиатехнику, ранее взятую в лизинг. Такой договор сублизинга будет гораздо выгоднее для небольшой компании, потому что ее финансовое состояние не дает возможности привлекать крупных инвесторов для взятия новой авиатехники в лизинг. Данная схема достигает фактически варианта классического лизинга, по которому работают иностранные лизинговые компании. Можно выделить ряд плюсов и минусов реализации этого проекта.

Плюсы: небольшие авиакомпании получают возможность эксплуатировать и приобрести новую экономически эффективную авиатехнику; создание системы лизинга авиатехники по средствам сублизинга между головной и дочерней авиакомпанией повысит конкурентоспособность российских перевозчиков; процесс лизинга перейдет от варианта единичных сделок к массовому явлению, что приведет к увеличению заказов на производство авиатехники; лизинговые компании начнут вкладывать финансовые средства в строительство авиатехники; увеличение мультипликативного эффекта отрасли гражданской авиации на смежные отрасли; увеличение поступлений в бюджет.

Минусы: Условия, по которым использование авиатехники дочерними авиакомпаниями будет рентабельным невыгодны головной авиакомпании; риск неплатежей дочерней компании; государство вначале реализации данной программы терпит значительные расходы, компенсируя эту разницу.

Таким образом, отрицательные стороны лизинговой схемы, осуществляемой по этому принципу, представляют основную опасность на начальном этапе реализации программы. При этом государство путем проведения комплекса мер должно уменьшить начальный отрицательный эффект. Консолидация является первым этапом реализации программы реструктуризации парка российских воздушных судов, а, следовательно, развития российских авиаперевозок.

## **Перспективы развития потребительского кредитования в России**

*Изофенко Руслан Николаевич*

*Российский государственный торгово-экономический университет, Тульский филиал, Россия  
E-mail: izophenko@tula.net*

Целью данной работы явилось исследование современного состояния рынка потребительского кредитования в России и перспективы его развития в ближайшие годы. Изучение было проведено с учетом новых маркетинговых и финансовых инициатив банков, а также рассмотрены перспективы развития, связанные с внесением в Федеральное Собрание проекта закона «О кредитных историях» и подготовкой Министерством экономического развития и торговли проекта закона «О потребительском кредитовании».

Как известно именно потребительский кредит с 70-х годов прошлого столетия является одним из самых распространенных видов банковских операций в развитых странах мира. Пионерами же потребительского кредитования в России можно считать банк «Русский стандарт» и компанию «М.Видео» с пилотным проектом, реализованным в 2000 году.

Но, как отмечают многие эксперты прошлый 2003 год можно назвать началом «бума потребительского кредитования» в нашей стране. Когда по данным ЦБ РФ, объем банковских кредитов частным лицам (розничного кредитования) в федеральном масштабе вырос за девять месяцев 2003 года на 78,8% и достиг к 1 октября 252,1 млрд. рублей. Также очевидным становится и тот факт, что в наступившем году процесс пойдет, еще быстрее.



Сейчас уже фактически прошло время, когда продавцы товаров длительного пользования сталкивались с проблемами ограниченности спроса, вызванными как раз отсутствием возможности эффективной продажи в рассрочку. Это с одной стороны связано со стабилизацией экономико-политического положения страны и ростом материального положения граждан страны. А с другой, с закономерным процессом развития розничного рынка банковских услуг в целом, который в свою очередь, напрямую зависит от политики проводимой ЦБ РФ в отношении постоянного снижения ставки рефинансирования. Так за последний год она трижды снижалась и достигла своего исторического минимума в 14% (с 15.01.2004). И в данной ситуации сработал эффект ножниц: возможности уменьшения издержек у банкиров, в том числе расходов на процентные выплаты, практически исчерпаны, а новых эффективных доходных инструментов на рынке просто нет. В результате банки обратили более пристальное внимание на розничный рынок кредитования (выдача кредитов на покупку товаров бытового назначения, автомобилей, и т.п.).

По мнению ряда аналитиков, потребительское кредитование является «золотой жилой» сегодняшнего дня, даже несмотря на ряд таких, несомненно, отрицательных факторов: банкам достаточно неудобно и затратно иметь дело с займами на сравнительно небольшие суммы, нужно организовывать достаточно дорогую инфраструктуру, а главное создавать технологии кредитования населения «с нуля» исходя из реалий несовершенного законодательства (например: очень немногие люди могут похвастаться официальными доходами, а значит кредитовать приходится фактически вслепую) и жестких требований по резервам ЦБ РФ. Но доход от таких операций с лихвой окупает затраты и риски банкиров даже с учетом невозврата кредитов.

Таким образом, желание потребителя приобрести понравившуюся модель бытовой техники прямо сейчас, не откладывая деньги на дорогую покупку в течение нескольких месяцев, превратило потребительское кредитование в очень выгодное направление деятельности, как кредитно-финансовых организаций, так розничных торговцев, которые стремятся использовать еще один способ увеличения уровня продаж. Но следует помнить, что потребкредитование ждет бурный рост и наполнение рынка лишь в течение ближайших 2–3 лет, за которым последует резкое снижение интереса покупателей. Которые, скорее всего, отдадут свое предпочтение нецелевым кредитам и кредитным картам, благодаря которым не придется оформлять кредит в магазине-партнере, так как оплатить покупку можно будет такой картой.

#### **Литература**

1. Власов О. Кредитная лихорадка // Эксперт-Урал, №8 (135) от 01.03.2004.
2. Клиническая О. Пермьякам дадут кредиты. В регион устремились крупные российские банки // Ведомости, 05.03.2004.
3. Кузнецов С. Говорить о «буме» пока рано // Банковское дело в Москве, №2 (110), 2004.
4. Петрова С. Российские банки не готовы к инвестициям // Ведомости, 10.03.2004.
5. Черемисинова Е. Как заставить работать деньги населения из «чулка»? // Деловая пресса, №8 (433) от 02.03.2004.
6. Щиборщ К. Потребительский кредит: западный опыт и перспективы развития в России // Банковские Технологии, №7, 2000.

#### **Роль финансовых рынков в экономическом развитии государства Каким Сая Жигеровна**

*Казахстанский филиал МГУ им. М.В. Ломоносова, Астана, Республика Казахстан  
E-mail: apple32@ok.kz*

Большинство постсоветских государств, в том числе Казахстан осуществляют переход к рыночным отношениям, что привело к усилению роли финансовых рынков в

дальнейшем экономическом развитии стран. В Казахстане высокие показатели темпов экономического роста: за 1999–2001 гг. — 10,5%, а в 2002 г. — 9,5%, на душу населения — 10,2%. Отчасти это обусловлено грамотной политикой государства в области финансовых отношений.

Два сектора национальной экономики, реальный и денежный, взаимосвязаны и обуславливают развитие друг друга. Финансовый система Казахстана в настоящее время является, по сравнению с другими странами СНГ, более развитой, прозрачной и защищенной от вмешательства государства.

Очевидно, что развитой финансовый сектор способствует последующему экономическому развитию страны. Автор данной работы стремится найти степень зависимости между денежным и реальным секторами экономики, какие институты или элементы финансовой системы определяют эту зависимость.

$$Y = C + A_1 X_1 + A_2 X_2 + \dots + A_n X_n .$$

Используя элементы корреляционно–регрессионного анализа, в частности, метод наименьших квадратов (МНК), предполагая, что искомая зависимость линейная, автор построил уравнения множественной регрессии. Это сводится к оценке изучаемых параметров (коэффициенты зависимости).

За объясняемые величины берутся относительные и абсолютные значения ВВП (индексы физического объема по отношению к 1990 г. и к предыдущему году, темп роста ВВП на душу населения), как основные показатели экономического роста. За объясняющие переменные — множество различных индикаторов развития финансовой системы (абсолютные и относительные показатели): структурированные объемы кредитов банков второго уровня реальному сектору (физическим и небанковским юридическим лицам, краткосрочные, долгосрочные), объем депозитов (краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные), чистые международные резервы, денежные агрегаты (денежная масса, денежная база, М0 (наличные деньги в обращении)), суммарные активы банков второго уровня, страховых компании, ставки вознаграждения по выданным кредитам и привлеченным депозитам БВУ, объем пенсионных накоплении, страховых премий, совокупный собственный капитал банков, страховых компании, дефицит / профицит госбюджета, уровень инфляции и др. Некоторые значения переменных, такие как объем инвестиции, в т.ч. ПИИ, инвестиции в основной капитал, валовые накопления, рентабельность предприятий и уровень занятости были взяты для расширения базы исследования и уменьшения ошибки репрезентативности. В работе используются статистические данные за период с 1993 по 2003 гг., в силу введения национальной валюты с ноября 1993 г. (для упрощения расчетов), были определены наиболее значимые переменные. Первоначально за основу для анализа была взята банковская система и денежные агрегаты, в силу недостаточных статистической информации об остальных элементах финансовой системы, таких как страховой рынок (интенсивное развитие которого началось с 98 г.), рынок ценных бумаг (казахстанская фондовая биржа «KASE» была зарегистрирована в 99 г.), новая пенсионная система была принята с 98г. В ходе дальнейших усовершенствовании системы уравнений развитие этих финансовых секторов будет учитываться.

Итак, первоначально полученные уравнения:

1.  $\text{LOG}(\text{ВВП в текущих ценах}) = 90,8 - 3,9 \cdot \text{LOG}(\text{объема выданных кредитов БВУ экономике, на конец периода}) + 0,6 \cdot \text{LOG}(\text{ставка вознаграждения по долгосрочным кредитам, выданные небанковским юридическим лицам, на конец периода}) + 2,5 \cdot \text{LOG}(\text{ставка вознаграждения по краткосрочным кредитам, выданные небанковским юридическим лицам, на конец периода}) - 4,9 \cdot \text{LOG}(\text{ставка по среднесрочным депозитам небанковских юридических лиц, на конец периода}) + 0,8 \cdot \text{LOG}(\text{ставка по краткосрочным депозитам физических лиц, на конец периода}) -$

- 6,8\*LOG(ставка рефинансирования). Коэффициенты перед log отвечают за степень чувствительности изменения резульативного признака в ответ на изменение объясняющей величины.
2. ВВП в текущих ценах = 0,6\*инвестиции в основной капитал + 15,2\*(денежная база в текущих ценах, на конец периода).
  3. LOG(относительное изменение ВВП по отношению к уровню 90г.) = -13,9 – 0,1\*LOG(ставка рефинансирования) – 0,2\*LOG(относительная величина денежной массы к ВВП данного периода, на конец года) + 0,2\*LOG(изменение чистых международных резервов к предыдущему году, на конец периода) + 4,2\*LOG(уровень занятости на конец периода) – 0,2\*LOG(относительная величина наличных денег в обращении к денежной массе).
  4. LOG(относительное изменение ВВП по отношению к уровню 93г.) = -3,3 – 0,02\*LOG(профицит госбюджета) + 1,8\*LOG(уровень экономически активного населения, на конец периода) + 0,3\*LOG(относительная величина денежной массы к ВВП данного периода, на конец периода) – 0,1\*LOG(изменение ПИИ к предыдущему периоду).
  5. Индекс физического объема ВВП к предыдущему году = 15,0 + 2,8\*уровень экономически активного населения – 0,2\*изменение ПИИ к предыдущему периоду – 0,1\*ставка рефинансирования – 1,0\*уровень занятости + 0,96\*уровень рентабельности предприятий.

Эти уравнения является результатом первоначального, немного поверхностного анализа, но служат доказательством существования определенной зависимости между двумя секторами экономики, выведенной на основе статистических данных Казахстана.

### **Венчурное финансирование инноваций в России: реалии и перспективы**

*Коланькова Алина Юрьевна*

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

*E-mail: kolankova@mtu-net.ru*

Основу финансирования технологий во всем мире составляет венчурный капитал. Несмотря на небольшой объем в мировом потоке инвестиций, венчурные инвестиции играют важную роль для развития экономик, ориентированных на развитие технологий.

В соответствии с намеченным курсом стимулирования инноваций, в России создаются технопарки и инновационно-технологические центры, юридические и консалтинговые компании. В 2000 г. был создан фонд фондов — Венчурный инновационный фонд (ВИФ), который призван содействовать развитию региональных венчурных фондов с российским и / или иностранным капиталом. В стадии реализации находится программа страхования венчурных рисков.

В России, начиная с 1994 г. основные средства были предоставлены ЕБРР, МФК и фондами американского правительства. С 2000 г. ситуация изменилась и стали создаваться структуры с российским по происхождению капиталом. Однако на сегодняшний день доля российского капитала составляет не более 1%. Например, в Финляндии национальный венчурный капитал составляет 80%, в Европе — на уровне 50%. Поэтому одной из приоритетных задач является привлечение национального капитала в венчурный бизнес. Необходимо преодолеть проблему недоверия к финансовым институтам у населения и утечку капитала за рубеж, так как в руках населения и размещены за рубежом порядка 300 млрд. долл. Таким образом, Россия может не зависеть от мировых финансовых доноров и быть самодостаточной державой. Одним из способов привлечения средств населения может явиться создание системы потребительских венчурных фондов, которые будут сформированы на основе возникновения потребности определенных групп населения в финансировании создания необходимого ей инновационного продукта.

По данным РАВИ, в России сейчас действует около 40 венчурных фондов. На сегодняшний день объем подтвержденных инвестиций составил порядка 600 млн. долл. Учитывая неподтвержденные с убедительной достоверностью венчурные вложения, аналитики выдвигают предположение, что величина венчурных и приравняемых к ним прямых инвестиций может составлять около 2 млрд. долл. На сегодняшний момент венчурными фондами и фондами прямого инвестирования было профинансировано более 250 предприятий, причем для большинства из них это был единственный способ привлечения инвестиций в свой бизнес. В совокупном объеме венчурные инвестиции в технологии составляют не более 1%. Больше половины инвестиций сосредоточено в таких отраслях как пищевая промышленность и телекоммуникации. Следующие за ними сектора — это медицина, фармацевтика и стройматериалы.

Общий объем инвестиций в пищевую промышленность составил свыше 150 млн. долл. (25%). Наиболее крупными проектами являются «Браво», «Сладко», «Святой источник». 25% средств вложено в телекоммуникации. Проекты – «Голден Телеком», «Рунет», «Рамблер» «Кодатель» и другие. 52 млн. долл. (8%) вложено в медицину и фармацевтику, это традиционно привлекательный сектор. Наиболее крупные проекты - Нижегородский химфармкомбинат (один из лидеров рынка), концерн «Калина», «Витаплюс» и другие. В целом это классическая схема распределения прямых инвестиций по отраслям. Венчурный инвестор вкладывает средства в те сектора, которые максимально приближены к конечному потребителю.

Существует ряд проблем, препятствующих развитию венчурного рынка:

- Зачаточная стадия системы страхования инвестиционных рисков
- Неразвитость фондового рынка
- Отсутствие первичного рынка акций IPO (что значительно затрудняет выход из проинвестированной компании за счет первичного размещения)
- Несовершенство налоговой базы (это касается и отсутствия налоговых льгот, в частности применительно к налогу на прибыль для вновь создаваемых предприятий)
- Несовершенство таможенного права (завышены пошлины на ввозимое оборудование)
- Не отлажена правовая защита инвестиций
- Не отлажен механизм оборота интеллектуальной собственности

Инвестиционная привлекательность России сегодня заключается и в том, что:

- сфера НИОКР обладает большим потенциалом поставщика технологий, часто не существует мировых аналогов нашим разработкам;
- экономика сейчас находится в стадии быстрых и интенсивных реформ.
- в России сейчас сформирован быстрорастущий рынок, в чем то похожий на китайский.
- Россия стала более предсказуемой страной, в том числе и благодаря совершенствованию законодательства.
- наблюдается положительная динамика роста венчурных инвестиций
- во многих регионах из-за фактического отсутствия банковской системы и других финансовых источников, альтернативы венчурному капиталу просто не существует.

В венчурной индустрии сейчас существует возможность получения более высокой доходности инвестиций (свыше 20%). Причем эффективность от вложенных средств превосходит аналогичные показатели среди других развивающихся стран.

Можно сделать вывод в целом о благоприятных перспективах развития венчурной индустрии в России на предстоящие несколько лет.

**Количественная оценка экономических выгод реализации  
страховых продуктов через банк  
Кононенко А.А.**

*Харьковский государственный экономический университет, Украина*

Декомпозиционную модель страхования в банке можно представить следующей линейной зависимостью:

$$D = f(a) + f(b) + f(c),$$

где  $a$  — страховое покрытие объекта банк (страхование движимого и недвижимого имущества банка, страхование ценностей банка, содержащихся в хранилищах, страхование ответственности сотрудников (нарушений, совершенных служащими банка), страхование от компьютерных рисков (средний ущерб от физического ограбления банка — \$19 тыс. США, а убыток от компьютерных махинаций \$150 тыс. США) [1],  $b$  — страховое покрытие объекта клиент банка (почти все виды добровольного страхования и некоторые обязательного),  $c$  — страховое покрытие процесса предоставления услуги (страхование по кредитным операциям, страховые программы по пластиковым платёжным средствам, страхование объектов лизинга).

Каждую из трех составляющих можно разделить на 2 части:

- $a_1, b_1, c_1$  — обязательное страхование;
- $a_2, b_2, c_2$  — добровольное страхование.

Объем проданных полисов по обязательному страхованию зависит от законодательной базы и объема клиентов в банке, поэтому эти показатели автор принял детерминированными. А показатели  $a_2, c_2$  из-за незначительного, пока, удельного веса приняты стохастическими. Наиболее изменчив показатель  $b_2$ , который и подвержен анализу.

Количественно оценить все преимущества совместной деятельности достаточно трудоёмкий процесс, но рассчитать эффективность использования затрат на единицу страхового продукта, проданного через страховую компанию и аналогичный показатель в банке можно. Для расчёта были использованы статистические данные норвежского банка Christiania Bank и страховой компании Norske Liv, которые реализовали экспериментальный проект, цель которого – включение услуг по продаже страхования в сферу деятельности банка. Было организовано экспериментальное отделение с 3 кассирами из банка и 2 агентами по страхованию, не поддерживающими непосредственной связи с банком. Было выявлено, что за одинаковые промежутки времени сотрудниками страховой компании в результате 400 бесед было проведено 100 встреч и заключено 20 договоров, а сотрудники банка из 200 бесед по телефону и 100 встреч заключили 50 договоров. Таким образом, все расчёты были проведены на основании следующего соотношения [2]:

Страховая компания	1 договор	4 встречи	20 бесед
Банк	1 договор	2 встречи	4 беседы

То есть в банке для заключения 1 договора было проведено в 5 раз меньше телефонных бесед и в 2 раза меньше встреч. Исходя из принципа осмотрительности, принято, что часть переменных затрат в банке уменьшится в 3 раза, а постоянных в 2 раза.

Далее идёт расчёт удельного веса статей затрат в общих затратах, и при этом переменные уменьшаются в 3, а постоянные в 2 раза. Автор рассчитал относительный показатель — рентабельность страхового полиса. Для расчёта удельного веса затрат в тарифе были использованы статистические данные (усреднённые показатели из формы №2 «Отчёт о финансовых результатах») страховых компаний, опубликовавших свою отчётность [3].

С учётом источника расчётных показателей автор использовал классификацию затрат в соответствии со Стандартами бухгалтерского учёта Украины: 91 — операционные (материальные, затраты на оплату труда, отчисления на социальные мероприятия, амортизация, прочие); 92 — административные; 93 — расходы на сбыт; 94 — другие оп.затраты.

Для удобства расчётов все статьи были классифицированы на 2 группы:

– зависимые: зависят от перемены института распространения страховых продуктов.

а) переменные (затраты на оплату труда, отчисления на социальные мероприятия, административные расходы, расходы на сбыт);

б) постоянные (амортизация).

– независимые (не зависят от перемены института распространения страховых продуктов): все остальные статьи, не вошедшие в предыдущие.

В результате усреднения статистических данных 9 крупнейших страховщиков, были получены следующие результаты удельного веса затрат:

1. Зависимые : А) - 35.76% Б) – 12.8% ; 2. Независимые: 51.44%

Если величина *тарифа* =  $z$ , тогда

нетто-ставка =  $0.8z$ , нагрузка =  $0.2z$  (расходы на ведение дела  $0.14z$  и прибыль  $0.06z$ ).

Тогда все расходы на продажу 1 страхового продукта через страховую компанию будут составлять: 1А) –  $0.05z$ , 1Б) –  $0.018z$ , 2) –  $0.072z$  *итого* =  $0.14z$

А расходы в банке:  $(0.05z + 0.072z)/3 + 0.018z/2 = 0.041z + 0.009z = 0.05z$

Рентабельность страхового полиса в страховой компании:  $P = (z - 0.14z)/0.14z = 6.14$ . В банке:  $P = (z - 0.05z)/0.05z = 19$ .

Таким образом эффективность использования единицы затрат в банке почти в 3 раза больше. Следовательно использование новых методов реализации услуг даст финансовым институтам значительные преимущества в условиях усиливающейся конкуренции.

### Литература

1. Дмитрий Гармаш. АФМ Страховые консультанты и брокеры // [www.afm.ru](http://www.afm.ru).
2. Дерек Остин. Жить полной жизнью. // Бухгалтерия и банки, 2002, №4. С. 14–15.
3. Бухгалтерская отчётность страховых компаний // Украина-Бизнес, 2003, №19–20, С. 8–31.

### Статистический анализ деятельности открытых паевых инвестиционных фондов в России

*Лилеев И.В.*

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

*E-mail: Igor.Lileev@almater.ru*

Рынок паевых инвестиционных фондов (ПИФов) в России на данный момент переживает стремительный рост, который, скорее всего, продлится и в будущем, причем с увеличением своих темпов. За прошедший 2003 год число фондов возросло в два раза с 69 на начало 2003 года до 138 на 15 января 2004 года, причем стоимость чистых активов за этот же период возросла более чем в шесть раз (с 12,7 до 77,5 млрд. рублей). Такой рост обусловлен несколькими факторами. В первую очередь, 2003 год был годом бурного роста российского фондового рынка (индекс РТС за этот период вырос на 72%); вторым немаловажным фактором стала пенсионная реформа, которая начала активно реализовываться еще в 2002 году и привлекла внимание к другому участнику рынка коллективных инвестиций – негосударственным пенсионным фондам, управлением активами которых также как и ПИФов осуществляют управляющие компании, которые до начала реформы для многих частных и институциональных инвесторов были мало знакомы. Третьим существенным фактором стал рост российской экономики в целом, что послужило причиной увеличения свободных денежных средств, как у физических, так и юридических лиц, которые могут быть инвестированы в паевые фонды. К уже названным причинам добавляется постоянное улучшение правовой базы рынка паевых фондов, в частности, чему способствует активная правовая и разъяснительная работа регулятора рынка – ФКЦБ РФ.

Границы периодов сравнения исследователи и аналитики рынка определяют двумя способами: либо с первого рабочего дня периода до первого рабочего дня следующего периода, либо с последнего рабочего дня предыдущего периода до последнего рабочего дня текущего периода. Именно второго подхода придерживается большинство управляющих компаний. И первый, и второй способ может нести в себе ошибку репрезентативности показателей, которая связана с двумя факторами. Во-первых, некоторые управляющие компании, зная об «краевых» точках сравнения стремятся «подогнать» показатели деятельности к этим датам, чтобы улучшить положение своих фондов в рейтингах, во-вторых, в конце месяца происходит сдача бухгалтерской отчетности управляющими компаниями, что также может привести к искажению результатов. Одним из способов устранения подобных ошибок, который и был реализован в этой работе, является анализ результатов деятельности паевых фондов, определяя начало и конец периода на ближайшую к 15 числу месяца дату.

В работе исследовались открытые ПИФы действовавшие весь 2003 год. При этом анализ и сравнение проводили отдельно в группах фондов акций (11 фондов), фондов облигаций (8 фондов) и фондов смешанных инвестиций (12 фондов). Лидером по соотношению доходность / волатильность в группе фондов акций стал ПИФ «Паллада корпоративный фонд» (УК «Паллада Эссет Менеджмент») -0,69, при этом по доходности этот фонд занимал лишь седьмое место (3,27%). В целом по этой группе фондов соотношение доходность/волатильность находится в пределах от 0,48 до 0,69 (среднее значение — 0,58). Доходность фондов акций в среднем в месяц составила — 3,55 %, волатильность — 6,11%. В группе фондов облигаций наивысшее соотношение доходности и волатильности показал ПИФ «Лукойл Консервативный» (УК «Никойл») — 1,19, при этом фонд показал относительно высокую доходность — 1,97% (2 место) и самую маленькую волатильность — 1,66%. В целом по группе фондов облигаций соотношение доходность/риск за исследуемый период лежала в пределах от 0,28 до 1,19. (среднее значение — 0,84). Доходность этой группы фондов в среднем в месяц составила — 1,69 %, волатильность — 2,08%. Лучшее соотношение доходность / риск в группе фондов смешанных инвестиций показал ПИФ «Резерв» (УК «Паллада Эссет Менеджмент») — 0,91, при этом доходность этого фонда в месяц составила 1,93% (10 место) и лучшую (наименьшую) волатильность — 2,11%. В целом по этой группе фондов соотношение доходность/волатильность находится в пределах от 0,47 до 0,91 (среднее значение — 0,63). Доходность фондов акций в среднем в месяц составила — 2,48%, волатильность — 4,09%.

Полученные результаты свидетельствуют, с одной стороны, о большей доходности фондов акций, с другой, о меньшей волатильности (риска) фондов облигаций, фонды смешанных инвестиций занимают промежуточное положение.

### **К вопросу о конкуренции на рынке банковских услуг**

*Мацяшко Юлия Евгеньевна*

*Оренбургский государственный университет, Россия*

*E-mail: jem82@mail.ru*

В рыночной экономике равноправная конкуренция — одно из ключевых условий развития любой отрасли. Этот тезис распространяется и на банковскую отрасль. Под конкуренцией в банковской сфере понимается состязательность между банками, при которой их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможности каждого односторонне воздействовать на общие условия предоставления банковских услуг. Банковский сектор в настоящее время содержит ряд проблем в сфере конкурентных отношений.

К числу приоритетных для решения проблем конкуренции на рынке банковских услуг могут быть отнесены следующие задачи: 1. Исключение возможности получения отдельными участниками рынка банковских услуг необоснованно благоприятных условий деятельности на основании решений и действий органов исполнительной власти;

2. Содействие внедрению механизмов страхования вкладов в целях укрепления доверия вкладчиков к банковскому сектору, расширение ресурсной базы кредитных организаций и обеспечения равной конкуренции в сфере привлечения вкладов граждан; 3. Соблюдение требований по конкурсному отбору кредитных организаций, привлекаемых для осуществления операций со средствами соответствующего бюджета; 4. Содействие формированию и развитию конкурентной среды на региональных рынках банковских услуг; 5. Содействие формированию конкурентной среды на новых экономически и социально значимых сегментах рынка (потребительский кредит, ипотечное кредитование); 6. Повышение информационной открытости кредитной организации; 7. Совершенствование законодательного, нормативного и методологического обеспечения в сфере антимонопольного регулирования рынка банковских услуг.

#### **Литература**

1. Мизгулин Д.А. Еще раз к вопросу о конкуренции на рынке банковских услуг. //Банковское дело, №6, 2003. С. 12–14.
2. [www.cbr.ru/analitics/bank\\_system](http://www.cbr.ru/analitics/bank_system).
3. Конкуренция на рынке банковских услуг. Мнение аналитиков МАП РФ // Банковское дело, №1, 2004. С. 9–14.
4. Мехряков В.Д. О некоторых аспектах регулирования конкурентных отношений на рынке банковских услуг // Банковское дело, №12, 2003. С. 25–28.

#### **Проблемы развития банковского сектора РФ** *Миниахметов Эльдар Ильгизович*

*Ижевский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: el\_m@rambler.ru*

Банковский сектор недостаточно развит и играет неоправданно скромную роль в экономике. Реформа банковского сектора представляет собой наивысший приоритет, если Россия намерена в предстоящие годы реализовать свой потенциал экономического роста.

Мнение банковского сообщества в лице Ассоциации Российских Банков и представителей коммерческих банков соотносится с позицией Правительства РФ и ЦБ. В ходе детального рассмотрения позиций каждого субъекта выяснилось, что согласованные ими меры по укреплению банковской инфраструктуры, зафиксированные в Стратегии развития, претворяются крайне медленно и иногда не в нужном направлении, что проявилось в следующем:

- доминирование усиления контроля и надзора за банками над реальными мерами государственного масштаба по действительному укреплению отечественной банковской системы;
- задерживается законодательное обеспечение для решения безотлагательных проблем (отставание закона о страховании вкладов);
- некоторые структурные мероприятия, запланированные на 2003 года, остались незавершенными (создание кредитных бюро).

Анализируя выявленные расхождения в отношении мероприятий по проведению банковской реформы, приходим к выводу, что АРБ зачастую преследует цели, выгодные конкретным банкам или банковским группам. Однако при создании эффективной и жизнеспособной банковской системы необходимо, чтобы интересы самого банковского сообщества были учтены в процессе реализации банковской реформы.

Поэтому конструктивным решением проблемы повышения эффективности банковской реформы видится усиление диалога между банковским сообществом и ЦБ, создание консультативно-экспертного органа из представителей коммерческих банков.

#### **Литература**

1. Гамза В.А. Банковская реформа: взгляд изнутри // Финансы и кредит, 2002, №6. С. 3–8.
2. Игнатьев С.М. О денежно-кредитной политике Центрального банка РФ // Деньги и кредит, 2003, №5. С. 13–16.



3. Лаврушин О.И. От теории банка к современным проблемам его развития // Банковское дело, 2003, №7. С. 3–8.
4. Лунтовский Г.И. Банковский сектор России: совершенствование условий банковской деятельности // Деньги и кредит, 2003, №5. С. 17–18.
5. Матюхин Г.Г. Еще раз о стратегии банковской реформы в России // Банковское дело, 2003, №10. С. 22–24.
6. Об уточнении Стратегии развития банковского сектора РФ на 2003 г. и на период до 2007 года // Бизнес и банки, 2003, №51 (685). С. 6–7.

### **Налоговое стимулирование инвестиций в ценные бумаги**

**Москва Андрей Владимирович**

*Киевский национальный университет им. Т.Г. Шевченко, Украина*

*E-mail: andmoskva@rambler.ru*

Сформировавшийся в Украине рынок ценных бумаг не соответствует условиям развития экономики, поскольку не выполняет своего главного предназначения — аккумулирования сбережений и превращения их на инвестиции в реальный сектор экономики.

В то же время рынок ценных бумаг Украины имеет значительный потенциал для последующего развития. С одной стороны, на фондовом рынке предприятия могут получать необходимые для своего развития финансовые ресурсы, с другой стороны, посредством активизации эмиссионной деятельности к инвестициям в ценные бумаги могут быть привлечены средства внутренних инвесторов — физических и юридических лиц.

Учитывая опыт зарубежных стран в сфере оптимизации налогообложения профессиональной и инвестиционной деятельности на рынке ценных бумаг, в украинской практике целесообразно ввести такие методы налогового стимулирования инвестиций в акции.

1) Полное или частичное освобождение мелких инвесторов от подоходного налога на доходы от акций (дивиденды, рост курсовой разницы), больших (оптовых) инвесторов — от налога на прибыль. Например:

- законодательно определить статус специальных инвестиционных счетов, которые могут открываться физическими лицами у брокеров и в банках для осуществления инвестиций в ценные бумаги, полностью освободить их от уплаты подоходного налога при закрытии этих счетов;
- предусмотреть налог на доходы физических лиц от операций с ценными бумагами и от владения ценными бумагами на уровне не более как 10%.

2) Предоставление налогового кредита для уплаты налогов на доходы от акций (дивиденды, рост курсовой разницы).

3) Ввод целевых налоговых льгот (освобождение от налогов, использование сниженной налоговой ставки). Например:

- предоставление налоговых льгот при условии владения акциями в течение определенного периода (будет поощряться осуществление долгосрочных инвестиций в акции);
- предоставление налоговых льгот при условии владения акциями (определенной частью акционерной собственности) определенной отрасли или определенного предприятия (будет поощряться осуществление инвестиций в акции определенных приоритетных отраслей, венчурных компаний и тому подобное);
- предоставление налоговых льгот при условии, что акции прошли листинг на фондовой бирже (будет способствовать выходу акций на организованные рынки).

Ввиду того, что налоги выполняют стимулирующую функцию, вводя одни и убирая другие налоги, изменяя условия налогообложения, налоговые ставки, предоставляя налоговые льготы, государство имеет возможность создавать условия для ускоренного развития приоритетных отраслей и производств, а также способствовать решению актуальных проблем общества.

## Литература

1. Глущенко С.В. Налоговое стимулирование инвестиций в ценные бумаги // Финансы Украины, 2004, N11, С. 70–74.
2. Васылык О.Д. Теория финансов. Киев: НИОС, 2001. С. 410.
3. Сутормина В.М., Федосов В.М., Андрущенко В.А. Государство, налоги, бизнес. Киев: Лыбидь, 2002. С. 456.

### **Валютное регулирование в России** **Пацанов Станислав Владимирович**

*Волгоградский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: stas1@land.ru*

Закон «О валютном регулировании и валютном контроле», который вступит в силу 18 июня 2004 года, заменит собой действующий в настоящее время Закон РФ от 9 октября 1992 года с таким же названием. В результате произойдут следующие основные изменения в области государственного регулирования валютных операций.

1. Изменяется перечень валютных ценностей — исключены драгоценные металлы и природные драгоценные камни. Теперь к валютным ценностям относится только иностранная валюта и внешние ценные бумаги.

2. С 18 июня 2004 года отменяется практика выдачи индивидуальных разрешений. Вместо этого устанавливаются два вида валютных ограничений, распространяющиеся на все случаи совершения конкретной валютной операции: резервирование и режим специального счета. Резервирование состоит в том, что лицо, совершающее валютную операцию, вносит денежные средства в рублях на специальный счет в Центральном банке РФ или уполномоченном банке, проценты при этом не начисляются. Режим специального счета означает, что денежные средства в рамках конкретной валютной операции можно перечислять только через специально открытый для этого банковский счет в уполномоченном банке.

3. Открытие счетов за границей. В настоящее время резиденты-юридические лица вправе открывать счета в банках за пределами России без предварительных разрешений только в двух случаях. Первый — для обслуживания деятельности их представительств и второй — для расчетов по договорам международного строительного подряда. С 18 июня 2004 года физические лица (в т.ч. индивидуальные предприниматели), а с 18 июня 2005 года — и юридические лица смогут открывать счета в банках любых стран. Самым важным для резидентов является то, что средства, находящиеся на таких счетах, можно будет использовать при любых операциях с нерезидентами без каких-либо ограничений.

4. Обязательная продажа валютной выручки. Обязательной продаже подлежит 30 процентов суммы валютной выручки. При этом установлено, что ЦБ может снизить размер обязательной продажи части валютной выручки.

Многие экономисты полагают, что необходимо вообще отменить обязательства экспортеров продавать часть валютной выручки ЦБ, мотивируя это тем, что золотовалютные резервы ЦБ достаточно велики. Однако расчеты экспертов показывают, что снижение норматива обязательной продажи экспортной валютной выручки снижает предложение валюты на внутреннем рынке, что влечет за собой снижение импорта до критического уровня, а это может вызвать социальную напряженность.

### **Современные особенности развития фондового рынка России**

**Петрушанский Валерий**

*Университет им. Гёте (Франкфурт-на-Майне), Германия*

*E-mail: pwalerian@yahoo.de*

В последние годы рыночное реформирование российской экономики позволило достичь ряда серьезных успехов. Кардинально снижен уровень инфляции,

стабилизировался курс национальной валюты, достигнуты успехи в деле реперофилирования неэффективных производств, заработала процедура банкротства.

В силу этих причин на российском фондовом рынке также произошел ряд позитивных изменений, а именно: (1) сложились благоприятные политические условия для развития рынка; (2) рынок государственных ценных бумаг позитивно повлиял на формирование инвестиционных портфелей крупных инвестиционных фондов; (3) вырос потенциал рынка корпоративных ценных бумаг и увеличилась его капитализация; (4) рынок стал более ликвидным и информационно прозрачным; (5) развивается инфраструктура рынка; (6) крепилась законодательная база рынка за счет принятия законов и нормативных документов; (7) наработаны новые механизмы защиты прав акционеров.

*Важнейшим качественным отличием современного этапа* развития фондового рынка является растущее его международное признание, доступ российских эмитентов к мировым финансовым рынкам. Среди наиболее важных событий в этой области следует отметить вступление России в Международную организацию комиссий по ценным бумагам (IOSCO), получение одновременно кредитного рейтинга Moody's, Standard&Poor's и IBCA, успешные выпуски еврооблигаций, публикация индекса IFC Global Russia, выпуски ADR / GDR рядом компаний, включение российских компаний в листинг NYSE, признание американской SEC некоторых российских банков «надежным иностранным депозитарием» и др. Наконец, осенью 2003 г. агентство Moody's повысило кредитный рейтинг России до инвестиционного уровня, следствием чего, по мнению специалистов, станет значительный приток иностранных инвестиций в страну. Инвестиционный рейтинг открывает возможности для работы в России наиболее консервативным институциональным инвесторам (прежде всего, пенсионным и инвестиционным фондам).

При этом у российского фондового рынка существует значительный потенциал дальнейшего развития. В основе этого потенциала лежат такие факторы, как большое число созданных в процессе приватизации открытых акционерных обществ, значительное число перспективных предприятий, акции которых пока явно недооценены, интерес многих предприятий к дополнительным эмиссиям, желание многих региональных и муниципальных органов власти осуществить выпуски своих займов (облигаций) и ряд других. Значительные перспективы роста российского рынка связаны с разумной политикой финансирования дефицита федерального бюджета посредством выпуска различных типов государственных ценных бумаг, устойчивого профицита государственного бюджета за последнее время.

Позитивную роль в развитии и реализации перспектив российского фондового рынка играет не только стабильная макроэкономическая ситуация внутри страны, но и благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, сохранение значительных поступлений экспортной валютной выручки.

Развитие отдельных сегментов рынка ценных бумаг России характеризуется следующими тенденциями.

- *Рынок государственных ценных бумаг.* Конъюнктура рынка ГКО—ОФЗ за последнее время складывалась под влиянием устойчивой макроэкономической ситуации, укрепления курса рубля по отношению к доллару США, профицита бюджета, достаточной ликвидности банковского сектора. Спрос на госбумаги сегодня достаточно высок, а доходность — низка. Средняя срочность размещенных на аукционах гособлигаций составляет около 5 лет, что является позитивной тенденцией увеличения срочности.
- *Рынок корпоративных ценных бумаг.* Основным фактором, воздействующим на российский рынок акций в 2002–2003 гг. оставалась ценовая динамика рынка нефти, дополнительным фактором стала повышательная динамика основных мировых фондовых индексов. Главным внутренним фактором была реструктуризация ведущих

компаний — эмитентов. Наибольшие объемы операций на российском рынке акций, как первичном, так и вторичном, устойчиво приходятся на инструменты энергетических, нефтяных и металлургических компаний («голубых фишек»).

В 2003 г. резко возросла активность российских компаний в части выпуска облигаций. Основной объем эмиссии пришелся на выпуски промышленных компаний или их дочерних структур, созданных для привлечения займов на финансовом рынке.

• *Рынок производных финансовых инструментов.* На рынке производных финансовых инструментов в 2003 г. наблюдался значительный рост активности операторов. Увеличение объемных характеристик рынка сопровождалось расширением спектра торгуемых контрактов (так, в обращение были введены опционы на ставку ЛИБОР на СПВБ, опционы на акции ОАО «ЛУКОЙЛ» в FORTS и фьючерсы на нефть сорта «Брент» на фондовой бирже Санкт-Петербурга). В то же время более 70% общего объема торгов опционами, как и в прошлые годы, приходилось на контракты на акции РАО «ЕЭС России».

Можно сделать обобщающее заключение, что фондовый рынок в России сегодня характеризуется большими оборотами, которые позволяют создать высокоэффективную инфраструктуру, способную принять на себя большую часть рисков и существенно ускорить сделки и уменьшить удельные накладные расходы. Его состояние отличается относительной стабильностью, признанием со стороны международных финансовых кругов, ограниченным числом крупных корпоративных участников («голубых фишек»), значительным потенциалом развития.

### Литература

1. Вестник Банка России, подборка номеров за сентябрь-декабрь 2003 г.
2. Михаил Касьянов против инвестиционного рейтинга // Газета, №188, 10 октября, 2003.
3. Санькова А. Власти занимают у граждан // Газета, №224, 2 декабря 2003.

### Необходимость анализа потенциальных инвесторов

*Прудников Михаил Александрович*

*Байкальский государственный университет экономики и права, Иркутск, Россия*

*E-mail: MMihin@yandex.ru*

Инвестиции могут вкладываться в экономику региона. И чтобы регион развивался необходимо привлекать не всё подряд. Ведь существуют такие понятия «плохих» и «хороших» инвестиций. Так переизбыток этих финансовых вложений может привести: на предприятии к потере полноценного управления, а в регионе к потере управления предприятиями. Так же недостаток инвестиций может привести к неблагоприятным последствиям (таких как: замораживание проекта, следовательно, потеря времени и собственных материальных затрат).

Анализ потенциального инвестора должен проводиться: с позиции его финансовой устойчивости, то есть сможет ли дальше также функционировать инвестор после непосредственного отвлечения финансовых ресурсов на инвестиции.

Также должна анализироваться деятельность потенциального инвестора, то есть предприятие (получатель инвестиций) и сам инвестор должны заниматься одной деятельностью, или хотя бы инвестор должен осуществлять свою деятельность в схожей с предприятием отрасли. У инвестора должен быть уже какой-то накопленный опыт, чтобы вливание инвестиций происходило не только денежными средствами, но и материальными ресурсами и «знаниями».

Потенциальный инвестор должен быть заинтересован в развитии и наращивании производственных мощностей предприятия, а не только в получении прибыли. Следовательно, отношения между предприятием и инвестором должны быть не разовые, а инвестиции не единовременные.

## Литература

1. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2001.
2. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. Л.А. Дробозиной. М.: ЮНИТИ, 2000.
3. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании: Пер. с англ. М., 2001.

### Рациональные механизмы оценки инвестиционных проектов

*Рацин Сергей Викторович*

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

*E-mail: razin\_msu@mail.ru*

В современном мире многообразных и сложных экономических процессов и взаимоотношений между гражданами, предприятиями, финансовыми институтами, государствами на внутреннем и внешнем рынках острой проблемой является эффективное вложение капитала с целью его приумножения, или инвестирование. Экономическая природа инвестиций обусловлена закономерностями процесса расширенного воспроизводства и заключается в использовании части дополнительного общественного продукта для увеличения количества и качества всех элементов системы производительных сил общества. Источником инвестиций является фонд накопления, или сберегаемая часть национального дохода, направляемая на увеличение и развитие факторов производства, и фонд возмещения, используемый для обновления изношенных средств производства в виде амортизационных отчислений. Все инвестиционные составляющие формируют таким образом структуру средств, которая непосредственно влияет на эффективность инвестиционных процессов и темпы расширенного воспроизводства.

Если из общего объема инвестиций, или «Валовых инвестиций» ( $B$ ), вычесть амортизационные отчисления ( $A$ ), то полученные «Чистые инвестиции» ( $Ч$ ) будут представлять собой вложения средств во вновь создаваемые производственные фонды и обновляемый производственный аппарат. При этом возможно возникновение следующих макроэкономических пропорций:

(а)  $Ч < 0$ , или  $A > B$ , что приводит к снижению производственного потенциала, уменьшению объемов продукции и услуг, ухудшению состояния экономики;

(б)  $Ч = 0$ , или  $B = A$ , что свидетельствует об отсутствии экономического роста;

(в)  $Ч > 0$ , или  $B > A$ , обеспечивающее тем самым расширенное воспроизводство, экономический рост за счет роста доходов, темпы которого превышают темпы роста объема чистых инвестиций.

Виды инвестиций принято подразделять на денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги; движимое и недвижимое имущество; имущественные права, связанные с авторским правом, опытом и другими видами интеллектуальных ценностей; совокупность технических, технологических, коммерческих и иных знаний, оформленных в виде технической документации, навыков и производственного опыта, необходимого для организации того или иного вида производства, но не запатентованного («ноу-хау»); права пользования землей, водой, ресурсами, домами, сооружениями, оборудованием, а также иные имущественные права и другие ценности.

Воспроизводство средств производства может осуществляться в одной из следующих форм инвестиций:

- *новое строительство*, или строительство предприятий, зданий, сооружений, осуществляемое на новых площадках и по первоначально утвержденному проекту;
- *расширение действующего предприятия* — строительство вторых и последующих очередей действующего предприятия, дополнительных производственных

комплексов и производств, строительство новых либо расширение существующих цехов с целью увеличения производственной мощности;

- *реконструкция действующего предприятия* - осуществление по единому проекту полного или частичного переоборудования и переустройства производств с заменой морально устаревшего и физически изношенного оборудования с целью изменения профиля, выпуска новой продукции;
- *техническое перевооружение* - комплекс мероприятий, направленных на повышение технико-экономического уровня производства отдельных цехов, производств, участков.

Международная практика оценки эффективности инвестиций существенно базируется на концепции временной стоимости денег и основана на следующих принципах:

Оценка эффективности использования инвестируемого капитала производится путем сопоставления денежного потока (cash flow), который формируется в процессе реализации инвестиционного проекта и исходной инвестиции. Проект признается эффективным, если обеспечивается возврат исходной суммы инвестиций и требуемая доходность для инвесторов, предоставивших капитал.

Инвестируемый капитал равно как и денежный поток приводится к настоящему времени или к определенному расчетному году (который как правило предшествует началу реализации проекта).

Процесс дисконтирования капитальных вложений и денежных потоков производится по различным ставкам дисконта, которые определяются в зависимости от особенностей инвестиционных проектов. При определении ставки дисконта учитываются структура инвестиций и стоимость отдельных составляющих капитала.

Суть всех методов оценки базируется на следующей простой схеме: Исходные инвестиции при реализации какого-либо проекта генерируют денежный поток  $CF_1, CF_2, \dots, CF_n$ . Инвестиции признаются эффективными, если этот поток достаточен для

- возврата исходной суммы капитальных вложений и
- обеспечения требуемой отдачи на вложенный капитал.

Наиболее распространены следующие показатели эффективности капитальных вложений:

- дисконтированный срок окупаемости (DPB),
- чистое современное значение инвестиционного проекта (NPV),
- внутренняя норма прибыльности (доходности, рентабельности) (IRR),

Данные показатели равно как и соответствующие им методы, используются в двух вариантах:

- для *определения эффективности независимых инвестиционных проектов* (так называемая абсолютная эффективность), когда делается вывод о том принять проект или отклонить,
- для *определения эффективности взаимоисключающих друг друга проектов* (сравнительная эффективность), когда делается вывод о том, какой проект принять из нескольких альтернативных.

Инвестиционный проект разрабатывается, базирясь на вполне определенных предположениях относительно капитальных и текущих затрат, объемов реализации произведенной продукции, цен на товары, временных рамок проекта. Вне зависимости от качества и обоснованности этих предположений будущее развитие событий, связанных с реализацией проекта, всегда неоднозначно. Это основная аксиома любой предпринимательской деятельности. В этой связи практика инвестиционного проектирования рассматривает в числе прочих, аспекты неопределенности и риска.

*Метод имитационного моделирования Монте-Карло* создает дополнительную возможность при оценке риска за счет того, что делает возможным создание случайных сценариев. Применение анализа риска использует богатство информации, будь она в форме объективных данных или оценок экспертов, для количественного описания

неопределенности, существующей в отношении основных переменных проекта и для обоснованных расчетов возможного воздействия неопределенности на эффективность инвестиционного проекта. Результат анализа риска выражается не каким-либо единственным значением NPV, а в виде вероятностного распределения всех возможных значений этого показателя. Следовательно, потенциальный инвестор, с помощью метода Монте-Карло будет обеспечен полным набором данных, характеризующих риск проекта. На этой основе он сможет принять взвешенное решение о предоставлении средств.

В общем случае *имитационное моделирование Монте-Карло* - это процедура, с помощью которой математическая модель определения какого-либо финансового показателя (в нашем случае NPV) подвергается ряду имитационных прогонов с помощью компьютера. В ходе процесса имитации строятся последовательные сценарии с использованием исходных данных, которые по смыслу проекта являются неопределенными, и потому в процессе анализа полагаются случайными величинами. Процесс имитации осуществляется таким образом, чтобы случайный выбор значений из определенных вероятностных распределений не нарушал существования известных или предполагаемых отношений корреляции среди переменных. Результаты имитации собираются и анализируются статистически, с тем, чтобы оценить меру риска.

В дальнейшем речь пойдет о возможных подходах к принятию инвестиционных решений, а также способах управления реализации инвестиционных проектов, не предполагающих базироваться на интуиции предпринимателей. Необходимым условием любого подхода является описание неопределенности в количественных категориях, т. е. ее оценка с помощью каких-либо, обычно очень простых, математических понятий.

Следовательно, в данной работе будет сделана попытка рациональной оценки инвестиционного проекта на примере вышеизложенных идей, методов и понятий.

#### **Литература**

1. Разработка и анализ проектов. Т. 1, Т. 2. Вашингтон: Институт Экономического Развития Всемирного Банка, 2003.
2. Липсиц И.В. Коссов В.В. Инвестиционный проект. М.: изд-во «Бек», 1996.
3. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций, перевод с английского «Manual for the Preparation of Industrial Feasibility Studies». М.: Интерэксперт, 1995.
4. Шарп У., Александер Г., Бейли Д. Инвестиции. М.: Инфра-М, 1997.
5. Шабаева В.А. Организация управления рисками в инвестиционных банках // Бизнес и банки. — 1996, №31. С. 7.
6. R. Garrison, E. Noreen. Managerial Accounting: Concepts for Planning, Control, Decision Making. IRWIN, Seventh Ed. 1999.

#### **Актуальные проблемы российской финансовой системы**

***Романова Мария Александровна***

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

1. Установленный курс правительства РФ на снижение инфляции приведет к снижению рыночных ставок кредитования.

При снижении инфляции в российской экономике произойдет снижение ставки рефинансирования, что в свою очередь вызовет ответную реакцию российских коммерческих банков в сторону снижения ставок по коммерческим кредитам. Это должно послужить одним из толчков экономического роста в стране.

2. Укрепление позиций рубля позволит в ближайшем будущем (5 лет) стать рублю свободноконвертируемым.

Высокие темпы роста экономики РФ привлекают все большее внимание торговых партнеров к России. Стабильность экономики и курс экономических реформ, проводимых правительством РФ, вызывает так же положительную реакцию мирового

сообщества, что должно привести как к инвестиционному буму в российской экономике, так и повысить доверие западных партнеров к российской валюте и позволят в дальнейшем проводить расчеты по заключенным контрактам в российских рублях.

Однако одним из сдерживающих факторов в настоящее время является опасение западных партнеров в зависимости российской экономики от высоких цен на нефть и нефтепродукты. Опровергнуть их опасения может только стабильное развитие других областей российской экономики в условиях возможного падения цен на энергоносители.

### 3. Падение деловой уверенности в странах Европейского Союза.

В настоящее время высокий курс евро к основным мировым валютам стал одной из причин снижения деловой активности в странах Европейского Союза. Так же одной из основных причин является необоснованно резкое и слабо подготовленное увеличение количества членов зоны Евросоюза. Так, например, проанализировав состояние экономик вновь присоединившихся стран (страны Восточной Европы и Балтии) можно понять, что присоединение этих стран только ослабляют общую экономику Европейского Союза в целом и увеличивает и без того сильную нагрузку на основные страны-доноры (Германия, Франция, Швеция.)

### 4. Евро способно исполнять роль единой меры стоимости.

За последние два года можно было наблюдать укрепление евро на фоне иных мировых валют, особенно по отношению к американскому доллару. Несмотря на заявления аналитиков или просто скептически настроенных лиц, объединенная экономика ЕС продемонстрировала достаточно хорошие показатели развития и потенциал к росту. Все это позволило странам-участницам ЕС держать свою валюту от колебаний, что и выразилось в ее существенном росте. Таким образом, можно говорить, что в настоящее время евро является достойным эталоном измерения меры стоимости на мировом рынке.

## **Перспективы развития процессов банковских слияний и поглощений в России на фоне общей экспансии западного банковского капитала**

*Рыбин Евгений Валерьевич*

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

В 2002 году на сделки слияния и поглощения на финансовом и страховом рынках России приходилось 3% всех данных сделок в России. Казалось бы цифры приходящиеся на финансовый сектор не впечатляют, но следует учитывать, что за 2000-2002 годы рост сделок слияний и поглощений составил 256%, в частности в 2002 году была зарегистрирована 291 сделка на общую сумму почти 5 млрд. долларов.

В 2003 году объем сделок слияния и поглощения на финансовом и страховом рынках России еще более возрос. Только объем недружественных слияний промышленных предприятий и только в Москве составил в 2003 году по некоторым оценкам 5 млрд. долларов США.

Не последнюю роль в росте объемов сделок слияния и поглощения на российском финансовом рынке играет опасение перед ожидающимся широкомасштабным приходом крупного иностранного банковского капитала. Перед Россией стоит опыт стран Восточной Европы, которые раньше пустили к себе иностранный банковский капитал и пошли на интеграцию в мировую финансовую систему. На данный момент подавляющее большинство крупных банков Восточной Европы консолидированы в структуры крупнейших банковских супермаркетов мира. Поэтому единственный приемлимый с позиций рыночной экономики выход для российских банков, это путь слияний и поглощений или между собой, или с иностранным банком. Такие банки как «НИКойл», «Росбанк» (присоединение сперва МФК, затем банка «Первый ОВК»), «МДМ-банк» поняли это и стремятся максимально развить свои структуры до прихода зарубежных капиталов. В то же время целый ряд российских банков заинтересован в появлении крупного западного инвестора. Крупнейший «Внешторгбанк» в рамках предполагаемой



приватизации рассматривает предложения о покупке акций от ЕБРР, а также обмен акциями с крупными западными банками (например, итальянским Mediobanca), планируя сократить государственный пакет до 50% и стать в перспективе первым в России настоящим международным банком. Особенно заинтересованы в появлении иностранных инвесторов средние российские банки, которые очень ограниченно могут выполнять свои непосредственные функции и жизненно нуждаются в притоке средств.

Что касается относительно крупных российских банков, то они преимущественно являются частью крупнейших российских ФПГ и обслуживают их интересы. Разумеется, в такой ситуации невозможно ожидать от них явного желания идти под контроль западного инвестора (тем более чем они итак пользуются относительно дешевыми западными кредитами). Конец 2003 — начало 2004 годов наглядно демонстрируют интерес возросший интерес западных банков к России. Начал широкомасштабную и агрессивную политику привечения частных вкладчиков и потребительского кредитования Citibank, такую же политику проводят банки «Societe Generale Vostok», «Raiffaisenbank».

Все же, в данный момент, западные банки идут в России через дочерние структуры, а не через покупку местных банков, как это было в Восточной Европе. Нельзя, вместе с тем, не учитывать, что до половины российских банков из первой сотни использует в той или иной форме в своей деятельности западный капитал.

Основные перспективы и тенденции выхода иностранных банковских институтов на российский финансовый рынок:

- выход международных банков на российский финансовый рынок поставит перед российскими банками и вопрос заемных средств, так как наиболее прибыльной и не требующей особых затрат статьей дохода отечественных банков, является получение маржи на разнице процентных ставок на международном и внутреннем финансовых рынках (российские банки кредитуются на международных финансовых рынках по относительно низким процентным ставкам и с маржой дают эти деньги в долг на внутреннем рынке);
- можно ожидать, что крупные российские банки, принадлежащие крупнейшим ФПГ, постараются сохранить контрольный пакет, стараясь привлечь западных инвесторов как миноритарных акционеров;
- в любой случае следует ожидать продолжения роста сделок слияния-поглощения банков, с одной стороны, как меру по самозащите российских банков от враждебного слияния, с другой стороны, как путь для проникновения западных банков на отечественный рынок;
- увеличение собственного капитала банков с одновременной потерей части самостоятельности в области банковской и шире финансовой политики государства.

**Вводный курс по корпоративным финансам: проблемы адаптации  
к российским программам университетского экономического образования  
Серединский Евгений Иосифович**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия  
E-mail: esered@fromru.com*

«В настоящее время уже не вызывает сомнения тот факт, что прямое перенесение содержания переводных учебных пособий по рассматриваемой тематике в программы обучения студентов экономических специальностей не в состоянии обеспечить образовательный уровень, необходимый будущим выпускникам для работы в российских экономических условиях» [Никитушкина И.В., Тюрина Е.И. Корпоративные финансы. Практическое пособие / Под ред. И.В. Никитушкиной. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2003].

Целевой аудиторией западных учебных курсов по корпоративным финансам являются слушатели программ МВА, часто не имеющие базового экономического образования и нацеленные на получение прикладных знаний. Материал, соответственно, преподносится так, что много важных теоретических положений и тем более их формальных доказательств остаются неизученными. При этом связь с экономической теорией, оценкой бизнеса, общей теорией обязательств, системным стратегическим менеджментом и другими дисциплинами прослеживается слабо.

Условия работы в России по многим параметрам сильно отличаются от условий работы в западных странах, а соответственно множество теоретических разработок экономически развитых стран по крайней мере сегодня остаются не применимыми в российских условиях: специфика условий работы в России предопределяет существование проблем, для анализа и решения которых необходимо либо разрабатывать новые модели, либо модифицировать известные с учетом существующих реалий.

Таким образом, студентам необходимо изучать не только готовые модели, но и логику построения и проверки моделей.

Немало наиболее важных выводов классической финансовой теории может быть получено на основе математических моделей. Тем не менее, там где это возможно, основное внимание в вводном курсе должно быть сосредоточено именно на экономической логике, а не на формальных математических выкладках. Это, однако, нисколько не умаляет роль математики, поскольку многие результаты было бы по меньшей мере сложно получить лишь на основе рассуждений в рамках экономической логики, тем более что одним из основополагающих принципов научного мышления является принцип достаточного основания, который требует обоснованности выводов, и математическое доказательство в этом деле может сыграть не последнюю роль.

Крайне важно, чтобы в курсе уделялось определенное внимание и юридическим аспектам экономической деятельности, поскольку экономические субъекты действуют в определенном правовом поле, и от того какими нормами регулируются их отношения, зависит очень многое. Тем не менее, вопросам права в учебной литературе по финансовой тематике уделяется явно недостаточное внимание. Более того, множество столь широко используемых экономистами понятий не имеют легальных дефиниций.

Есть немаловажные аспекты, на которые следовало бы обращать особое внимание в российском курсе корпоративных финансов: речь идет о социальной ответственности компании и экономической безопасности бизнеса. В западной классической финансовой теории предполагается, что в компаниях по меньшей мере вынуждены действовать в социально-ответственном духе и что все экономические субъекты ведут себя в этических рамках. Тем не менее экономическая реальность, к сожалению, говорит об обратном: необходимость освещения в курсе вопросов, связанных с социальной ответственностью, возникает из-за слабой защищенности в социальном плане российских граждан, а вопросов экономической безопасности бизнеса — в связи с тем, что бизнес аккумулирует значительные ресурсы, что нередко служит «причиной» недобросовестных действий со стороны некоторых категорий экономических субъектов.

Корпоративные финансы как философия финансовых отношений предполагают взаимодействие экономических субъектов, каждый из которых обладает своими собственными интересами, а соответственно необходимо научить студентов анализировать проблемы, явления, ситуации с позиций разных стейкхолдеров.

Главное, чем должны овладеть студенты за время обучения, — это экономическая логика, лежащая в основе принятия решений финансового характера: преподаватель должен сформировать ориентировочную основу умственных действий. При этом важно, чтобы студенты научились мыслить системно и критически-рефлексивно.

## **Перспективы привлечения средств населения на фондовый рынок России** *Сокуренко Александр Петрович*

*Самарская государственная экономическая академия, Россия*

По приблизительным оценкам Госкомстата менее 15% денежных средств населения помещено в различные ценные бумаги. Это связано с консервативностью большинства населения; небольшим сроком функционирования РЦБ; негативными событиями в 90-х со сбережениями наших граждан, а также со специфическими особенностями фондового рынка страны — нераспространенностью сделок с неполными лотами акций или отсутствием программ по покупке работниками акций собственных компаний. Как результат у нас около 2% населения работают на фондовом рынке.

На рублевых вкладах размещено более трети средств населения. Постоянно падающие ставки по вкладам зачастую не способны даже компенсировать влияние инфляции. Вкупе с ростом цен на ряд товаров (жилье, машины), обусловленные, в том числе и ростом курса рубля, которые обгоняют темпы инфляции, это снижает привлекательность банковских вкладов. Валютные вклады аккумулируют до одной пятой средств населения; резкое падение курса доллара, неясность ситуации с евро борются с настроениями, приобретенными в 90-е годы, которые проецируют недоверие к рублю и фондовому рынку. Более привлекательны вложения в недвижимость. В течение нескольких последних лет цены на жилье росли темпами свыше 20% в год. Растущий платежеспособный спрос в крупнейших городах при ограниченном предложении гарантирует и в дальнейшем рост цен. Кроме того, квартира способна приносить и текущий доход (за счет сдачи в аренду), который в зависимости от класса жилья и его местоположения может окупить первоначально вложенные средства за 3 года и больше. Ограничением здесь является необходимость довольно больших первоначальных инвестиций на покупку и ремонт недвижимости, — от \$15 000, а также высокая криминализованность этого рынка. Другим доходным видом инвестиций в наших условиях является покупка машины. Как и недвижимость, она способна приносить текущий доход, а, кроме того, обладает и высокой полезностью. Через 2–3 года она может быть продана даже по первоначальной стоимости, в связи с постоянным ростом цен на отечественные машины. Препятствия — высокий уровень текущих и косвенных издержек на содержание машины. Антиквариат и драгоценные металлы в нашей стране нетрудно купить, но при их реализации возникают проблемы. Это и предопределяет не распространенность этих средств сбережения в современных российских условиях.

Таким образом, фондовый рынок обладает высоким конкурентным потенциалом в борьбе за сбережения населения. Основное его преимущество — высокая доходность. В 2003 году вложения в акции приносили свыше 50% прибыли (по рейтингу РТС); вложения в еврооблигации РФ в среднем около 20%, а в рублевые облигации — около 25%.

## **Позиции банков с участием иностранного капитала в России: итоги и перспективы** *Тальянцев Сергей Владимирович*

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

*E-mail: staliantssev@yandex.ru, s.taliantssev@vtb.ru*

Анализ итогов деятельности банков, контролируемых нерезидентами, присутствие которых в российской банковской системе насчитывает уже более чем 10-летнюю историю, позволяет констатировать сохранение весьма «скромных» позиций данной группы банков в российском банковском бизнесе (особенно на фоне определяющей роли иностранных банков в банковских системах большинства стран с переходными экономиками). Более того, в 2003 году, который характеризовался ускорением экономического развития России (превышающего по темпам рост мировой экономики в целом и большинства развитых стран), улучшением параметров платежного и торгового балансов, сбалансированностью государственных финансов, развитие банков с участием нерезидентов уступало

среднерыночным тенденциям по большинству основных направлений, что привело к некоторому снижению их «веса» в суммарных банковских показателях:

- доля инобанков в совокупных активах российских коммерческих банков составляет в настоящий момент порядка 7,7% (снизившись за последний год с 8,4%), в собственном капитале — 6,4%, удельный вес в уставном капитале банковской системы колеблется последние два года в пределах 5–5,5%;
- ухудшение конкурентных позиций иностранных дочерних кредитных организаций следует отметить в сфере обслуживания корпоративных клиентов, причем как в кредитовании, так и в привлечении ресурсов — в 2003 году темпы прироста уступали среднерыночным показателям по кредитам в 1,4 раза, по средствам предприятий и организаций — в 2 раза, что привело к снижению их доли на данных сегментах до 6,4% (с 7,1%) и 9,6% (с 10,7%) соответственно.

Безусловно, приход иностранных банков в банковский сектор страны способствует переносу новейших банковских технологий и продуктов (в частности, американский дочерний банк «Дельта-кредит» первым в России осуществил секьюритизацию портфеля потребительских кредитов), а международные стандарты корпоративного управления находят свое проявление в высокой эффективности деятельности иностранных дочерних банков — на их долю приходится более 12% чистой прибыли банковской системы (при доле в активах 7,7%), а уровень рентабельности активов (3,6%) и капитала (30%) существенно выше аналогичных показателей по всем российским банкам (2,3% и 15% соответственно); уровень просроченной задолженности по кредитам небанковским заемщикам (0,5%) почти в три раза ниже среднего показателя по банковской системе. Поэтому расширение присутствия иностранных банков в России в условиях «здоровой» конкуренции с национальными банковскими организациями, несомненно, будет способствовать повышению конкурентоспособности российской банковской системы и, в конечном счете, укреплению статуса России в качестве одной из ведущих мировых держав.

**Взаимодействие российской корпорации с иностранными банками:  
опыт реструктуризации долговой политики ОАО «Газпром»**

*Тараторин Павел Юрьевич*

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

*E-mail: taratorin@mail.ru*

ОАО «Газпром» может служить практическим примером успешного взаимодействия российской компании с иностранными финансовыми институтами. Эта корпорация является крупнейшим российским заемщиком и эмитентом долговых обязательств. Несмотря на специфический «квази-суверенный» статус Газпрома, предпринятая в 2002–2003 гг. реструктуризация долговой политики компании, в значительной мере опирающаяся на развитие стратегического сотрудничества с иностранными финансовыми институтами, может рассматриваться как пример для всего российского корпоративного сектора.

К концу 2001 года уровень долговой нагрузки Газпрома находился на приемлемом для крупной сырьевой корпорации уровне, но высокая пропорция краткосрочного долга и ограниченные возможности ее рефинансирования с помощью векселей и кредитов российских банков (на обязательства Газпрома и его дочерних структур приходилось более половины российского рынка векселей, ведущие российские банки превысили по Газпрому лимиты кредитных рисков на одного заемщика) делали реальной угрозой дефолта. В этих условиях новое руководство Газпрома сформулировало основные задачи реформирования финансовой политики: централизация долга группы и разработка единой долговой политики, решение проблем с обслуживанием и рефинансированием краткосрочного долга объемом более 7,5 миллиардов долларов, увеличение дюрации долгового портфеля, диверсификация источников долгового капитала (главным образом — долгосрочного).

В 2002–2003 гг. была создана централизованная система управления долгом Газпрома, привлечение новых обязательств было ограничено бюджетом заимствований. Компания сократила объемы внутрироссийского кредитования (в 5 раз) и выпуск векселей (в 3 раза), альтернативным источником рублевых ресурсов стали выпуски рублевых облигаций на сумму 15 млрд. руб. — этапные для всего российского фондового рынка. Последний выпуск трехлетних рублевых облигаций объемом 10 млрд. руб. по номиналу был размещен с доходностью 8% годовых, при этом 6 из 14 участников синдиката андеррайтеров являлись дочерними структурами иностранных банков. Газпром вышел на международный долговой рынок, разместив четыре выпуска еврооблигаций общим объемом более 4 млрд. долл. Размещения проходили со спрэдом к суверенным евробондам на уровне 95–110 б. п., ставки купонов варьировались от 10,5% до 7,25%. Таким образом компания привлекла значительные объемы ресурсов по фиксированной ставке на длительные сроки, не обременяя залогом активы или будущие доходы компании. Доля еврооблигаций в обязательствах Газпрома по итогам 2003 года составила около 31%, привлеченные ресурсы компенсировали рост текущей части обязательств по кредитам и увеличили дюрацию портфеля заимствований. Всего около 10% от размещенных еврооблигаций пришлось на российский рынок, остальная часть была привлечена на зарубежных рынках при посредничестве ведущих международных инвестиционных банков.

Поставленная в кризисный период задача реформирования долга Газпрома была фактически реализована за счет снижения доли внутристранового финансирования и расширенного использования международных источников капитала. В настоящее время компанией принята стратегия долгосрочных заимствований до 2013 года. В соответствии с ней компания ограничивает годовой объем заимствований, окончательно отказывается от выпуска векселей, сокращает долю краткосрочного долга до 25%. Предполагается досрочное погашение части кредитов и высвобождение из под залога экспортных контрактов с Западной Европой. При этом доля российских банков в структуре заимствований Газпрома будет сокращаться, а западных — увеличиваться. Российские банки могут быть привлечены только в роли «кредиторов последней инстанции» — в случае, если компания исчерпает возможности привлечения ресурсов с помощью еврооблигаций, синдицированных кредитов или рублевых облигаций. Сравнительно высокая стоимость и ограниченные объемы финансирования, а также потенциальная нестабильность выводят российские финансовые институты из круга стратегических партнеров ведущей российской корпорации. Аналогичные соображения могут быть высказаны другими крупными российскими компаниями.

#### **Литература**

1. Мамай П., Матвеева А. Новые рублевые облигации Газпрома — новый рекорд. Ренессанс Капитал, 23 декабря 2003 г.
2. Матвеева Е. ОАО «Газпром»: на острие успеха. Аналитический обзор к размещению облигаций серии АЗ. Промышленно-Строительный Банк, 22 января 2004 г.
3. ОАО «Газпром». Инвестиционный меморандум. 19 января 2004 г.
4. Резник И. Газпром создает резерв // Ведомости, 20 февраля 2004 г.

#### **Об оценке состава собственников российских коммерческих банков**

*Тер-Самвелова Наринэ Сергеевна*

*Пятигорский государственный лингвистический университет, Россия*

*E-mail: ter-samvelova@yandex.ru*

В современной России надежность банковской системы является необходимым фактором устойчивого экономического роста. Вопросы эффективного использования собственности в банковской сфере являются слабо разработанными в научной литературе. По существу отсутствует даже постановка вопроса о влиянии отношений собственности на эффективность функционирования коммерческих банков.

Задача повышения эффективности деятельности банков не может быть решена без углубленного исследования вопросов управления собственностью в интересах развития экономики страны. Именно это и является одной из главных причин, по которой в настоящее время на фоне общего улучшения макроэкономической ситуации основные проблемы банковской системы решаются не достаточно эффективно.

Исходная гипотеза нашего исследования состоит в том, что поведение банков и конечные результаты их деятельности могут меняться в зависимости от типа доминирующего собственника. В этой связи особую значимость приобретает необходимость оценки состава и структуры собственников российских банков.

При создании классификатора состава собственников российских банков мы опирались на разработки исследователей Мирового банка Дж. Эрла, С. Эстрина и Л. Лещенко, а также ученых Института экономики переходного периода (ИЭПП) С. Аукуционек, В. Жукова и Р. Капелюшникова. Предлагаемый классификатор был дополнен и модифицирован с учетом специфики банковской отрасли и особенностей ее функционирования в России.

Исследования Мирового банка и ИЭПП строились на основе двух специализированных опросов руководителей около 140 предприятий различных отраслей (в основном промышленных) и регионов России. Эмпирическую базу нашего исследования составили ежеквартальные отчеты по ценным бумагам и проспекты эмиссии ценных бумаг коммерческих банков региона Кавказских Минеральных Вод (КМВ).

В соответствии с принятой нами классификацией выделяется четыре крупных группы банков — с доминированием инсайдеров, аутсайдеров (внешних инвесторов), Центрального банка РФ и государства. В свою очередь, каждая из первых двух групп разбивается на две подгруппы: инсайдерские банки — на банки с доминированием либо менеджеров, либо работников, аутсайдерские — на банки с доминированием либо финансовых, либо нефинансовых внешних акционеров. Итоговая типология включает шесть категорий банков, где доминирующими собственниками выступают или *менеджеры* (М), или *работники* (Р), или *финансовые аутсайдеры* (Ф), или *нефинансовые аутсайдеры* (Н), или *Центральный банк Российской Федерации* (ЦБ), или *государство* (Г).

Процедура, применявшаяся для отнесения банков к тому или иному типу, такова. Банк определялся как инсайдерский, если суммарная доля акций, принадлежащая менеджерам и работникам, была не меньше, чем доли аутсайдеров, ЦБ РФ и государства. Если при этом пакет, находившийся в собственности менеджеров, не уступал по величине пакету, находившемуся в собственности работников, такой банк относился к группе с доминированием менеджеров (М), в противном случае - к группе с доминированием работников (Р). У менеджеров намного больше возможностей для установления фактического контроля над собственностью персонала, чем у других категорий акционеров. Поэтому когда в инсайдерском банке администрация владеет большим количеством акций, чем рядовые работники, можно быть практически уверенным, что и всем пакетом реально распоряжается также она.

В число внешних (кроме ЦБ РФ и государства) держателей акций могут входить частные лица, не работающие в данном банке; другие банки; инвестиционные фонды; холдинговые компании; иностранные инвесторы. К финансовым аутсайдерам были отнесены банки, инвестиционные фонды, холдинги и иностранные инвесторы, к нефинансовым - физические лица и другие предприятия.

Основанием для подобного разграничения послужили аргументы и выводы теории агентских отношений (agency theory). Из нее следует, что целевая функция финансовых инвесторов в большей степени, чем у других категорий акционеров, ориентирована на максимизацию прибыли или, рыночной стоимости компании. Нефинансовые аутсайдеры менее приспособлены к тому, чтобы выступать в роли активных (стратегических) инвесторов и инициировать глубокое реструктурирование. Финансовые аутсайдеры больше подходят к выполнению этой роли.

Если сконцентрированная у всех внешних держателей доля акций превышала и долю инсайдеров, и ЦБ РФ, и государства, банк классифицировался как аутсайдерский. Если при этом финансовым аутсайдером принадлежала большая часть суммарного пакета акций всех внешних инвесторов, то такой банк относился к группе Ф, в обратном случае к группе Н.

И, наконец, банки, где максимальным количеством акций владел ЦБ РФ, относились к группе ЦБ, а где государство, относились к группе Г.

Предложенная классификация состава собственников российских банков позволяет произвести оценку их структуры, определить доминирующих собственников и выявить закономерности поведения банков, а также конечные результаты их деятельности в зависимости от типа доминирующего собственника. Это, свою очередь, позволит выработать и реализовать долгосрочную стратегию совершенствования отношений собственности путем повышения эффективности реализации собственности на основе согласования экономических интересов собственников как на макро-, так и на микроэкономическом уровне.

## **Оценка эффективности функционирования коммерческих банков**

**Укенов Олжас Маратович**

*Казахстанский филиал МГУ им. М.В. Ломоносова, Астана, Республика Казахстан*

*E-mail: olzhasmgu@mail.ru*

На сегодняшний день коммерческие банки являются, пожалуй, наиболее динамично развивающимся сектором экономики. Причину в этом мы видим не только вследствие курса правительства, направленного на финансовую стабилизацию, но и во все более углубляющейся тенденции перемещения бизнеса и капитала из производственного сектора в непроизводственный, в том числе и финансовый.

При осуществлении любого вида деятельности, перед руководителем компании закономерно встает вопрос оценки эффективности функционирования его бизнеса. Не исключением является и директор банка, для которого данная проблема приобретает специфический характер. Для простого пользователя также важно оценить эффективность работы того или иного банка, в целях выбора наиболее приемлемого варианта.

Автором предлагается довольно простой подход к данной проблематике. Все расчеты производятся по официальной отчетности (бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках), публикуемой в газетах и других общедоступных средствах информации.

Итак, производится расчет следующих показателей:

### **1. Коэффициент ликвидности = Ликвидные активы/Активы.**

Показывает долю ликвидных активов в общем объеме активов, характеризует способность банка в случае неблагоприятных шоков быстро реализовать свои активы, погасив тем самым обязательства.

### **2. Коэффициент платежеспособности = Активы/Обязательства**

Специфика данного показателя заключается в том, что он обязан быть больше единицы. Чем больше данный коэффициент, тем более платежеспособен банк, т.е. способен полностью расплатиться по своим обязательствам.

### **3. Коэффициент прибыльности = Чистая прибыль/Активы**

Логично, что банк, как и любой другой субъект рыночной экономики, ориентирован, прежде всего, на прибыль. Поэтому, при анализе функционирования без этого показателя не обойтись.

Следующим шагом в нашем анализе становится ранжирование объектов исследования по каждому коэффициенту. Таким образом, мы получаем информацию о специфике стратегии поведения банка на финансовом рынке. Заключительным этапом является получение сводного ранга, характеризующего общее состояние банка на текущий момент.

Используя данный подход, мы проанализировали состояние нескольких ведущих банков Казахстана. Полученные результаты подтвердили правильность методики и позволили объяснить стратегию руководства коммерческих банков.

### **Формы и методы интеграции банков и страховых компаний**

*Ульев Алексей Валерьевич*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: Uliev@rambler.ru*

Развитие мировой экономики в значительной мере отражается на рынках финансовых услуг. С середины 80-х годов в Европе активно происходит процесс слияний и поглощений финансовых организаций, в который в середине 90-х включилась и Россия. Компании стали создавать финансовые союзы и объединения, в частности объединения банков и страховых компаний, что обусловило возникновение на рынках финансовых услуг такого явления, как банкострахование и формирование его институциональных носителей — банкостраховых групп.

Основу подобной финансовой группы составляют взаимодействующие между собой банк и страховая организация. Целью ее создания является наиболее полное удовлетворение потребностей клиентов в услугах обеих структур. Клиент в одном месте может получить весь спектр финансовых услуг: банковские, страховые, инвестиционные (операции на рынке ценных бумаг и валютном рынке) услуги, ипотечный кредит, пенсионные программы, необходимую информационную поддержку, налоговое консультирование и т.д.

На сегодняшний день в России насчитывается около 3000 страховых компаний с числом сотрудников порядка 140 тыс. чел. Но ассортимент услуг остается достаточно небольшим — 60 видов страхования (в Европе 400-500, в США — 3000). Страховые компании уже много лет успешно работают с банками по созданию на базе их отделений «финансовых супермаркетов». Привлекательность такого подхода очевидна. Банкам подобное многопрофильное обслуживание дает значительные выгоды. Не секрет, что финансовый бизнес в России является одной из наиболее рискованных сфер деятельности. Банки страдают от грабежей, пожаров, сбоев в работе операционного оборудования, ошибок персонала и других рисков. Все это заставляет банкиров рассматривать страхование как один из важнейших методов защиты своей деятельности.

Существует несколько путей создания банкостраховых групп: во-первых, страховая компания может купить банк; во-вторых, банк может купить страховую компанию; в-третьих, банк может создать свою страховую компанию; в-четвертых, может быть заключен договор о сотрудничестве между банком и страховой компанией.

В России процесс интеграции банков и страховых компаний начался позднее, чем в Европе. С помощью альянсов с банками российские страховые компании решают такие актуальные проблемы, как низкая капитализация и недостаточное развитие сбытовых сетей (здесь им на помощь приходит развитая сеть банковских филиалов, отделений и представительств).

Что касается организации страховой деятельности, то наряду со значительным охватом финансового рынка и оказанием взаимных услуг типа «банк — страховая компания» (страхование залогового имущества, имущества банка и т.п.) данная интеграция интересна и как взаимодействие нескольких страховых компаний в группе. Рассмотрим такой пример. Клиент обратился в одну из страховых компаний по поводу страхования имущества предприятия. Помимо этого он интересуется страхованием жизни, а также сельскохозяйственных рисков, которыми данная компания не занимается. В этом случае подключается вторая страховая компания из группы, которая имеет лицензии на эти виды страхования. В результате клиент получил возможность застраховать все интересующие его риски в пределах одного альянса.

Основными направлениями взаимодействия банков и страховых организаций являются:

- услуги банков страховым компаниям по размещению страховых резервов на основе трастового (доверительного) управления;



- услуги страховщиков банкам при различных технологиях кредитования по страхованию источников погашения кредита;
- услуги банков по продажам на комиссионной или иной основе финансовых инструментов страховщиков среди целевых групп своих клиентов.

### **Налоговая реформа и формирование бюджета**

*Умерова Диляра Рустамовна*

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

*E-mail: delara\_umerova@mail.ru*

В условиях набирающей обороты налоговой реформы необходимо закрепить на долгосрочной основе за бюджетами всех уровней власти доходные источники.

Основным ориентиром при проведении налоговых изменений в России являются снижение предельных ставок налогообложения и при расширении налоговой базы. Такой подход к реформированию налоговой системы страны опирается на выводы Вашингтонского консенсуса и теории неконсервативного толка. Согласно выводам экономики предложения высокие налоги оказывают дестимулирующее влияние на экономику, поэтому их снижение должно привести к экономическому росту. Такие меры по оживлению экономики активно проводятся и в США, на родине неконсервативных теорий. Политику по снижению налогового бремени проводит администрацией Джорджа Буша-младшего.

Тем не менее снижая налоги нельзя забывать, что они являются основой формирования бюджета страны. Так наряду с экономическим оживлением уменьшение налогового бремени в США привело и к значительному дефициту бюджета. Поэтому изменение в налоговом законодательстве, в сторону сокращения налоговой нагрузки на экономику при сохраняющихся расходах государственного бюджета, неизбежно ведет к росту дефицитного финансирования последнего. Избежать дефицита вполне возможно, но при условии сокращения государственных расходов.

Последние особенно актуально для нашей страны, так как изменения в налоговом законодательстве не всегда коррелируют и находят отражение в бюджетном кодексе, и соответственно во всем бюджетном процессе страны. Так с первого января 2004 года был отменен налог с продаж, но его отмена не привела к ожидаемому снижению цен на потребительские товары. С другой стороны отмена налога с продаж стала причиной снижения доходных частей бюджетов субъектов Федерации, при неизменности расходных полномочий. В 2002 году на него пришлось 4,6 % налогов собираемых в субфедеральный бюджет. Наиболее значительные потери от отмены налога с продаж понесут бюджеты крупных городов, в первую очередь Москвы и Петербурга. Однако глава Минэкономразвития Герман Греф считает, что средства, высвободившиеся в связи с отменой налога, могут быть направлены торговыми сетями на собственное развитие.

### **Литература**

1. John Williamson. From Reform Agenda/Finance and Development. September 2003.
2. Васильева А., Гурвич Е., Субботин В. и все-таки нагрузка снизилась // Эксперт №23 (378) от 23 июня 2003.
3. www.regions.ru
4. Курляндская Г. В., Николаенко Е. И. Реформирование межбюджетных отношений в субъектах федерации. www.fpcenter.org

### **Стратегия развития региональной страховой компаний в современных условиях**

*Федякова Наталья Ивановна*

*Орловский государственный технический университет, Россия*

Проблема развития и формирования полноценных региональных рынков страховых услуг является одной из актуальных на современном этапе развития страховых отношений. Анализ региональной структуры страхового рынка показывает значительные диспропорции в развитии (страховой бизнес развит в Москве, где сосредоточено 25%

всех реально функционирующих страховых компаний, на долю которых приходится 60% всей совокупной страховой премии и крупных финансово-промышленных центрах). Однако эффективность функционирования отечественного страхового рынка во многом будет зависеть от развития его региональных составляющих.

Региональные страховые компании значительно уступают по финансовой мощи и инвестиционным возможностям крупным страховым компаниям. Тем не менее, они являются основным движущим звеном в развитии страховых отношений на уровне региона. И в этом случае выживание и развитие региональной страховой компании зависит, прежде всего, от правильно построенной стратегии страховщика.

Результаты анализа деятельности региональных страховых компаний Центрального округа (исключение составляет г. Москва и Московская область) и Орловской области, в частности, показали, что основные усилия местных страховщиков направлены на поддержание своей платежеспособности и финансовой устойчивости, планы развития компаний строятся не более чем на один год. В связи с этим, актуальным встает вопрос разработки стратегии развития региональных страховых компаний на долгосрочную перспективу, т.к. в современных условиях без четко сформированной стратегии страховщика, учитывающей изменения социально-экономической ситуации невозможно грамотное построение своей работы на страховом рынке. Рассмотрим основные элементы стратегии региональных страховых компаний, на которых необходима наибольшая концентрация.

1. Размер уставного капитала. Анализ уставного капитала местных компаний показал, что его размеры едва соответствуют требованиям федерального закона «Об организации страхового дела в РФ». Для развития своей деятельности страховым компаниям необходимо увеличить размер уставного капитала за счет средств учредителей и доходов от инвестиционной деятельности.

2. Совершенствование страхового портфеля. В рамках данного направления целесообразно предложить расширение ассортимента страховых продуктов по двум направлениям: внедрение новых видов страхования, которые насущно востребованы рынком (их перечень должен быть определен в рамках программы развития перспективных видов страхования как в стране в целом, так и в регионе) и расширение и модернизация уже имеющихся.

3. Комплексное использование инструментов страхового маркетинга. Страховой маркетинг — это система взаимодействия страховщика и страхователя, направленная на взаимный учет интересов и потребностей. Региональные страховщики в своей деятельности в основном ориентируются не на страховой продукт, а на узкий круг платежеспособных клиентов. Результатом этого является малый размах деятельности местных страховщиков, которые предлагают всего 7% от возможных сегодня по российскому законодательству видов страховых услуг и удовлетворяют потребности в страховании всего на 30%. Чтобы изменить ситуацию региональным компаниям необходимо популяризовать свои виды страхования, завоевывать доверие у потенциальных страхователей, что во многом должно основываться на инструментах маркетинга.

4. Обеспечение эффективной финансовой политики, в частности пересмотр инвестиционной деятельности. Несмотря на то, что фондовый рынок России развивается довольно успешно, страховые компании не играют на нем значительной роли. Во многом это объясняется проводимой государственной политикой в области страхования: компании стремятся выполнять установленные нормативы соответствия инвестиционной деятельности, которые отрицательно влияют на общую финансовую политику компании. Отсюда следует, что для успешного развития и выживания в условиях развивающегося рынка страховым компаниям необходимо уделить огромное внимание стратегии развития своей инвестиционной деятельности. Страховым компаниям необходимо более оптимальное формирование инвестиционного портфеля, для получения более высокого дохода от инвестирования средств.

5. Повышение квалификации персонала региональных страховых компаний. Очевидно, что в современных условиях компетенция работников страховой отрасли должна быть очень высокой. Именно от их грамотной деятельности, опыта, инициативности и мобильности работы зависят общие результаты работы компании на рынке. Повышение квалификации персонала должно найти выражение в обеспечении постоянной подготовке и переподготовке сотрудников в области страхового бизнеса, а именно, проведение обучения по таким направлениям, как страховой менеджмент, страховой маркетинг, налогообложение страховой деятельности, бухгалтерский учет в страховых организациях и страховой аудит, риск-менеджмент и другие.

### **Проблема стабильности банковской системы России**

*Черных Артем Андреевич*

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

*E-mail: achern@mail.ru*

В последние годы проблеме стабильного функционирования банковских систем уделяется все большее внимание. Неустойчивость денежно-кредитных институтов, особенно в переходной экономике, оказывает большое влияние на развитие и благосостояние страны. Характерной особенностью последнего времени стали масштабность и быстрота возникновения и распространения кризисных ситуаций.

Основной задачей банковской системы в экономике страны является аккумуляция свободных денежных средств предприятий и населения, перемещение денежных ресурсов и перераспределение капитала. Выполнение всех этих функций основано на принципе доверия и асимметрии информации. Фундаментальным фактором, обуславливающим то, что любая финансовая система всегда будет рискованной предпринятием, является практика частичного резервного покрытия, поскольку всегда остается риск, что кредиторы банка могут одновременно потребовать с банка сумму, превышающую размеры его свободных активов.

Проблема изучения распространения и прогнозирования кризиса банковской системы изучена достаточно глубоко. Однако, по нашему мнению, для более раннего определения зарождающихся проблем важен более тонкий анализ отклонения от стабильного состояния. Изучение стабильности банковской системы может быть также полезно для выработки рекомендации по движению к этому состоянию, повышению доверия со стороны клиентов.

Общеизвестно, что стабильная банковская система является важным компонентом хорошо функционирующей финансовой системы. Поэтому эффективное развитие банков положительно сказывается на инвестиционной активности и в целом на экономическом росте. С другой стороны, состояние самой банковской системы, ее эффективность, зависит от состояния экономики и в особенности ее производственного сектора.

Оправившись после кризиса 1998 года, банковская система России не приобрела еще необходимого запаса прочности. Несмотря на ее небольшие размеры, зависимость объемов ВВП от качества функционирования банков достаточно существенна.

В русскоязычной литературе по банковской тематике в настоящее время нет единства относительно понятия «стабильность банковской системы». С данным понятием тесно переплетаются такие термины как «устойчивость», «надежность», «предсказуемость развития», «равновесие». Все эти выражения на бытовом уровне обозначают то состояние, при котором банковская система в целом и банки по отдельности способны выполнять обязательства перед своими кредиторами и без сбоев проводить расчетные операции. Термин «стабильность» акцентирует внимание на способности постоянно воспроизводить свои качества, утверждать свое назначение в экономике.

Значительная часть исследований в области банковской деятельности (в частности русскоязычных после 1998 года) посвящена валютным и банковским кризисам.

Исследований, посвященных измерениям стабильности банковской системы, практически нет, что подтверждает актуальность и новизну данной темы.

Действительно, интерес представляет исследование не движения к кризису, а движения по отклонению или приближению к стабильному состоянию. В процессе изучения данной проблемы важным моментом является также соотношение стабильности и эффективности функционирования банковской системы.

Под стабильностью банковской системы может пониматься и стабильность денежного обращения. Поддержание стабильности денежного обращения является одной из ключевых функций Центрального банка как эмиссионного органа страны.

В настоящее время вероятность валютного кризиса в России сведена к минимуму действиями Центробанка (большой объем накопленных ЗВР, кредитно-денежная политика и т.д.) и благоприятной конъюнктурой мировых рынков энергоносителей. Гораздо актуальнее анализ существующих и потенциальных диспропорций в банковской системе (например, слабые возможности по инвестированию средств в реальный сектор экономики, неразвитость законодательства, взаимное недоверие банков и др.) и выработка рекомендаций по возможным путям устранения этих диспропорций.

Для полноценного исследования поставленной проблемы важно изучить различные подходы к определению стабильности, показатели, значения которых могут в той или иной степени свидетельствовать о степени стабильности банков и банковской системы. Развитием данного исследования является поиск взаимосвязи стабильности банковской системы от макроэкономических показателей с помощью эконометрических методов. Отдельным направлением является стресс-тестирование как метод измерения степени стабильности системы.

### **Литература**

1. Фетисов Г.Г. Устойчивость банковской системы: учебное пособие. М.: Финансовая академия, 2002.
2. Михайлов Л., Сычева Л., Тимофеев Е. Банковский кризис в России и его последствия, меры по преодолению банковского кризиса. Проблемы посткризисной адаптации банковской системы, Институт экономики переходного периода, 2000
3. Энтов Р.М. Банковский кризис: механизмы вызревания и разветывания кризисных процессов, Институт экономики переходного периода. М., 1999.

### **Оценка стоимости бренда**

***Шумаев Никита Вячеславович***

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

*E-mail: nshumaev@mail.ru*

Не вызывает сомнений тот факт, что бренд (и брендинг как соответствующий вид маркетинговой политики) может давать фирме ощутимое конкурентное преимущество. Однако, многие фирмы пока так и не могут разработать политику брендинга. Более того, само понятие «бренд» в умах не только потребителей, но и менеджеров, руководителей предприятий не имеет четкой формы. Несмотря на резко возросший интерес к бренду и брендингу, и множество новых книг/изданий (как переводных, так и собственного производства), выпущенных в России в последнее время, все еще не только не выработано единой концепции, единой точки зрения на предмет, но до сих пор не существует действительно обобщающей, собирательной теории бренда.

Среди самих авторов, посвятивших свои работы изучению этой проблемы, присутствует существенный разброс во взглядах и мнениях о том, что есть «бренд», как он создается, оценивается, поддерживается.

Некоторые отождествляют бренд с торговой маркой, другие выделяют какую-то одну черту, присущую бренду, и берут ее за основу своей концепции. При этом многие авторы не признают подходов, отличных от собственных. В большинстве своем работы

посвящены отдельным направлениям, касающимся бренда. Попытки обобщения и структурирования концепций и методов редки и далеко не всегда удачны.

Одной из наибольших трудностей наряду с определением того, что есть бренд, является его оценка, оценка стоимости бренда.

В зарубежных источниках можно отыскать до двадцати вариантов подсчета стоимости бренда. Однако на самом деле, многие из них являются или различными вариантами формулировки одного и того же метода, или частными случаями более общих вариантов. В итоге можно выделить 5–6 подходов к оценке, что, впрочем, тоже немало.

На практике каждый из этих методов имеет свои недостатки (трудности в подсчете, субъективность оценки и т.д.); идеала — как всегда — нет. Несмотря на существования различных вариантов оценка бренда осложнена. Это обуславливается упомянутыми недостатками каждого метода, а также неразвитостью брендинга как системы в целом, отсутствием квалифицированных и опытных специалистов/агентств по проведению данной оценки. Ориентированность подавляющего большинства методов на оценку стоимости «производственных брендов» еще больше затрудняет данный процесс для объектов, не касающихся сферы производства (например, можно утверждать, что МГУ им. Ломоносова — это бренд, но любым из распространенных методов произвести оценку стоимости данного бренда весьма затруднительно).

Наряду с классификацией и разбором существующих определений бренда и способов его оценки была осуществлена попытка оценить бренд Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова.

Поскольку напрямую применить распространенные методы не представлялось возможным, то были рассмотрены 3 следующих способа оценки данного бренда:

1) Разница в доходах с «аналогичным» вузом как сумма:

- разницы в плате за обучение на договорной основе (средневзвешанно) × количество студентов, обучающихся на платной основе;
- разницы в расходах государственного бюджета по содержанию студентов, обучающихся на бюджетной основе;
- доход от реализации символики.

2) Количество упоминаний в СМИ × стоимость одного упоминания (экспертная оценка);

3) Стоимость государственной программы празднования 250-летия МГУ.

# ЭКОНОМИКА ФИРМЫ

## Новые маркетинговые технологии на российском страховом рынке

*Андреева Ольга Владимировна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: andreeva@nm.ru*

Российский страховой рынок формируется в жесткой конкурентной борьбе между страховыми компаниями. Рынок страховых услуг отражает противоречие и борьбу страховщиков за новые сферы влияния. Общие интересы развития российского страхового рынка сегодня подавляются частными или групповыми интересами. При этом страховые компании на рынке конкурируют не по качеству предлагаемого страхового продукта или его цены, а в большей мере ограничивая доступ своим конкурентам в различные секторы рынка. В регионах отмечается усиление противоречия интересов местных страховых компаний и филиалов, которые приходят на региональный страховой рынок, с хорошо проработанной маркетинговой стратегией. Крупные страховые компании стремятся установить доминирование на региональных рынках, используя для укрепления своих позиций новые технологии и новые продукты.

Например, финансовая корпорация ЗАО «НИКойл-Страхование», выйдя на рынок Южного федерального округа летом 2003 г., выпустила несколько десятков страховых продуктов, предназначенных для клиентов с различным уровнем платежеспособного спроса. Между тем, розничный бизнес важен для крупных страховых компаний не столько как прибыльный сегмент, сколько как *эффективный инструмент для поддержания известности марки*. Это – один из факторов пропаганды страховых продуктов, используемый страховыми компаниями в расширении своего влияния на рынке.

Выбор целевого сегмента является определенным рубежом на пути сегментирования рынка страховщика. В этом случае компании обычно применяют внешний консалтинг, который требует значительных затрат, поэтому, по нашему мнению, целесообразно выделить эту маркетинговую функцию на аутсорсинг или передать предприятию-сателлиту. Сегодня финансовые корпорации, развивая аутсорсинг информационных и финансовых технологий, сокращают более чем на 30% свои расходы.

Приоритетной задачей российских страховых компаний при позиционировании на рынке в современных условиях является овладение стратегией бренд-технологий, нацеленных на обеспечение устойчивого положения страховщика на рынке. Именно бренд-технологии помогают крупным компаниям отстаивать свои конкурентные позиции на рынке. Для формирования и продвижения бренда на страховом рынке необходимо изучить позиции, занимаемые определенным страховым продуктом в сознании покупателей, и позиции конкурирующих продуктов других страховых компаний, работающих на данном рынке. В связи с тем, что бренд «Ингосстраха» входит в тройку ведущих страховых брендов страны по узнаваемости и по репутации, «Ингосстрах» оставил без изменений торговую марку, несмотря на выход государства из состава акционеров. Понимая значение устойчивого бренда для обеспечения конкурентоспособности страховой компании, наименование «Ингосстрах» менеджмент компании зарегистрировал в Роспатенте 21 января 1993 г. и регистрация была продлена 11 марта 2003 г. – еще на 10 лет.

В декабре 2003 г. российские страховщики продали почти 10 млн. полисов ОСАГО, при этом более 75% приходится на долю десяти лидеров страхового рынка, имеющих известный бренд. Страхователи на региональных рынках не просто выбирают наиболее известные на рынке компании из 150 российских страховщиков, получивших лицензию на проведение операций по ОСАГО, но и активно приобретают *дополнительно полисы* добровольного страхования у наиболее известных операторов

рынка. Так, например, компания «Ингосстрах» победила в конкурсе «Брэнд года / Effie-2003» в номинации «Страхование во второй раз за три последних года». В 2004 г. новая для «Ингосстраха» маркетинговая цель – повышение известности брэнда «Ингосстрах» в целевой группе «все автовладельцы» крупных российских городов, в которых компания разворачивает программу по обязательному страхованию автогражданской ответственности и массовому страхованию населения.

Стратегия обеспечения устойчивого развития страховой компании предполагает использование брэнда в качестве маркетинговой технологии расширения рынка, позволяющей увеличивать прибыль. Важнейшим критерием устойчивого развития страховых компаний являются не только абсолютные показатели продаж страховых услуг и страховых продуктов, но и доля рынка брэнда страховщика. Компании с невысокой долей даже развитого рынка являются малоприбыльными и финансово неустойчивыми в силу невысокого уровня потребительских предпочтений и, следовательно, неразвитой агентской и брокерской сети, низких цен на страховые услуги, высоких транзакционных издержек на поиск клиентской сети. Лидерство даже в небольшой рыночной нише намного выгоднее для страховщика, чем следование в «кильватере» лидеров огромного рынка<sup>16</sup>. *Повышение интенсивности использования страхового продукта* достигается вследствие увеличения мультипликационного эффекта от применения страхового брэнда. Примером такой технологии может служить использование брэнда и финансовой емкости известной компании при формировании страхового пула.

**К оценке эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли в России**  
*Андреева Рузанна Сергеевна*

*Пятигорский государственный технологический университет, Россия*  
*E-mail: ruzik15@yandex.ru*

Эффективность деятельности предприятий торговли оценивается, прежде всего, с позиции качества торгового обслуживания и рентабельности предприятий. Составляющие эффективности также во многом зависят от организации коммерческой деятельности и ее результатов, так как при осуществлении коммерческих операций формируются товарооборот, доходы предприятия, ассортимент товаров, проверяется их качество.

Основными участниками коммерческой деятельности являются не только предпринимательские структуры, но и потребители (участие которых в лимитно-распределительной экономике было незначительным). Потребитель, реализуя свои интересы, оказывает определяющее влияние на поведение предпринимателей на рынке при заключении сделок, выборе сегмента рынка, организации сбыта и продажи товаров, формировании ассортиментной, ценовой политики. Потребитель - не пассивный покупатель, а полноправный участник коммерческой деятельности, ее регулятор. Однако в настоящее время в России ресурсы предприятия и требования рентабельной работы в определенной степени ограничивают маневрирование как ассортиментом товаров, так и ценами на них. Но именно ориентация на спрос покупателей и его активное формирование должны определять использование имеющихся ресурсов.

Анализируя влияние коммерческой деятельности на экономические результаты, мы сделали вывод, что рентабельность выше у тех торговых предприятий, которые имеют широкий ассортимент товаров, высокую товарооборачиваемость, отлаженные хозяйственные связи и наращивают темпы розничного товарооборота, улучшают работу с покупателями. При этом хозяйственные связи коммерческой деятельности предприятий торговли во многом определяются правильностью выбора формы осуществления торговых сделок. Количество потребителей, частота завоза товаров зависят от типа магазина и его мощности, которые являются определяющими факторами при формировании ассортимента и объемов товарооборота. С увеличением торговой

---

<sup>16</sup> Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии. / Под ред. Каптуревского Ю.Н. СПб.: Питер, 2002. С. 232.

площади возрастает частота завоза товаров, а, следовательно, и товарооборотчиваемость. Экономнее расходуются в целом средства предприятия.

Наибольшая эффективность коммерческой деятельности наблюдается на крупных предприятиях торговли, что объясняется наличием долговременных хозяйственных связей с крупными потребителями. Это обеспечивает высокую информированность специалистов данной группы предприятий о рыночной ситуации на текущий момент и ее перспективах. В свою очередь, мелкие и средние предприятия торговли, лишенные такой возможности, в своей деятельности опираются чаще всего на нерегулярные, случайные связи.

Результативными направлениями совершенствования коммерческой деятельности предприятий торговли могут стать:

- *адаптация предприятия к рыночной ситуации* — коммерческая деятельность торговли в значительной степени активизировалась, произошло улучшение структуры товарооборота вследствие роста объема и изменения состава товарного предложения на основе расширения географии межрегиональных и международных связей. Повысилась степень удовлетворения покупательского спроса, как по объему, так и по структуре;
- *совершенствование организации коммерческой деятельности на предприятиях*, в работе служб, занятых ею, содержании и рациональном распределении обязанностей между работниками в подходе к решению проблем;
- *анализ эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий*, показывающий наибольшую результативность, как на крупных, так и на малых предприятиях;
- *образование информационных рыночных центров на местах*, которые обеспечивали бы различные предприятия необходимой информацией о конъюнктуре рынка, рыночных процессах и т.п. Это может сыграть положительную роль как в плане роста эффективности торговой деятельности, так и в плане формирования благоприятной рыночной среды;
- *введение маркетинговых служб* (или хотя бы их основных элементов) на каждом торговом предприятии.

Эффективная коммерческая деятельность торговых предприятий обеспечивает насыщенность рынка, высокий уровень удовлетворения потребителей, развитие конкуренции в сфере обращения. К сожалению, контроль по отдельным направлениям коммерческой деятельности (цены, торговые надбавки, налоги), осуществляемый сегодня силами разобщенных, узковедомственных структур, не позволяет получить целостной картины происходящих процессов, а тем более обеспечить комплексное управление ими.

### **Мотивация студентов учебой**

*Архинчеева Дарья*

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

Настоящее исследование направлено на изучение возникновения мотивации непосредственно от содержания учебы, мотивации — как внутренней побуждающей силы студента, а также на определение того, как внешние условия и качества студента способствуют возникновению мотивации учебы.

Учеба по сути своей — работа, требующая от «работчиков» - студентов не меньшей самоотдачи, чем деятельность инженеров, менеджеров, технологов в различных отраслях производства. Мотивация — главное условие хорошей работоспособности

Мотивация — это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей [1]



«Теория характеристик работы» основана Хакманом на теории мотивации Герцберга и предполагает набор факторов, которые внутренне мотивируют работника. Важным фактором является то, что факторы носят качественный характер, субъективный и оцениваются самим работником. Отличие теории Хакмана не в различии этих факторов, а в том, что в теории Герцберга мотивирующие факторы были связаны с работой, а в «теории характеристик работы» факторы связаны с содержанием работы.

Мотивация содержанием работы как внутренняя побуждающая сила создается в процессе работы и направлена на получение результата. Она подразумевает, что работник проявляет интерес непосредственно к работе, независимо от внешнего вознаграждения и стимулирующего воздействия, а выполнение работы, в свою очередь, приводит к удовлетворению внутренних потребностей.

Попробуем применить «теорию характеристик работы» Хакмана для студентов[2]:

1. Учеба должна требовать от студентов разнообразия видов действий для ее выполнения, она должна включать использование студентами разнообразных навыков и талантов (разнообразие работы)

2. Студент должен видеть весь цикл действий от начала до конца с видимым результатом (законченность работы)

3. Работа, выполняемая студентом, должна восприниматься как значимая, в этом случае она может способствовать удовлетворению потребности признания другими и повышения самооценки. Ощущение значимости выполняемой работы приведет к ощущению собственной значимости и необходимости выполняемой работы (значимость работы)

4. В процессе обучения студент должен быть независим и, иметь право на планирование и выбор методов, используемых при выполнении работы (автономность в работе)

5. Усилия, прикладываемые студентом должны обеспечивать его прямой и ясной информацией о результатах его работы и эффективности его усилий. Обратная связь важна, поскольку она влияет на чувство компетентности индивида и его самооценку (обратная связь от работы)

На мотивацию учебы оказывают влияние следующие условия:

1) *удовлетворенность студента условиями, в которых он обучается и окружением*

Удовлетворенность студента условиями работы оказывает воздействие на восприятие факторов содержания учебы и способствует возникновению мотивации учебной.

2) *наличие потребности роста у студента, стремление к самореализации*

Студенты с сильной потребностью роста будут более мотивированы учебной и, соответственно, лучше воспринимать факторы содержания работы, чем студенты со слабой потребностью роста

3) *уровень знаний, умений и навыков студента*

Более высокий уровень знаний, умений и навыков положительно влияет на восприятие факторов содержания учебы и мотивационный потенциал учебы

#### **Литература:**

1. Виханский О.С., Наумов А.И Менеджмент. М: Гардарика, 2003. С.113
2. Hackman J.R. Work redesign. Addison-Wesley, 1980.

#### **Differences in organizational culture: the case of Russia**

*Jekaterina Babichenko*

*University of Tartu, Estonia*

*E-mail: opera@ut.ee*

Russian entrepreneurs: individual characteristics` influence on business culture

Cross-cultural conflicts in case of MNE-s with subsidiaries in Russia

Russia: opened its doors for foreign investment in 1998, (+) big market, well-educated and inexpensive labor supply, natural resources, (-) unpredictable environment. Organizational

culture in the problem: what is effective at home, doesn't work here, but the set of management practices and behaviors can't exemplify and reinforce it.

Taking into consideration the notion of the "psychic distance", by Hofstede's cultural dimensions the comparative table Russia, Sweden and USA is:

	Russia	United States	Sweden
Power distance	76	40	31
Uncertainty avoidance	92	46	29
Individualism	26	91	71
Masculinity	28	62	5

A set of stereotypical modes of behavior, which is the base for cross-cultural and internal conflicts (also we try also to indicate ROOTS of such a behavior):

Face adversity and deprivation as historically, and the situation of great uncertainty at the moment which RESULT in

(+) ability to find creative and quick solutions in situations of crisis and uncertainty, good at monitoring current conditions

(-) non effective and non-motivated in working out long-term strategies (which tends to be one of the borderlines of foreign businessmen)

this situation of risk and changeable environment lies in the base of:

Multi-variable individual structure and the problem of psychological age leads to

( ) estimations` duality and paradoxes in ethics

(-) feeling of psychological dissonance and tense

(-) intense activity is normally followed by idle periods

Inter-personal relations and friendship are of great value. The need for affiliation and belonging is strong and confrontation is disaster.

(!) Informal relations with superiors are closely associated with organizational validation and recognition and important for SELF-ESTIMATION and perception of the role within the organization.

(!) Often is perceived by foreigners as immature of the business structure

Irrationality (research: overwhelming majority characterize themselves like a persons with mixed temperament or pure intuitivists), marginality.

(!) whereas efficiency, predictability, professionalism and modernity are seen as the key forces for rationality in the west, here managers refer to their previous experience and traditional features of the Russian way of handling situations, because the argument is: reliance on INTUITION is justified by knowledge of "specific Russian context" the western way of doing business is designed for stable market and predictable social conditions

(!) current phenomena leads to increased psychological tiredness

The characteristics tend to be accompanied by "compensating approach" to individual features ("they don't trust anything Russian")

The phenomenon of "paradoxical approach" - fighting the procedures and searching the non-trivial ways and solutions.

7. Set of historically "business non-friendly" formed individual features: dreaminess (ignore of working out the details); maximalism and radicalism; non-inclined to leadership (the soviet period was creating subordinate type leaders); refusal to compromise; don't perceive the regularity at work (emergency job style); sense of justice: egalitarianism and paternalism (guarantees)...

The concrete problems in creating performance-enhancing organizational culture in MNE-s:

1. Creating one-company spirit

Here, the dilemma of two disparate work forces (old and young) present along different lines: motivation, hosting insiders and outsiders. Solution: an open-door policy, suggestion box, feedback meetings, job security, company-wide social events.

### Empowerment

Because of high uncertainty avoidance employees tend to steer clear of any possible conflict within the hierarchy that may result from a personal initiative outside the strict guidelines of the hierarchy. Reluctant to take initiative. Solution: the process should be implemented in incremental steps, allowing to adapt gradually.

### Training

Two motivating effects: 1) compensation for lower salary, 2) a sign of long-term commitment of the enterprise to Russia (emphasis on solidarity...)

### Team orientation

Two lines: collectivism at personal relations (\*passive collectivism) and individual at its own working assignment. The most effective strategy is to put several teams in competitive environment.

### Coordination and integration, strategy

The tendency to see the role in isolated terms and not in the relationship to the company. Decision making describe themselves as individualists at work and prefer individual mode of decision making oriented towards final results rather than discussions of how to achieve the goals find discussions, joint setting of priorities, informing each other about ongoing issues as “waste of time”

Perceive western technique as an effort to diffuse responsibility and hide the absence of knowledge and professionalism.

tend to play more “monitoring”, than “disseminating” informational role (constant check-in is perceived as the doubts about the professionalism reliance on intuition in specific context need to be asked for advice in the process of taking decisions on *operational* level, after strategic have been taken by authority)

### Planning

Consider planning as a strong commitment: “not reaching a goal is a defeat”.

Some guidelines for western investors: identify two disparate work forces, what are their roles in the organization, try to work out one strategy; select and appoint local members with language capabilities, invest effort in learning Russian; pay a lot of attention to how headquarter handles the communication flow; when taking decisions, apply top-down oriented techniques; when introducing strategic plans formulate short term oriented tasks with achievable and observable results

## **Транзакционные издержки как мотив вертикальной интеграции (на примере нефтяной отрасли)**

***Бандилет Анжелика Николаевна***

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

*E-mail: a\_lette@mail.ru*

Необходимость принятия решения компаниями о создании вертикально интегрированной структуры многие исследователи объясняют стремлением менеджмента предприятия снизить транзакционные издержки. При этом выделяют четыре типа вертикальной интеграции.

Первый тип связан собственно с экономией на транзакционных издержках, сопряженных с заключением контрактов. Вертикальная интеграция в этом случае обладает большей адаптивностью для совместного функционирования, ведет к уменьшению издержек, сглаживает конфликты, возникающие на различных стадиях цикла с помощью механизмов внутреннего управления. Следовательно, вертикальная интеграция приводит к гармонизации отношений и интересов и позволяет использовать эффективный процесс принятия решений.

Второй тип вертикальной интеграции связан с неопределенностью, возникающей на любой стадии производственного цикла. Дополнительные издержки рыночных

транзакций, которые возникают в условиях неопределенности, превосходят дополнительные издержки в вертикально интегрированной группе, поскольку она обладает большими возможностями адаптировать условия контрактов к изменяющимся условиям внешней среды. Контракты внутри вертикально интегрированной структуры носят отношенческий характер, то есть отношения и иерархия внутри компании означают существование предварительного соглашения относительно распределения прав принятия решений. Дополнительным стимулом вертикальной интеграции служит стремление избежать «риска безответственного поведения» со стороны одной из сторон, заключивших контракт.

Третий тип вертикальной интеграции для снижения транзакционных издержек актуален в том случае, когда фирма использует высокоспециализированные активы. Такие активы являются результатом специализированных инвестиций, поскольку они не могут быть перепрофилированы для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале. Очевидно, что фирмы предпочитают производить специализированное оборудование в рамках вертикально интегрированной структуры, заключать долгосрочные контракты с работниками, обладающими специальными навыками, а также обладать правом разработки и использования уникальных природных ресурсов.

Четвертый тип вертикальной интеграции возможен в случае существования асимметричной информации о качестве поставляемого оборудования и промежуточной продукции. При этом имеют в виду, как правило, повышение действенности информации, экономию на сборе информации и конвергенцию ожиданий.

Наиболее оптимальным и эффективно функционирующим вариантом вертикально интеграционных связей в нефтяной компании, направленным на максимальную экономию транзакционных издержек, является вариант создания эксплуатационных подразделений и постепенное преобразование в единую вертикально интегрированную нефтяную компанию как наиболее рациональным. Предпосылками для этого выступают цели стратегического развития вертикально интегрированной нефтяной компании:

1) экстенсивность как принцип управления производством, что позволяет предприятию наращивать объемы добычи нефти, достигать минимизацию издержек, обусловленную масштабами производства при развитой системе вертикально интеграционных связей;

2) территориальное разделение как принцип построения структуры компании, что предполагает обеспечение вертикально интегрированных структур контролируемые источниками сырьевого обеспечения, транспорта, рынками сбыта нефти и нефтепродуктов;

3) подразделение как объект управления компанией, что способствует определению оптимального и наиболее эффективного с точки зрения решаемых данным подразделением задач соотношения внутренних и внешних источников финансирования, экзогенных и эндогенных факторов и направлений успеха в достижении максимизации прибыли и минимизации издержек вертикально интегрированной нефтяной компании;

4) относительная финансовая самостоятельность подразделений как принцип результативности функционирования, что позволяет достигать экономию издержек в структурных подразделениях, при условии концентрации финансовых средств в управленческой компании. Концентрация активов обеспечивает маневренность капиталами, мощностями, потоками сырья и продукции, что способствует сокращению удельных издержек в производстве и сбытовой деятельности, ведет к росту массы и нормы прибыли.

Исходя из вышесказанного создание эксплуатационных подразделений и постепенное преобразование их в единую вертикально интегрированную компанию

наиболее точно соответствует достижению целей стратегического развития вертикально интегрированных нефтяных структур в современной российской экономике. Создание эксплуатационных подразделений проходит в четыре этапа:

1. Подразделения основного производственного направления (разведка и добыча нефти, транспортировка нефти) структурируются по географическому признаку для сохранения эффекта масштаба. Каждое подразделение занимается эксплуатацией определенного количества месторождений и залежей, осуществляя технологический процесс от разведки и добычи нефти, внутрипромыслового сбора и транспортировки попутного нефтяного газа и нефти, закачки рабочего агента в пласт до подготовки и сдачи товарной нефти коммерческого узла, учета и передачи нефти в соответствии с установленными технологическими режимами.

2. Обслуживающие основное производственное направление или стратегически важные для вертикально интегрированной компании подразделения ориентированы на то, что вертикально интегрированная структура при этом обеспечена наиболее выгодными для нее условиями получения сервисных услуг, а подразделения нацелены на совершенствование, расширение ассортимента, повышение качества и уровня услуг, внедрение новых технологий. Вертикально интегрированная компания при этом значительно снижает издержки, оптимизируя собственное потребление, снижая себестоимость основной продукции. Отношения между подразделениями основного производственного направления и подразделениями, обслуживающими основное производство, строятся по принципу сервисного обслуживания, то есть заказчик — исполнитель.

3. Непрофильные подразделения, деятельность которых не соответствует деятельности вертикально интегрированной компании напрямую, подлежат полному выводу из структуры вертикально интегрированной нефтяной группы на основе продажи, применения института банкротства или передачи в муниципальную собственность. Как правило, эти подразделения относятся к предприятиям социальной сферы (автодорожные, сельскохозяйственные, торговля товарами питания и товарами народного потребления), не свойственные для видов деятельности нефтяной компании и не имеющие стратегического значения.

4. Подразделение управления вертикально интегрированной нефтяной компании формируется с целью осуществления руководством деятельности компании в целом: разработка стратегии и политики вертикально интегрированной структуры, распределение финансовых ресурсов, установление оптимальных соотношений между объемами добычи и переработки нефти, распределение инвестиций между основными сферами деятельности (разведка и добыча нефти — транспортировка — нефтепереработка — нефтехимия — сбыт нефтепродуктов и нефтехимии), делегируя оперативные задачи соответствующим подразделениям.

Представленный вариант вертикально интегрированной нефтяной структуры с созданием эксплуатационных подразделений и постепенного преобразования в единую компанию обеспечивает наиболее оптимальный набор подразделений и видов деятельности в структуре вертикально интегрированной группы для получения наилучшего экономического результата в связи с выполнением условий всех четырех типов экономии транзакционных издержек при вертикальной интеграции. Внедрение данного варианта вертикально интеграционных связей в нефтяной компании для достижения краткосрочных и долгосрочных корпоративных целей с учетом характеристик внешнего окружения ведет к снижению транзакционных издержек как затрат ресурсов (денег, времени, труда и т.д.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами (управляющей и дочерними компаниями) обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в рыночной экономике за счет следующих механизмов:

- повышение оперативности процесса принятия решений;
- создание условий для консолидированного налогообложения;
- повышение маневренности финансовыми, материальными и человеческими ресурсами;
- улучшение координации технологической, ценовой, снабженческой и сбытовой политик;
- достижение стабильного роста курса акций вертикально интегрированной структуры.

**Вопросы моделирования ценообразования  
на рынке недвижимости на примере Республики Марий Эл**  
*Баранов Василий Владимирович, Пахмутов Иван Александрович, Шалагин Павел Сергеевич*

*Марийский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: pahmutov@front.ru*

С развитием рынка недвижимости в России все более актуальными становятся вопросы регулирования отношений в этой сфере человеческой деятельности. Для многих отраслей экономики маркетинговые исследования давно уже стали "нормой ведения бизнеса", в том числе и на рынке недвижимости.

Целью настоящей работы является исследование состояния рынка недвижимости в Республике Марий Эл, выявление факторов, влияющих на формирование цен и построение модели ценообразования в данном секторе рынка, которая позволила бы получить ориентировочные рыночные цены при определенных значениях факторов, что представляет интерес как для потребителя, так и для государственных органов.

Сводная база данных по предложению недвижимости в республике [1] построена таким образом, что для ее эконометрического анализа необходимы количественные оценки многих качественных параметров. При создании методики преобразования качественных данных были использованы возможности MS Excel и MS Access, что позволило путем анализа средних показателей цен по группам однородных объектов выявить и количественно зафиксировать предпочтения покупателей.

Ввиду специфики ценообразования внутри сегментов рынка отдельно рассматривались данные по новостройкам и по рынку вторичного жилья республики.

В результате проведенных исследований были получены достаточно достоверные модели, которые позволяют:

- 1) оценить адекватность предлагаемой стоимости квартиры, исходя из ее параметров;
- 2) проранжировать ценообразующие факторы по степени их влияния;
- 3) сделать выводы о существовании неучтенных факторов, что делает целесообразными продолжение исследований в данной области.

**Литература**

1. Квартирный ответ. Журнал. 2004, №13 (13), с. 7-25
2. Под ред. И.И. Елисеевой. Эконометрика. Учебник. М.: Финансы и статистика, 2002, 344 с.

**Модель границ деятельности и путей развития компании  
в посткризисной экономике**

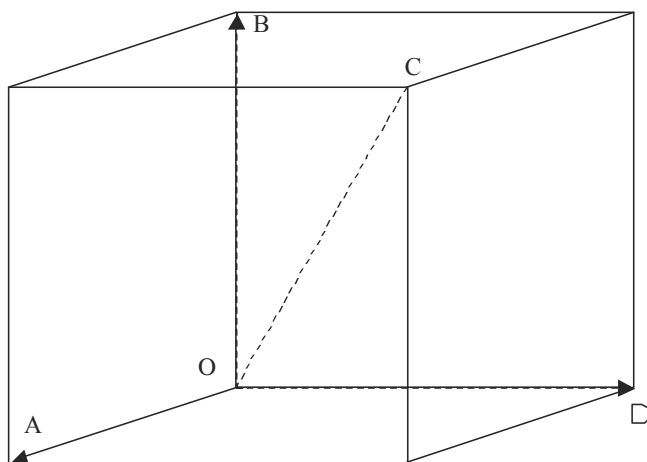
*Барсукова Арина Владимировна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: arina\_barsukova@mail.ru*

Если управление представляет собой процесс преобразования информации в действия, то, очевидно, что результаты данного процесса зависят от того, какая

информация используется в решениях, насколько она своевременна и как выполнено ее преобразование. Каждый процесс в объекте управления регулируется соответствующим ему решением, основанным на доступной этому решению информации о процессах в системе и об окружающей ее среде. Информация в сегодняшнем постиндустриальном, а во многих странах уже информационном обществе стала в один ряд с такими классическими факторами производства, как капитал и труд. Для экономического развития как отдельной фирмы, так и национальной экономики данный фактор и затраты на создание и управление им становятся во многих ситуациях критически важными. Поэтому нам представляется целесообразным включить фактор распространенности и доступности информации о конкурентной стратегии фирмы в модель развития современной компании и границ ее деятельности, наряду с такими факторами, как размер издержек использования механизма управления и ценового механизма (рисунок 1).



*Рисунок 1. Модель границ деятельности и путей развития компании*

**Описание параметров модели:**

**B** – точка максимально допустимой величины издержек использования ценового механизма; **D** – точка максимально допустимой величины издержек использования механизма управления; **A** – точка максимально закрытости (абсолютной недоступности) информации о конкурентной стратегии фирмы для инсайдеров и аутсайдеров; **O** – точка минимальной (нулевой) величины издержек использования ценового механизма и механизма управления, **C**- точка абсолютной открытости информации о конкурентной стратегии фирмы для инсайдеров и аутсайдеров.

**OB** – вектор величины **PSC** (price system costs) — издержек использования ценового механизма; **OD** – вектор величины **MSC** (management system costs) — издержек использования механизма управления; **OA** – вектор распространения и доступности информации о конкурентной стратегии фирмы;

Точка **O** демонстрирует идеальную ситуацию для компании. В данной точке издержки использования ценового механизма и механизма управления минимальны, а информация о конкурентной стратегии фирмы абсолютно доступна широкому кругу заинтересованных лиц (инсайдеров и аутсайдеров), что укрепляет конкурентную позицию компании на рынке.

В ситуации кризиса, в период начала и середины переходного периода, большинство российских компаний находились в точке **C**, демонстрирующей максимально допустимую величину издержек использования ценового механизма (т.к. отсутствовала институциональная среда и структура, правила «рынка») и издержек использования механизма управления (поскольку в условиях наличного оборота, бартера, господствовавших в тот период повсеместно, управление предприятием, как и

его развитие, было жестко ограничено охватом контроля над всеми направлениями его деятельности и отделениями), а также абсолютную закрытость информации о стратегии и планах развития фирмы (если таковая вообще существовала).

Возможные варианты развития отечественных компаний в разработанной нами модели формально демонстрирует линия ОС. Движение вдоль ОС по направлению к точке О характеризует позитивный вариант развития российского бизнеса, что отразится на позитивной динамике всех макроэкономических показателей. В этом случае конкурентная позиция фирмы будет укрепляться, отечественные товаропроизводители и фирмы вообще смогут противостоять зарубежным конкурентам, активно осваивающим российский рынок. Длительное пребывание в точке С и около нее будет свидетельствовать об ослаблении позиции фирмы, утрате рыночной доли, потере конкурентных преимуществ, что в конечном итоге приведет к исчезновению ее с рынка (или через процедуру банкротства, захвата или в порядке добровольной ликвидации и продажи имущества). При условии пребывания около точки С значительной части компаний отечественного бизнеса может появиться угроза захвата не отдельных фирм, а подотраслей, отраслей и народного хозяйства, что опасно как для предприятий, так и для российской экономики в целом, т.к. помимо проблем безработицы, зависимости от иностранной валюты, это ставит под угрозу ее независимость в принципе.

### **Возврат средств инвестора в венчурном инвестировании**

*Баталина Екатерина Игоревна*

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

*E-mail: katyabab@yandex.ru*

Конечная цель каждого венчурного инвестора заключается в получении прибыли. Выход, представляющий собой конечную стадию жизни венчурных инвестиций в компании, подразумевает полный возврат венчурному инвестору ранее вложенных средств и получение определённой прибыли. Каждому венчурному инвестору необходимо проанализировать ряд факторов, определяющих положительные и отрицательные последствия, и определить, какая стратегия выхода будет являться для него наиболее выгодной. Однако проблема состоит в том, что в условиях российской действительности далеко не все альтернативные варианты, эффективно используемые в зарубежной практике, являются легко реализуемыми.

В качестве основных способов выхода из венчурных инвестиций можно выделить две альтернативных стратегии: выход через первичное размещение акций на фондовом рынке (IPO) и прямая продажа (trade sale).

Среди венчурных инвесторов имеются убеждённые сторонники и противники каждого из перечисленных вариантов выходов. Однако опыт последних лет показывает, что в зарубежной практике чаще всего предпочтение отдаётся стратегии выхода через фондовый рынок (IPO). В основном это объясняется тем, что продажа доли бизнеса большому количеству инвесторов может быть более выгодной и легче осуществимой, чем продажа одному стратегическому партнёру или нескольким совладельцем.

В российских условиях, ситуация обстоит иным образом, и выходы, главным образом, осуществляются через прямую продажу, так как такая стратегия является более реализуемой. В отличие от зарубежных стран, в России не существует рынка альтернативных инвестиций, предназначенного для компаний с относительно небольшим объёмом капитализации.

Обратимся к мировой практике, где интерес представляют структуры мировых бирж. Например, Лондонская фондовая биржа представляет собой двухуровневую биржу, на которой функционируют два рынка: основной и рынок альтернативных инвестиций (AIM). На основном рынке регистрируются и торгуются компании с большими объёмами капитализации, в то время как рынок альтернативных инвестиций предназначен для



компаний с малыми и средними объёмами капитализации, а также динамично развивающихся компаний. Подобный сегмент эффективно существует также на франкфуртской бирже Neuer Markt, на афинской бирже NEXA, а также в Канаде на специализированной Канадской венчурной бирже (CDNX) и в других странах. Требования на рынках альтернативных инвестиций снижены не только к объёму капитализации, но и к другим необходимым экономико-финансовым аспектам, что делает его наиболее привлекательными и доступным для динамичных венчурных предприятий.

В России уже обратили внимание на эту проблему. В апреле 2003 года Минпромнауки разработало концепцию развития венчурной индустрии в России, государственную систему стимулирования венчурных инвестиций. Важно отметить, что один из пунктов концепции предусматривает разработку специальных условий для привлечения и вывода динамично развивающихся высокотехнологических компаний на действующие и создаваемые биржевые площадки, а также на специально созданные сегменты фондовых бирж, путём создания благоприятных условий и снижения различных требований экономического характера.

Таким образом, использование зарубежного опыта и создание дополнительных условий для реализации выхода в условиях российской действительности предоставит венчурным инвесторам возможность более широкого выбора стратегии выхода и получения наибольшей прибыли, а также окажет положительное воздействие на российскую венчурную инфраструктуру в целом.

#### **Литература**

1. «Венчурная индустрия в России: история, реалии, перспективы», Альбина Никконен, "Волга-Бизнес" - Журнал ассоциации экономического взаимодействия субъектов российской федерации, май 2003. <http://www.volgabiz.ru/arh/03/0503/39.htm>
2. Концепция развития венчурной индустрии в России. Минпромнаука, 2003.
3. «Участие государства в развитии венчурного инвестирования в России», Информационно-аналитический бюллетень №45, август 2003, Фонд «Бюро Экономического Анализа» БЭА,
4. [http://www.beafnd.org/russian/activity/library/bulletin/b\\_45\\_r.pdf](http://www.beafnd.org/russian/activity/library/bulletin/b_45_r.pdf)
5. Гулькин П. «Практическое руководство по первоначальному публичному предложению акций (ИРО), АЦ «Альпари СПб», 2002.
6. «Оценка стоимости и ценообразование в венчурном инвестировании и при выходе на рынок ИРО», Гулькин П., Терёбынькина Т. АЦ «Альпари СПб», 2002.

#### **Инновации как фактор экономической безопасности предприятия**

***Батыргареев Айдар Флюрович***

*Уфимский государственный авиационный технический университет, Россия*

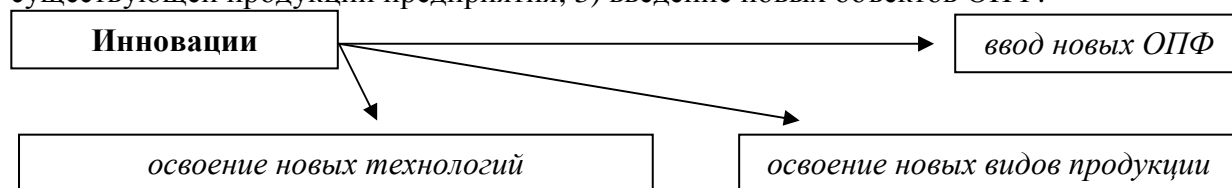
*E-mail: baidarf@yandex.ru*

Экономическая безопасность предприятия ЭБП – это состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия. Главной целью ЭБП является обеспечение его устойчивой, эффективной деятельности в настоящее время и создание высокого потенциала развития в будущем.

Современное состояние промышленного производства характеризуется интенсивным старением и усиливающимся износом основных производственных фондов; старением технологий производства; ухудшением состояния минерально-сырьевой базы и, как следствие, выпуском отечественной продукции с низкой конкурентоспособностью. С этой точки зрения среди факторов, влияющих на ЭБП, одно из основных мест занимают *инновации*.

Инновации как фактор ЭБП следует рассматривать в трех направлениях: 1) обновление или введение новых, преимущественно, энергосберегающих и наукоемких

технологий производства, включая и совершенствование технологий производства; 2) разработку, освоение и выпуск новых видов продукции, включая и совершенствование существующей продукции предприятия; 3) введение новых объектов ОПФ.



Первое направление инноваций предполагает применение ресурсосберегающих технологий, рост производительности труда и другие положительные для ЭБП изменения. В этой связи одним из факторов, способствующих активизации инновационной деятельности в этом направлении является разработка стратегического инновационного проекта, который бы учитывал различные факторы риска. Разработка и внедрение в производство новых видов продукции способно оживить сбытовую деятельность, однако это требует привлечения дополнительных финансовых средств, и поэтому это направление должно быть полностью экономически обоснованно. Реализация третьего направления должна проводится на тех же принципах, что и первые два. Реализация этого направления является одной из сторон обеспечения технической составляющей ЭБП. Оценивая влияние интенсивности введения и выбытия ОПФ на ритмичность производства продукции, можно сформировать оптимальный график ввода и вывода объектов ОПФ для обеспечения высокого технологического уровня. Установленные показатели должны стать основой для разработки программы обновления ОПФ, обязательной для каждого инновационного проекта.

Иновации в значительной степени влияют на производственную и коммерческую деятельность предприятия, но какие-либо начиная должны основываться на грамотно разработанном инновационном проекте и финансово-экономическом обосновании, учитывающим и оценку рисков, присущих инновационной деятельности предприятия. Измерению подлежат риски, связанные с отраслевыми факторами, а также со спецификой деятельности самого предприятия. Оценка осуществляется на основе анализа фундаментальных факторов, определяющих деятельность предприятия. Такие факторы объединяются в пять основных групп: состояние рынка; потенциал производства; система государственного регулирования; финансовая и инвестиционная политика предприятия; организационные и институциональные факторы.

Уровень рисков по каждому из факторов оценивается по пятибалльной шкале, включая следующие градации: «низкий», «средний», «высокий», «очень высокий» (финансирование или кредитование инновационного проекта не рекомендуется) и «недопустимый» (финансирование или кредитование инновационного проекта не целесообразно).

Модель расчета интегральной оценки рисков, связанных с инновационной деятельностью, описывается следующим образом. Итоговая (интегральная) оценка уровня рисков представляет из себя усредненную, с учетом различной значимости факторов, оценку рисков по отдельным факторам. Исключение представляет случай, когда хотя бы по одному из факторов риск оценивается как «недопустимый». Тогда интегральный уровень рисков также характеризуется как «недопустимый».

### **Структурообразующая роль организационной культуры в эдхократических организациях**

***Богатырев Марат Расулович***

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

*E-mail: marat\_bogatyrev@mail.ru*

Развитие информационных технологий, ускорение воспроизводственных процессов, насыщение рынков и обострившаяся конкуренция за важнейшие ресурсы –

эти и другие факторы ставят перед современными руководителями довольно сложную задачу — создать «прочную», устойчивую организацию — организацию, для которой характерно наличие гибкой и, при этом, эффективной формальной и неформальной структуры взаимоотношений составляющих ее элементов.

Истоки существования такого феномена, как корпоративная культура, лежат в самой природе организации. Организация по определению является многомерным сочетанием входящих в нее элементов — это скоординированное образование, состоящее по меньшей мере из двух человек, которые работают во имя достижения общей цели или совокупности целей.

В последнее время в практике бизнеса все больше применяется гибкий подход к структурным основам организации, поэтому культурный базис приобретает первостепенное значение, как минимум по двум причинам, которые лежат на поверхности. Во-первых, он служит неформальной основой существования и эффективного функционирования организации. Во-вторых, она служит эффективным инструментом проведения реструктуризации компании и изменений, диктуемых обстоятельствами, складывающимися в экономике, отрасли, на самом предприятии.

Движение к неформальному подходу к управлению корпоративным целым проявляется во многом. К примеру, в последнее время статьи, дающие обзор по проблематике организационной культуры зачастую издаются в отраслевых журналах (не только в специализированных управленческих). Образуются целые научные направления, изучающие определенные культурологические проявления, такие как организационная демография, индустриально-организационная психология и др.

Также, широким массам читателей все чаще и чаще представляются всевозможные издания, направленные на развитие эффективного взаимодействия индивида и коллектива (одним из пионеров в этой области был Дейл Карнеги с его бестселлером «Как завоевывать друзей»). В чрезвычайно популярном на западе издании Стивена Кувея «The seven habits of highly effective people» («семь привычек высоко-эффективных людей»), к примеру, проблематика корпоративной культуры представлена в форме понятий «парадигмы» и «видения». Практическая литература для руководителей, посвященная проблематике лидерства (в противовес концепции субординации и иерархических инструкций) также пользуется большой популярностью.

Культурные и психологические аспекты все чаще становятся объектом исследования при приеме сотрудника на работу, причем, как минимум, компании обходятся проверкой индивида на психологическую совместимость с коллективом. При этом, все более популярными и общедоступными становятся специальные инструменты такой оценки – к примеру, такие как «индикатор типов личности Майерса-Бриггса» (Myers-Briggs Type Indicator).

Феномен кризис-менеджмента, и зачастую связанный с ним процесс «хедхантинга» («охотой» компаний за конкретными высококлассными специалистами), такое явление как ключевая роль той или иной личности в истории компании – все это только подчеркивает значимость неформального культурного базиса для эффективного существования компании.

В настоящее время последовательно происходит смещение акцентов в управлении организацией в сферу управления персоналом и множества связанных с этим процессом аспектов. Как следствие, современным компаниям свойственна гораздо более четко выраженная социальная ориентация, нежели это было даже десять лет назад. В повседневную практику компаний вошло предоставление социального пакета, проведение мероприятий, ориентированных на улучшение неформальных внутрикорпоративных коммуникаций (т.н. «team-building») и пр. Также, интересно и то, что руководители все чаще уделяют внимание эргономике рабочего места и «офисной» версии известной китайской концепции гармонии с окружающей средой «Фэн-Шуй».

Как отражение вышеперечисленных тенденций, все чаще можно увидеть предложения в сфере управления корпоративной культурой и ее элементами со стороны как универсальных, так и специализированных консалтинговых и тренинговых компаний. В том же направлении развивается и академическое образование: спецкурсы по корпоративной культуре прочно закрепились в программах западных и российских университетов.

Насущный характер многогранной проблемы управления организационной культурой стимулирует практическое применение популярных теоретических моделей все чаще и чаще. Проверенная действенность моделей на практике и несложные в работе алгоритмы помогают менеджменту компаний достичь осязаемых результатов. Актуальность и востребованность теорий на практике подтверждается и тем фактом, что почти все основные разработчики теоретических моделей в сфере идентификации и управления организационной культурой подготовили специальные издания, ориентированные на специалистов широкого профиля, написанные языком простых процедур и использующие те же предпосылки, которые были использованы в свое время в теоретических моделях. «Практические» труды были изданы такими классиками как Эдгар Шейн, Гирт Хофстид, Теренс Дил, Алан Кеннеди и другими авторами. Интересной особенностью является универсальность и самодостаточность отдельных глав практических изданий, что контрастирует с жесткой логикой работ теоретического содержания.

Высокий спрос на практические технологии в данной области подстегивается тем, что организации постепенно переходят (или, по крайней мере, стремятся перейти) от формально структурированных компаний к структурам эдхократического типа, основным координационным механизмом в которых является взаимное согласование, и которые могут принимать какую угодно форму для того чтобы эффективно решать возникающие проблемы и использовать уникальные возможности. В настоящее время появляется множество организаций, которые стимулируют нестандартное мышление (out-of-box thinking), поощряют частичную занятость сотрудников, и, по сути, характеризуются как «управляемый хаос» или набор проектов под определенным брэндом с профессиональным отношением к клиенту.

Разработчики современного «идеологического» подхода к управлению организацией отмечают, что роль лидерства при этом усиливается, т.к. объектом его управления становятся не столько сотрудники и структуры, сколько идеи и ценности организации. Таким образом, можно сделать вывод, что значение неформального базиса организации, призванного направлять этот «творческий хаос» в определенное русло, будет возрастать день ото дня.

Для российских же предприятий открывается уникальная возможность применить сбалансированный подход в корпоративном управлении, усилив внимание в сфере управления культурой компании, еще не успев, при этом, испытать негативные последствия формализации «оптимальных» организационных структур.

### **Роль страхования в инвестиционном процессе**

***Богатырева Виктория Сергеевна***

*Волгоградский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: \_viksa\_@mail.ru*

В силу процессов глобализации экономики, возникли и усиливаются причины, влияющие в целом на инвестиционные перспективы страхового дела. Инвестирование страховых резервов и других активов не является самоцелью при управлении финансовыми ресурсами страховой компании, а способом обеспечить главную цель — финансовую устойчивость страховщика для покрытия обязательств по убыткам. Это и определяет интерес и осторожность страховщика, выступающего в роли инвестора. По аналитическим данным, страховые компании России стоят на первом месте среди

российских институциональных инвесторов по критериям надежности и эффективности инвестиций. И одно это подтверждает актуальность многогранной проблемы.

Основными причинами крайне низкой инвестиционной привлекательности для страховщиков набора российских инвестиционных инструментов являются:

- отсутствие перспективной государственной политики на всех уровнях; отсутствие развитого фондового рынка для оценки стоимости того или иного бизнеса;
- отсутствие поддержки государства в целях развития долгосрочного страхования жизни и создания гарантийных механизмов;
- отсутствие надежных инвестиционных компаний, доверительных и других подобных фондов по профессиональному управлению активами;
- неустойчивость и низкий уровень страхового рынка, низкий банковский процент по депозитам, государственным ценным бумагам;
- исключительно сложная структура российских рисков, их плохая прогнозируемость;
- незначительность резервов небольших страховых компаний, вообще снимающих проблему их инвестирования;
- недостаток адекватного опыта страховщиков для оценки ситуации на рынке.

Помимо названных обстоятельств, следует особо подчеркнуть, что финансовая защита страхового портфеля не является в полной мере свободой выбора страховщика, поскольку существует ряд нормативных требований, ограничивающих его. Есть и другие специфически российские причины низкой инвестиционной активности, которые кроются в тарифной политике страховых компаний России. Тем не менее, ситуация не является безнадежной. Более того, происходит все большее осознание важности решения перечисленных проблем как на государственном уровне, так и в среде страховщиков и в их профессиональных сообществах. В настоящее время в Российской Федерации страховые организации в основном хранят средства в "своих" коммерческих банках, инвестируют нужды своих учредителей. Отдельные, наиболее крупные страховые организации начинают вкладывать средства в недвижимость. К сожалению, вынуждена констатировать, как и большинство российских страховщиков, что в России крайне мало привлекательных инвестиционных инструментов, пригодных для защиты от инфляции и получения дополнительного дохода. В России вопрос о том, каковыми должны быть структура и объем инвестиций за счет страховых резервов, является проблемой конкретной страховой компании. Однако это одновременно и серьезная государственная задача, гораздо более актуальная, чем на Западе. Сегодня огромный незадействованный ресурс заключен в долгосрочном страховании жизни. Мы все понимаем, что долгосрочное страхование жизни есть механизм трансформации сбережений населения в долгосрочные инвестиции. Решение задачи вовлечения сбережений граждан в инвестиционный процесс через страхование предполагает систематически—последовательные действия государства в целях:

- создания системы стимулов для развития долгосрочного страхования жизни;
- предоставления гарантий выплат;
- формирования механизма размещения резервов в инвестиционные инструменты, удовлетворяющие требованиям страховщиков с точки зрения диверсификации, возвратности, доходности и ликвидности;
- создания системы жесткого государственного контроля за соблюдением правил на этом рынке.

К масштабным процессам, которые следовало бы стимулировать внутри самого страхового сектора в целях усиления его инвестиционного потенциала, можно было бы отнести:

- создание совместных страховых продуктов, обеспеченных специальными совокупными резервами страховых пулов;

- процесс укрупнения страховых компаний и концентрации страховых капиталов;
- объединение банковского и страхового бизнеса, не только путем взаимного участия, но и на уровне договорного партнерства;
- выделение в самостоятельное направление страхового дела той его части, которая связана с управлением страховыми активами.

### **Новые технологии устойчивого развития страховых компаний**

***Богославский Антон Викторович***

*Ростовский государственный университет, Россия*

Сегодня руководителей страховых компаний волнует вопрос не только формирования конкурентоспособной и устойчивой компании, но и сохранение устойчивости и конкурентоспособности во всех бизнес-процессах. Опыт западных страховых рынков показывает, что использование новых маркетинговых технологий, мерчандайзинга, аутсорсинга, брендинга поможет российским страховщикам решить эту проблему.

В стратегии модернизации российской экономики, когда условия принятия управленческих решений заметно усложнились, технологии аутсорсинга были признаны ведущими в обеспечении устойчивости и конкурентоспособности фирм, предприятий и административных структур.

Очевидно, что административные структуры и бюджетные организации мезоэкономического уровня никогда не начинают применять технологии аутсорсинга по собственной инициативе. Чаще необходимость внести изменения диктуется федеральными органами власти, проводящими реформационные преобразования. Иначе складывается ситуация в рыночном секторе экономики, особенно наиболее быстро растущем финансовом секторе, в котором технологии аутсорсинга уже активно применяются в банковском, страховом и инвестиционном бизнесе<sup>17</sup>.

Вместе с тем, оценка эффективности аутсорсинга должна основываться на его сравнении с другими методами, которые уже используются или могут использоваться организацией. В большинстве соглашений об аутсорсинге поставщик услуг обязуется обеспечивать уровень затрат, не превышающий затрат клиента на выполнение этой работы, но ставит перед собой цель поддерживать обслуживание на более высоком, чем у клиента, уровне. Заключив подобную сделку, клиенты обычно соглашаются с тем, что минимальный уровень обслуживания должен быть выше их собственного уровня, настаивая на обязательном соответствии конкурентоспособному.

### **Концепция зрелости организации с позиции внедрения комплексных информационных систем**

***Бондаренко Лев Генрихович***

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

Сегодня в мире существует огромное множество различных информационных систем<sup>17</sup>, применяемых в хозяйственной деятельности предприятий. Практически каждое современное предприятие в той или иной степени использует возможности ЭВМ. Такое распространение компьютерных технологий нашло свое отражение в распространении и развитии научных дисциплин, таких как информатика и производных от нее. Однако экономические науки до определенного момента развивались автономно от информатики. С появлением первых бизнес-приложений (программного обеспечения для организаций, используемых в процессе управления) потребность бизнеса в информационных системах стала увеличиваться, что в конечном итоге привело к созданию Корпоративных

<sup>17</sup> В данной работе мы будем рассматривать информационную систему предприятия в узком смысле этого слова (если не указано другого), т.е. как совокупность информации, оказывающей влияние на деятельность организации, для обработки которой используются компьютерные технологии (компьютерные базы данных, программы-приложения и др.).

Информационных Систем. Количество внедрений подобных систем в мире составляет несколько тысяч, что в ряду других факторов, дало толчок новому развитию экономической мысли на стыке экономики и информатики.

Предмет нашего анализа — взаимодействие двух сфер деятельности предприятия – ведение основного бизнеса и поддержка бизнеса при помощи информационных технологий. На наш взгляд для успешного взаимодействия этих двух сфер деятельности предприятие должно обладать определенными измеряемыми характеристиками, множество которых можно назвать степенью зрелости организации. Особенно эта проблема актуальна для внедрения и эксплуатации комплексных систем управления.

Для всестороннего анализа обозначенной проблемы необходимо достаточно определить, что представляют собой комплексные информационные системы (системы, разработанные в соответствии с ERP<sup>18</sup> методологией). С одной стороны это — определенная методология, реализованная в форме программного обеспечения, с другой стороны – это концепция управления предприятием.

Концепция зрелости организации уже описана в ряде англоязычных источников с точки зрения разработки программного обеспечения. Однако в виду различных обстоятельств зрелость организации с позиции внедрения комплексных информационных систем пока недостаточно исследована.

Реализованная в ERP системах концепция управления накладывает определенные рамки на деятельность организации. Не всякая организация способна внедрить у себя системы такого класса. Множество неудачных внедрений можно объяснить именно этим обстоятельством.

## **Особенности отечественного инвестиционного проектирования**

*Брешев Алексей Игоревич*

*Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, Россия*

*E-mail: oh-ho@freemail.ru*

Большинство бизнес-планов российских предприятий являются собой не проекты предпринимательской деятельности, а технико-экономическое обоснование идеи с упором на техническую сторону проекта. Очень часто в отечественных бизнес-планах встречается раздутое описание оргструктуры предприятия.

Можно выделить следующие черты присущие финансовому плану отечественного бизнес-проекта:

1. Отсутствие единой формы. Изначально предполагается, что данный раздел должен включать как минимум следующие документы:

- прогнозный отчет о движении денежных средств;
- прогнозный баланс;
- прогнозный отчет о результатах хозяйственной деятельности;
- график погашения кредита.

В отечественных бизнес-проектах в лучшем случае можно найти Cash-Flow Statement и график погашения кредита.

2. Отсутствует расчет интегральных показателей эффективности (NPV, IRR, PI). Разработчики ограничиваются исключительно учётными оценками эффективности проекта (рентабельность, прибыль после уплаты налогов и т.д.) Очевидно это является следствием отечественного бизнес-менталитета, когда приоритет отдается не расширению бизнеса, а получению прибыли.

3. Отсутствует обоснование ставки дисконтирования ( $r$ ) – ключевого параметра расчета критериев эффективности. Большинство разработчиков пытаются компенсировать отсутствие дисконтирования расчетами в долларовом эквиваленте.

4. Отечественные разработчики формально подходят к анализу рисков, зачастую избегая его. В лучшем случае в этом разделе можно увидеть SWOT анализ или

---

<sup>18</sup> ERP – Enterprise Resource Planning (англ.) – комплексное планирование ресурсов предприятия.

классификацию расходов. О формализованной оценке расходов и количественном их анализе и говорить не приходится, они попросту отсутствуют, максимум в этом направлении — это экспертная оценка вероятности расходов. Однако качество этой «экспертной оценки» при ближайшем рассмотрении оставляет желать лучшего. Это говорит о том, что на сегодняшний день большинство отечественных финансовых менеджеров не имеют представления об управлении риском и методологии его количественного анализа.

5. Другой особенностью отечественных бизнес-планов является желание реципиентов профинансировать проект полностью за счет чужих средств, не рискуя собственными. Доля собственных средств, вложенных в проект реципиентом, как правило, не указывается.

Особого разговора заслуживает план маркетинга отечественных бизнес-планов. Очень часто в нем отсутствует даже прогноз потенциального спроса на продукт. Расчет точки безубыточности производится из расчета 100% реализуемости продукции. Об оценке эластичности и конкурентоспособности говорить не приходится. В оценке конкурентов отечественные разработчики зачастую слишком оптимистичны. Зачастую разработчики в качестве гаранта конкурентоспособности проекта приводят «эксклюзивную технологию», а залогом успеха считают ценовую конкуренцию. Каким образом фирма, ещё не вышедшая на рынок, будет вести ценовую войну с предприятиями, уже удерживающими сектора этого рынка, разработчики не поясняют.

## **Роль руководства при внедрении изменений в организации**

***Валиуллов Р.В.***

*Институт авиационного технологи и управления Ульяновского государственного  
технического университета, Россия*

*E-mail: shandanil@yandex.ru*

Руководителю необходимо обеспечить психологическое сопровождение изменений в организации, так как проведение их без надлежащего психологического сопровождения ведет не только к негативным социально-психологическим явлениям в организации, но и порой вызывает дезадаптационные реакции психики, ухудшая нервно-психическое здоровье персонала.

Следует разрабатывать диагностические и прогностические критерии и соответствующие мероприятия психологической помощи при психической дезадаптации у работников предприятий. Пути помощи осуществляются в двух ракурсах — психокоррекционном (то есть в рамках медицинской психологии) и так называемом «адаптационном» — посредством изучения социально-психологических механизмов возникновения этих явлений (то есть в рамках социальной психологии организаций).

Целесообразно привлечение медицинского и социального психолога в качестве эксперта при профессиональном осмотре работников, их профессиональном отборе, проведении профилактическо-лечебных мероприятий. Это значительно снизит деструктивное взаимодействие персонала и организации, повысит с одной стороны здоровье персонала, с другой стороны качество эффективности труда.

Руководитель, являющийся инициатором или агентом изменений, обязан не только побуждать подчиненных к активному участию в процессе изменений, доказывая их необходимость посредством логики, но и взывать к чувствам людей, вовлекаемых в изменения, пытаясь побудить их скорректировать свои индивидуальные ценности. В этом случае более вероятно, что у людей возникнет, и эмоциональная приверженность изменениям и будет задействован их скрытый творческий потенциал. Это требует создания и поддержания в течение всего переходного периода четко организованной системы обратной связи для согласования систем ценностей отдельных работников с системой организационных ценностей.



Таким образом, психологическое сопровождение проявляется не только в проведении корректирующих мероприятий, но и в стимулировании, мотивировании сотрудников. Также надо иметь в виду, что принятие или непринятие изменений зависит от формы их представления.

Но в любом случае сопротивления неизбежны, они будут всегда, так как сопротивление изменениям заложено в самой природе человека.

Руководству следует применять различные технологии. Особую роль играет обучение, позволяющее работникам всех уровней преодолеть страх перед новыми требованиями к ним, создать позитивное отношение к текущим преобразованиям и широко распространить необходимые нововведения в организации. Это может быть как обучение новым профессиональным навыкам, тренинги по коммуникативным навыкам, построению команды или усиливающие понимание происходящих в компании психологических процессов, преодолению стрессов, в зависимости от потребностей компании.

Следует отметить такое явление в современном бизнесе как коучинг, под которым понимается консультирование организации при проведении изменений с целью обучения сотрудников. Обсуждение путей решения вновь поставленных задач с подчиненными обеспечивает принятие этих целей сотрудниками и создает, таким образом, высокую мотивацию. Если изменения проводятся директивно, авторитарно – остается небольшое поле для обсуждения и творчества конкретных исполнителей и есть большой риск, что инновации будут претворяться в жизнь медленно или воплощены не на сто процентов.

Таким образом, в случае привлечения консультанта со стороны, весь необходимый комплекс, сопровождающий изменения в организации, ложится на его плечи.

### **Маркетинговый подход к формированию трудового потенциала предприятий**

*Ващенко Руслан Александрович*

*Донецкий национальный университет, Украина*

*E-mail: Samareva@dongu.donetsk.ua*

В современных условиях развития хозяйственной сферы жизни общества, которые характеризуются обострением конкурентной борьбы на рынках, реализация и эффективность кадровой активности, как и экономической активности в целом, тесно связана с целями и методами использования инновационных подходов и, в частности, принципов и инструментов маркетинга.

Для достижения цели маркетинга рабочей силы необходимо создать соответствующую систему управления. По нашему мнению, управление маркетингом рабочей силы представляет собой процесс планирования, организации и контроля над совокупностью видов деятельности, связанных с трансформацией покупательной способности потребителей (работодателей) в эффективный спрос на рабочую силу, а также с доведением этого товара к конечному потребителю (предприятию) или посредника (служба занятости населения, учреждений профессиональной подготовки) с тем, что бы обеспечить удовлетворение общественных потребностей [1].

Стержневым признаком маркетинга является взаимосвязь между потребителем и производителем. Эта взаимосвязь прослеживается и применительно к службе управления персоналом, которую можно рассматривать как предприятие, производимое специфические услуги (подбор, оценку, расстановку персонала), а организацию (фирму) в целом, как потребителей этих услуг. При этом эффективность маркетинга персонала будет зависеть от организации деятельности службы управления персоналом предприятия, а также от внешних связей предприятия с соответствующими службами: центры занятости, учебные заведения, кадровые агентства.

Служба управления персоналом предприятий основываясь на принципах маркетинга, должна осуществлять свою деятельность с учётом требований предприятий в рабочей силе определённой характеристики, с учётом специфики деятельности каждого подразделения и всего предприятия в целом. Для обеспечения подразделений предприятий необходимым персоналом, служба управления персоналом должна

проводить специальные маркетинговые исследования. А также использовать маркетинговый инструментарий с целью решения ряда вопросов, направленных на повышение эффективности кадрового обслуживания предприятия. Необходимость маркетинга персонала на предприятиях обусловлена следующими проблемами в подборе и оценке персонала:

1. В основном подбор кадров ведётся на основе качественных методов, поскольку производится руководителем или специалистом кадровой службы. Как правило, из его личных оценок объёма работ по конкретной профессии, в условиях отсутствия полной информации о деловых качествах и профессиональной компетентности работника. Данный подход ограничивает всестороннее развитие личности способного работника, который вынужден приспосабливаться под конкретное рабочее место.

2. Подбор персонала осуществляется исходя из профессиональной подготовки, производственного опыта и качеств работника. Состав функциональных обязанностей и трудоёмкость работы определяется на основе организационных документов или опыта руководителя под конкретного работника. Этот подход предполагает возможность занятия вакантных рабочих мест по мере заполнения штатного расписания предприятия менее способными рабочими и служащими из-за того, что они поступили на работу раньше. При этом, когда появляется высококвалифицированный работник, то вакантное место может быть занято другим человеком, имеющим более низкую квалификацию, производственный опыт или творческие способности [2].

Служба управления персоналом использующая концепцию маркетинга должна осуществлять подбор персонала путём совмещения вышеназванных подходов. Когда для высококвалифицированных рабочих и служащих подбираются рабочие места с изменением существующего распределения функций, а для остальных должностей подбор персонала ведётся исходя из нормативных требований рабочих мест. Гибкость данного подхода позволяет учесть конкретные особенности работы предприятия, квалификацию персонала и создать условия для всестороннего развития людей.

Таким образом, основой маркетингового подхода к подбору персонала является наличие объективной информации о работнике и рабочем месте с тем, чтобы обоснованно произвести маркетинговый анализ их соответствия. Всесторонняя комплексная оценка персонала может быть произведена на основе исследования различных аспектов личности, объективных кадровых и нравственных качеств, жизненного опыта, профессиональных знаний и умений, здоровья и работоспособности, служебной карьеры и других аспектов.

### **Литература**

1. Калиниченко М.П. Формирование маркетингового механизма функционирования рынка труда // Социально экономические аспекты промышленной политики. Донецк-2003. Т.3. С.362-369.
2. Белоусов А.В. Маркетинговый подход к управлению персоналом / Экономико управленческие аспекты повышения эффективности производства. ДонГАУ, ИЭП НАНУ.-Донецк, 2000. С.126-132

### **Системы управления качеством на предприятиях как фактор повышения конкурентоспособности продукции**

***Вдовенко Алексей Александрович***

*Волгоградский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: vdovenko\_alex@mail.ru*

Качество продукции является одним из важнейших средств конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рынке. Наиболее эффективным способом повышения качества выпускаемой продукции является оценка не качества конечного продукта, или услуги, а качество производственных и управленческих процессов. Другими словами, все системы предприятия должны быть такими, чтобы исключить возможность появления

Система управления качеством включает в себя не только управление качеством технологических процессов, связанных с непосредственным производством продукта, но и управление качеством закупаемого сырья и материалов, полуфабрикатов и прочих ресурсов, участвующих в создании конечного продукта предприятия. Имея цель приобрести высококачественное сырье, удовлетворяющее производителя по всем параметрам, очень важно наладить прямой и тесный контакт с поставщиками.

По-настоящему добротная продукция появляется не раньше, чем изменяется стиль и культура людей, которые ее производят – один из главных факторов. Хотелось бы отметить, что «человеческий ресурс» является определяющим в вопросе повышения качества продукции.

При внедрении системы управления качеством проводится первичный анализ причин дефектов с применением известных статистических методов, в частности анализа Парето, который состоит в том, что контроль относительно не большого количества элементов позволяет контролировать ситуацию в целом.

Но дальше улучшить процесс повышения качества продукции становится невозможно без вовлечения всего коллектива в поиск причин брака. Один из способов — отказаться от сдельной оплаты труда и системы внешних стимулов в виде поощрений и наказаний. Вместо этого каждому дается возможность самому оценивать качество произведенного им изделия. Для руководителя среднего и высшего звена мощный стимул – возможность обучения на мировом уровне и профессионального роста. Ощущение себя – по творческим возможностям – на одном уровне с менеджерами западных компаний.

Я разделяю позицию некоторых специалистов в сфере управления качеством и считаю, что при попытках повышения качества выпускаемой продукции следует отказаться от репрессивного менеджмента и не сваливать на рабочего всю ответственность за плохое качество. Это одна из классических моделей управления качеством, которая используется и в современных технологиях. Качество продукта во многом зависит не только от того, кто его делает. Работник не отвечает за большинство процессов на предприятии: он не выбирает поставщика, оборудование, технологию, режим обработки. И если он сделал дефектную деталь, руководству важно понять, почему так получилось, а не наказывать крайнего.

В управлении качеством стандарт работы – ноль дефектов, а не допустимый уровень качества. Ведь что такое допустимый уровень качества. Данное выражение можно понять так: я выпускаю товар, но у меня всегда будет часть изделий бракованные. Такая постановка вопроса, конечно же, не понравится потребителю, вследствие чего конкурентоспособность товара будет оставаться на низком уровне или падать. Следовательно, предприятие не должно ни в коем случае устанавливать «допустимый уровень качества», а стремиться к абсолютному показателю качества продукции. Несомненно, что данный показатель достичь практически невозможно, но стремление должно быть обязательно.

На определенном уровне человеческий фактор перестает играть решающую роль в повышении качества. Качество изделия начинает зависеть от качества организации. Хорошо обученные, воспринявшие корпоративную культуру работники делают все, что могут. Повышать качество, не теряя эффективности, организация может, только создав систему производства, которая в принципе исключает появление дефектной продукции.

### **Вертикальная интеграция топливно-нефтяных компаний**

*Воеводин Алексей Владимирович*

*Ижевский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: vovodin@udm.net*

Вертикально-интегрированная нефтяная компания (ВИНК) – объединение в рамках одной организации процессов добычи нефти, ее переработки, транспортировки, сбыта,

управления в целях обеспечения гарантированных условий поставок сырья, расширения рынков сбыта, укрепления ресурсной базы, повышения загрузки производственных мощностей, снижения бизнес-рисков и затрат, повышения технологического уровня.

Вертикальная интеграция «от скважины до бензоколонки» – естественная тенденция на развивающемся рынке нефти и нефтепродуктов, связанная с колебаниями конъюнктуры рынка, конкуренцией, информационными трудностями, трансакционными издержками.

Правовыми основами образования ВИНК послужили Указы Президента РФ от 1992 г., один из которых предусматривал разделение подлежащих приватизации предприятий нефтяного комплекса на 3 группы:

1) группа предприятий под управлением ГП «Роснефть» с последующим выделением акционерных обществ открытого типа (так были образованы «Сиданко», «Славнефть», «Онако»);

2) самостоятельные нефтяные компании с закреплением 45% акций в федеральной собственности на 3 года («Лукойл», «Юкос», «Сургутнефтегаз»);

3) «Транснефть» и «Транснефтепродукт» — объекты государственного регулирования топливно-энергетического комплекса.

С учетом последующих преобразований в структуре собственности ВИНК актуальным стало такое разделение:

- частные ВИНК («Юкос», ТНК, «Сибнефть»);
- ВИНК, находящиеся в федеральной собственности («Роснефть», «Газпром»);
- ВИНК под контролем субъектов РФ («Татнефть», «Башнефть»).

Следует отметить, что на протяжении 90-х годов, когда в условиях низких мировых цен на нефть происходило неизменное снижение объемов добычи нефти в России, условием выживания НК было наличие собственных перерабатывающих мощностей и розничных сетей реализации нефтепродуктов (АЗС) внутри страны. Лидерами здесь стали пришедшие первыми на данный рынок «Лукойл», «Юкос» и «Сургутнефтегаз».

Начиная с 1999 г., когда период спада сменился периодом роста нефтяного рынка, критерием успешности становится доступ к экспортным возможностям (ограничениями выступают как технические параметры магистральных нефтепроводов, железнодорожного транспорта и морских портовых терминалов, так и лоббистский потенциал компаний).

Сегодня на долю пяти крупнейших ВИНК в России приходится 60% разведанных запасов нефти, еще 9% находятся в нераспределенном фонде недр, и 31% принадлежит мелким нефтяным компаниям.

Кажется вполне очевидным стремление крупных нефтяных компаний к наращиванию объемов добычи, переработки и экспорта нефти и нефтепродуктов, а поскольку разведка и разработка новых месторождений является проблематичной (большие объемы финансирования из чистой прибыли с неясными перспективами на право получения лицензии), они идут по более простому пути поглощения мелких НК с развитой инфраструктурой. Это подтверждается и тем фактом, что в последние годы объемы добычи превышают прирост разведанных запасов.

Интересным примером является история развития компании «Русснефть». Она существует чуть более года, и с самого момента создания перед ней была поставлена задача войти в десятку лидеров российского нефтяного бизнеса. В качестве стратегии развития было выбрано поглощение малых нефтяных компаний, что позволяло быстро наращивать добычу без долгосрочной и капиталоемкой разработки новых месторождений, и снимало проблему получения лицензий. Поставленные задачи успешно решаются (уже к концу 2004 г. компания может войти в десятку крупнейших нефтяных компаний России с годовой добычей более 6 млн. тонн). Актуальной проблемой остается покупка НПЗ, что помимо всего прочего позволит оптимизировать налоговые выплаты.

Говоря о будущем ВИНК, можно предположить увеличение степени интеграции в рамках реформы электроэнергетики: приобретение энергетических мощностей, что даст более высокую отдачу от добываемого сырья (использование попутного газа) и решит проблему диверсификации рисков в случае падения цен на нефть.

**Районные агропромышленные объединения Пензенской области. Их сущность и значение**  
*Володина Т.В. Алюшев Р.Ш.*

*Пензенский государственный университет, Россия*

Холдинговая компания по определению ряда авторов — это система коммерческих организаций, которая включает в себя «управляющую компанию», владеющую контрольными пакетами акций и / или паями дочерних компаний, и дочерние компании. Управляющая компания может выполнять не только управленческие, но и производственные функции. Дочерним же признаётся хозяйственное общество, действия которого определяются другим (основным) хозяйственным обществом или товариществом либо в силу преобладающего участия в уставном капитале, либо в соответствии с заключённым между ними договором, либо иным образом.

Интеграционные процессы происходят в Воронежской, Орловской, Пензенской и других областях. Анализ показывает, что интеграционные процессы в АПК дают положительные результаты. Инвестиции, вкладываемые в аграрную сферу успешно работающими предприятиями, позволяют стабилизировать и развивать сельхозпроизводство.

Так, в Пензенской области создаются так называемые РАО — районные агропромышленные объединения. Смысл создания РАО прост и лежит на поверхности: объединить несколько хозяйств созданных на территории убыточных сельхозпредприятий, чтобы сообща выйти из кризиса. Одни хорошо умеют сеять зерно, вторые знают, как убрать его с минимальными потерями, третьи располагают солидной материальной базой, позволяющей проделать все вышперечисленные работы. Например, СПК «Колышлейское РАО» включает восемь сельхозпредприятий района.

Создание агропромышленного холдинга позволяет не только объединить в единую систему производство, переработку и реализацию продукции на районном и областном уровнях и тем самым достичь эффекта крупного производства, но и повысить оперативность, маневренность техническими, финансовыми и другими ресурсами. Упрощается процесс согласования интересов и взаимодействия между производством, переработкой и реализацией. Агропромышленные холдинги дают возможность создать структурообразующую основу хозяйственного управления агропромышленным производством на районном и региональном уровнях; стабилизировать хозяйственные связи за счет упрощения взаиморасчетов между предприятиями-смежниками, связанными единой технологической цепочкой. В связи с этим уменьшаются неплатежи, улучшается финансовое положение. Кроме того, упорядочивается налогообложение; обеспечивается более полная загрузка производственных мощностей предприятий переработки; активизируется работа по налаживанию связей с инвесторами; материально-технические и финансовые средства направляются в наиболее «узкие» места.

Финансовая господдержка отечественного АПК мизерна в сопоставлении с аналогичной поддержкой в развитых странах; нагрузка на федеральный бюджет со стороны сельского хозяйства минимальна. В силу нынешних ограниченных финансовых возможностей государства столь же мощная, как в развитых капиталистических странах, господдержка отечественного сельского хозяйства, конечно, исключена. Поэтому создание агропромышленных холдингов является одним из способов развития и вывода АПК из кризиса. Прагматически ориентированная агропродовольственная политика может состоять лишь в эффективном задействовании специфических внутренних источников роста, которыми обладает аграрный сектор, но которые в настоящее время либо прямо блокируются действующим законодательством, либо упорно игнорируются исполнительной властью.

Кроме финансовой господдержки отечественного АПК нужно увеличить роль частного капитала в развитие сельского хозяйства. А что бы его привлечь, необходимо вызвать интерес в развитии отечественного АПК.

Практика показывает, что реализация процедур организации агрохолдингов в правовом плане не проработана, а в ряде случаев легитимность таких процедур вызывает серьезные сомнения. К главным «проблемным» сюжетам здесь можно отнести порядок и условия: а) реструктуризации кредиторской задолженности сельскохозяйственных предприятий; б) внесения земельной доли в уставной капитал вновь создаваемых сельскохозяйственных предприятий-дочерних обществ агрохолдингов; в) учета основных фондов сельскохозяйственных предприятий, на базе которых создаются новые организации – дочерние общества агрохолдинга.

Различные формы и методы взаимодействия частного капитала и государства помогут отечественному АПК выйти из столь продолжительного застоя.

### **Современные методы управления: переход к автоматизированным системам информационного обеспечения принятия решений**

*Волоцкой Дмитрий Михайлович*

*Санкт-Петербургский государственный университет, Россия*

*E-mail: mail@dbsoft.ru*

Организация эффективного управления предприятием является крайне важным фактором жизнеспособности и прибыльности бизнеса в современных условиях жесткой конкуренции. В этой ситуации выигрывает тот руководитель, который умеет быстрее других провести анализ информации и сформировать управленческое решение. Внедрение автоматизированных систем информационного обеспечения на базе современных компьютерных технологий выводит управление в любой сфере на качественно новый уровень, предоставляя несравнимо большие возможности для быстрого анализа информации и принятия решений, сбора статистических данных, реализации в системе методов экономико-математического моделирования. Качественная разработка подходов к управлению бизнесом (бизнес-логика управления) и ее интеграция с технологией автоматизированного информационного обеспечения создают принципиально новую технологию управления, отвечающую современным требованиям по скорости и качеству принятия решений.

Внедрение информационных технологий в различных экономических системах при правильном подходе приносит ощутимый экономический эффект. Экономико-информационные исследования становятся наиболее передовой и актуальной областью экономических исследований, учитывая постоянное совершенствование информационных технологий. В основе внедрения информационных систем лежит анализ бизнес-процессов. Для этого применяются инструментальные средства проектирования информационных систем – CASE средств (Computer – Aided Software/System Engineering).

Качество реализации проекта автоматизированной системы управления и последующий экономический эффект от его внедрения зависят как от профессионализма разработчиков ПО, так и от используемых инструментальных средств программной реализации. Они формируют технологию автоматизации, “поточную линию” для сборки программного продукта. При выборе этих средств необходим тщательный анализ функциональных возможностей и области применения с учетом требований заказчика к создаваемой системе.

В докладе предложена технология разработки автоматизированной системы управления с использованием приведенных ниже программных инструментальных средств: CASE – технологии анализа и проектирования; Computer Associates BPWin: создание и анализ модели бизнес-процессов предметной области, выявление участков

автоматизации; Rational Rose: разработка модели компонентов и архитектуры системы автоматизации бизнес-процессов. Технологии программирования; Microsoft SQL Server 2000: серверная система управления базами данных, позволяющая создавать высокопроизводительные, масштабируемые и надежные решения; Microsoft Access 2000 (Access Project): одна из передовых технологий Microsoft в области создания клиентских приложений для автоматизированных информационных систем.

В качестве иллюстрационного примера выбрана область учета и календарного планирования мероприятий по обслуживанию парка средств измерений (производственный менеджмент в сфере метрологического обеспечения производства). В докладе предполагается демонстрация использования созданной автоматизированной системы, внедренной в промышленную эксплуатацию на ОАО ПК «Балтика».

### **Что понимается под перекрестным мерчендайзингом?**

*Гаврилова Наталья Евгеньевна*

*Пятигорский государственный технологический университет, Россия*

*E-mail: Lastochka-kmv@inbox.ru*

Сегодня под мерчендайзингом понимают комплекс действий, осуществляемых в месте непосредственной продажи товаров с целью увеличения продаж. Часто мерчендайзинг воспринимается работниками российской торговли как нечто западное, неприменимое в наших условиях. Но это не так. Работы и исследования, проводимые специалистами в области мерчендайзинга в магазинах Пятигорска, показывают, что только за счет оптимизации выкладки продукции можно увеличить продажи по товарной группе /отделу магазина в среднем на 12-13%. Или за счет, например, более эффективного использования POS-средств (средств внутримагазинной рекламы) так же можно увеличить продажи по товарной группе в среднем до 10%. Заметьте, указанный рост касается не товаров отдельного производителя, а продаж по целому отделу или магазину.

Цифры роста продаж удивительны. Особенно если учесть, что многие руководители магазинов постоянно бьются за рост продаж, «гоняют» и «стимулируют» подчиненных, тратят деньги на рекламу в СМИ... и добиваются в итоге роста продаж на несколько процентов. Рост продаж на 7-18% только за счет разовых действий в торговом зале кажется для руководителей магазинов просто чудом, но это просто определенные правила и методы, которые нужно знать и использовать в своей работе.

Ни для кого не секрет, что, например, чипсы или вяленая рыба хорошо продаются, если их разместить вместе с пивом. Сухие завтраки могут хорошо продаваться, если они находятся рядом с молочной группой, в других местах торгового зала они становятся «мертвым» товаром.

Наблюдая за поведением покупателей, становится очевидным, что такая товарная группа как конфеты не является для покупателей однородной. Есть конфеты для ежедневного потребления, «к чаю». Основными потребителями таких конфет являются люди старшего возраста и дети. А есть конфеты дорогие, являющиеся «подарком к праздничному столу» с совершенно другими покупателями и мотивацией к покупке. Очень часто, разговаривая с работниками магазинов, выяснялось, что дорогие конфеты «плохо продаются», «покупатели магазина наверно не имеют достаточных доходов для покупки дорогих конфет», «производители выпускают не то, что нужно покупателям». Все правильно, дорогие конфеты практически не нужны покупателям, которые делают ежедневные «рутинные» покупки. В то же время, для покупателей, собирающихся на праздник, приглашенных в гости они просто необходимы. Но и для этих покупателей, как правило, коробка конфет является лишь второй, то есть не основной покупкой. Первое, что ищут такие покупатели в магазине – алкоголь. И только после покупки алкогольного товара у покупателей встает вопрос: «Ну, хорошо – алкоголь я купил. А что бы купить к столу для детей, жены?» И если в этот момент покупатель увидит

дорогие праздничные упаковки конфет – то покупка совершится, магазин получит дополнительные деньги, а покупатель будет доволен, что купил все что нужно. Если подарочные упаковки конфет находятся в глубине торгового зала, требуют поиска, то, как правило, покупатель не будет их специально искать и покупка не состоится. Исследования, проводимые в универсамах Пятигорска, показывают, что как только дорогие конфеты выносятся на оборудование в непосредственной зоне видимости от алкогольного отдела, то продажи по ним увеличиваются на 24-30%.

При разработке планограммы торгового зала, разработки схемы размещения товарных групп относительно друг друга, важно знать, что приобретается посетителями магазина вместе, изучать их покупательские корзины.

Но анализ покупательской корзины может приносить и необычные результаты. Так, подобный анализ в одном из универсамов Пятигорска показал, что существует некоторый товар «Х», 62% которого реализуется вместе с пивом, другими словами, в 62% случаях реализации данный товар попадает в одну корзину с пивом. Попробуйте, не заглядывая в дальнейший текст данной статьи, ответить на вопрос: «Что это за товар?». Предлагаю даже записать Ваши варианты. Что получилось? Наверняка Вы подумали (а может, и записали) о таких товарах, как чипсы, соленая рыба, колбасные изделия.... Некоторые из Вас наверно написали «водка». Все правильно, вы перечислили те товары, которые часто приобретаются вместе с пивом. И, тем не менее, зависимость продаж данных товаров и пива, как правило, не превышает 50%. Мы же ищем товар, 2/3 которого попадает в одну корзину вместе с пивом.... Думаю, угадать не удалось никому. Это товар – горчица. Удивлены? На первый взгляд действительно, какая связь между пивом и горчицей? Но перекрестные связи между товарами более сложные, часто их не выявить «экспертным» способом, просто «хорошенько» подумав. Нужен серьезный анализ статистики продаж. А в случае с горчицей и пивом, ничего удивительного нет. Большинство покупателей приобретают пиво в универсамах не по одной бутылочке, а в определенных количествах, необходимых для «приятного» времяпрепровождения. Вспомните рекламу: «Надо чаще встречаться», «Три богатыря» и т.п. Вот и приобретается пиво в универсамах для того, чтобы некие «три богатыря» «чаще встречались». Но сидеть и пить «пустое» пиво «трем богатырям» наверно не очень приятно. Поэтому теми же покупателями в ту же покупательскую корзину приобретается закуска к пиву. Обычно, в качестве закуски могут приобретаться мясные или рыбные полуфабрикаты, колбасные изделия, деликатесная продукция и т.п. Все эти товарные группы покупаются и другими покупателями (например, домохозяйками на ужин) и поэтому высокого уровня зависимости продаж между пивом и данными товарными группами нет. «Богатырям» же некогда готовить гарниры: пиво и, например, жареные колбаски – вот прекрасный рацион для встречи друзей. Гарнир не нужен. Но как сделать так, чтобы посиделки и еда была «в кайф»? И тут важную роль играет закономерность приобретения приправ. Оказывается, что если кетчуп – это приправа для покупателей широкого круга, то горчица – явно выраженная «мужская» приправа, основными покупателями ее являются мужчины. Получается, что «богатыри» приобретают товары в такой последовательности: 1) пиво – 2) легко приготавливаемые мясные или рыбные товары в качестве закуски к пиву – 3) горчица.

### **Основные этапы деятельности венчурного фонда**

*Гатауллина Елена Владимировна*

*Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, Россия*

*E-mail: gev@rfntr.neva.ru*

Типичный венчурный фонд может быть образован либо как самостоятельная компания, либо существовать в качестве незарегистрированного образования как



ограниченное партнерство. Директора и управленческий персонал фонда могут быть наняты как самим фондом, так и отдельной "управляющей компанией" или управляющим, оказывающим свои услуги фонду. Управляющая компания, как правило, имеет право на ежегодную компенсацию, обычно составляющую до 2,5% от первоначальных обязательств инвесторов. Кроме того, управляющая компания или частные лица, сотрудники управленческого штата, равно как и генеральный партнер могут рассчитывать на определенный процент от прибыли фонда, обычно достигающий 20%.

Традиционные источники формирования венчурных фондов на Западе — средства частных инвесторов, инвестиционных институтов, пенсионных фондов, страховых компаний, различных правительственных агентств и международных организаций.

Различаются две основные формы инвестиционных фондов: закрытые и открытые фонды. В закрытых фондах после сбора средств образуется замкнутая группа инвесторов. В открытых фондах менеджеры соглашаются выкупать обратно любые акции по открыто публикуемой чистой стоимости на текущий день. Этот вид фондов не ограничен какой-либо определенной суммой — они растут в зависимости от того, вкладывают инвесторы дополнительно в них средства или, наоборот, изымают.

После полного закрытия, т.е. завершения сбора средств венчурного фонда, собственно, и начинается сам процесс венчурного инвестирования — практическая работа по поиску, нахождению, выбору, оценке и вхождению в инвестируемую компанию.

Механизм работы венчурных инвесторов состоит из следующих этапов:

*1) Поиск и отбор компаний.*

Вне зависимости от ориентации и предпочтений венчурных фондов, общим критерием оценки для всех них является способность компании к быстрому развитию. Финансовый риск венчурного инвестора может оправдать только соответствующее вознаграждение, под которым понимается возврат на вложенный капитал (Internal Rate of Return – IRR или внутренняя норма доходности) выше среднего уровня.

Если объем продаж той или иной компании будет расти в пределах не менее 40 — 50% в год, она будет в некоторой степени отвечать ожиданиям венчурного инвестора.

*2) Тщательное изучение*

Во время этого этапа рассмотрению подвергаются все аспекты состояния компании и бизнеса. Инвестор подробно изучает все юридические и финансовые документы компании, проверяет отношения компании с поставщиками и клиентами, банками, оценивает компетентность команды менеджеров и т.д.

По результатам такого исследования, если принимается положительное решение, составляется инвестиционное предложение или меморандум, где суммируются все выводы и формулируется предложение для инвестиционного комитета, который и выносит окончательное решение.

При положительном решении данный этап переходит на новую стадию, на которой предпринимателю и инвестору необходимо определить долю акций, причитающуюся венчурному инвестору. Для этого необходимо провести оценку стоимости компании на период входа в нее венчурного инвестора. После данной сложной и трудоемкой процедуры уточняются юридические моменты оформления сделки, а именно способ внесения инвестиций в компанию.

*3) Этап «проживания с компанией»*

Представитель венчурного фонда, как правило — инвестиционный менеджер, входит в состав Совета директоров компании в качестве неисполнительного директора. Он присутствует на регулярных заседаниях Совета и принимает участие в разработке стратегических решений, регулярно получает основные финансовые отчеты.

*4) Этап выхода из инвестиций*

По окончании срока реализации инвестиционного проекта, когда рынок признал новый продукт (технология), и компания достигла желаемого уровня развития,

менеджмент компании в соответствии с условиями контракта между предпринимателем и венчурным инвестором должен приступить к процедуре полного выхода из инвестиций.

Выход из инвестиций может быть осуществлен тремя способами:

- выход на фондовый рынок (IPO);
- продажа акций внешнему управляющему;
- выкуп акций менеджерами самой компании.

Наиболее предпочтительным вариантом выхода для венчурного инвестора является выход посредством IPO (первоначальное публичное предложение), но данный вариант является труднореализуемым в российской действительности ввиду неразвитости фондового рынка в России.

Слияние или поглощение являются наиболее распространенными стратегиями для успешного выхода венчурных инвестиций в России. При реализации данных стратегий венчурный фонд получает за продаваемую долю в компании с венчурным капиталом свободно котирующиеся акции компании—покупателя либо денежные средства, которые затем распределяются среди венчурных инвесторов.

### **Использование факторинга при финансировании текущей деятельности предприятия**

*Глухарёв Константин Александрович*

*Самарская государственная экономическая академия, Россия*

*E-mail: evmshik@bk.ru*

Большинство отечественных предприятий постоянно испытывает трудности, связанные с пополнением оборотных средств. Малым и средним предприятиям кредит труднодоступен, главным образом, из-за отсутствия успешной кредитной истории и их неспособности предоставить достаточное обеспечение. При факторинге финансирование деятельности фирмы является беззалоговым. Факторинг предоставляет дополнительные возможности в работе с дебиторской задолженностью малых и средних предприятий, обеспечиваемые специальными финансовыми структурами — "факторами". В России сегодня они обычно представлены дочерними структурами, филиалами или отделами коммерческих банков.

Суть факторинга заключается в переуступке (продаже) поставщиком продукции (товаров, работ, услуг) фактору своих долговых требований к должнику (покупателю продукции) с целью получения финансирования, минимизации рисков и иных целей.

Максимальный аванс, который фирма может получить от фактора, равен сумме проданных счетов за вычетом комиссии фактора и резерва, который фактор удерживает, чтобы покрыть возвраты покупателями. Резерв обычно составляет от 5 до 15% проданных фактору счетов и выплачивается фирме после того, как фактор получит денежные средства по счетам.

При заключении факторингового соглашения без права регресса кредитный риск фактор берет на себя, что гарантирует предприятию защиту от потерь при неоплате или несвоевременной оплате дебиторами за поставленный им товар.

Вставая на факторинговое обслуживание, предприятие-поставщик решает для себя проблему пополнения оборотных средств, при этом размер факторингового финансирования не ограничен и может увеличиваться по мере роста продаж компании. Предприятие может составить план в выплаты факторингового финансирования к определенной дате, например к дате налоговых платежей или сроку погашения собственной кредиторской задолженности. Таким образом, компания получает гарантию защиты от штрафных санкций со стороны кредиторов при несвоевременных расчетов с ними.

В рамках проведенного нами исследования мы пришли к выводу, что схема факторинга способствует расширению клиентской базы за счет предоставления товарного кредита без отвлечения оборотных средств. Переход с системы оплаты товара по факту поставки на систему оплаты в рассрочку позволяет:

- увеличить объемы продаж, что приведет к росту прибыли;
- нормализовать (выровнять) денежные потоки;
- расширить свою долю на рынке.

Анализ фактических данных показал, что стоимость ресурсов при факторинге выше, чем при банковском кредитовании, однако, при сопоставлении затрат следует учитывать, что факторинговое обслуживание включает в себя целый комплекс услуг: финансирование; учет дебиторской задолженности, страхование рисков; инкассирование дебиторской задолженности; ведение статистической отчетности с возможным бухгалтерским, информационным, сбытовым, юридическим и другим сопровождением клиента.

**Информационные технологии в учете финансовых операций  
телекоммуникационной компании  
Глушко Дмитрий Сергеевич**

*Ставропольский государственный университет, Россия  
E-mail: Amid5044@mail.ru*

Рыночные отношения предъявляют повышенные требования к оперативности, достоверности, полноте информации, без которой немыслима эффективность финансовой деятельности любой организации.

Главной задачей современных информационных технологий финансового управления является своевременное предоставление достоверной, актуализированной информации специалистам и руководителям для принятия обоснованных управленческих решений.

Автоматизированная информационная технология представляет собой совокупность методов и способов сбора, передачи, накопления, хранения, поиска и обработки информации на основе применения средств вычислительной техники и связи.

Актуальность настоящей работы обуславливается тем, что информационные технологии в настоящее время используются для экономии рабочих ресурсов предприятия. С другой стороны влияние автоматизации приводит к экономии трудовых, материальных и финансовых ресурсов.

В настоящее время информационные процессы являются активными силами взаимосвязи внутри и между экономическими объектами хозяйствования. Такие процессы в основном строятся на использовании разнообразных технологических решений.

Целью данной работы является рассмотрение современных достижений автоматизированных технологий в сфере финансовых операций на примере телекоммуникационной компании одного из регионов нашей страны.

Управление финансами предприятия связи подразумевает ведение главной книги, расчеты с дебиторами и кредиторами, учет основных средств, управление наличными средствами и планирование финансовой деятельности.

У предприятий связи есть своя универсальная система автоматизации деятельности предприятия. В рассматриваемом регионе такой программой является «Синкоп». Она является универсальной системой автоматизации деятельности предприятия. За счет своей универсальности система «Синкоп» может быть использована для автоматизации деятельности предприятия: учета товарных и материальных средств, взаиморасчетов с контрагентами, расчета заработной платы, расчета амортизации основных средств, бухгалтерского учета по любым разделам.

Информационная система «Синкоп» со временем перестала удовлетворять всем потребностям электросвязи, поэтому потребовала разработки некоторых универсальных подсистем автоматизации финансовых операций. В частности подсистемы «Казначейство» — автоматизация сбора данных финансово-расходного плана. В этой подсистеме используется Internet-технологии для сбора данных между головным

центром и филиалами компании. При разработке системы используется БД Oracle, написана программа на языке PL\SQL.

Актуальной также является автоматизация финансовых операций сбора отчетов по балансу должников филиалов предприятия, подсистема «Баланс», которая представляет собой БД в виде Excel и отсылается по корпоративной почте должникам.

В отличие от управления производственным процессом, учет и управление финансами довольно жестко регламентируется государственными органами. Данный факт является основополагающим при выборе той или иной корпоративной информационной системы.

В целом автоматизированная система управления финансами регионального отделения связи реализует цикл стандартного вида: планирование – учет – анализ – регулирование — планирование.

В заключении работы мне хотелось бы отметить наиболее существенные проблемы и задачи по разработке автоматизированных информационных систем финансовых операций.

Современный уровень информатизации общества предопределяет использование новейших технических, технологических, программных средств и информационных систем в управлении экономическими объектами.

Основные требования к автоматизированным информационным системам предприятий связи: своевременное и полное удовлетворение информационных потребностей специалиста при проведении анализа; минимальное время ответа на аналитические запросы; возможность представления выходной информации в табличной и графической формах; возможность внесения корректив в методику расчетов и в формы отображения конечного результата; работа в составе вычислительной сети; простота диалога в системе человек-машина, упрощение работы и снижение трудоемкости выполняемых работ в связи с автоматизацией.

Исследования автоматизации финансовых операций регионального отделения связи позволяет сделать вывод, что автоматизация финансовых операций между филиалами компании и с другими филиалами из разных регионов Федерального округа, необходимо реализовать в сетевом режиме, путем создания собственной сети Intranet.

## **Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий**

*Головина Анастасия Николаевна*

*Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Россия*

*E-mail: oonirs@intbel.ru*

Экономическая устойчивость предприятия – сложная категория. Ее можно определить как устойчивость всех входящих в предприятие подсистем. Очевидно, что устойчивость подсистем определяется эффективностью их функционирования. Положим этот факт в основу оценки экономической устойчивости предприятия. Выделим подсистемы предприятия и отберем показатели для измерения устойчивости отдельных подсистем.

*Устойчивость подсистемы управления.* Устойчивость данной подсистемы можно охарактеризовать таким показателем как сумма прибыли до налогообложения, приходящая на каждого управленца. Назовем этот показатель «Рентабельность управленческой деятельности».

*Устойчивость подсистемы производства.* В условиях рынка устойчивость производства определяется успешностью процесса реализации произведенной продукции, поэтому эффективность работы данной подсистемы можно рассчитать путем сравнения объема продаж в отчетном и прошлом году.

*Устойчивость подсистемы сбыта.* Оценить эффективность сбыта продукции можно с помощью показателя рентабельность продаж по чистой прибыли.

*Устойчивость подсистемы «Трудовые ресурсы».* При расчете результативности работы этой подсистемы предприятия используем показатель выработки продукции на одного работника.

*Устойчивость подсистемы «Материальные ресурсы».* Определить действенность подсистемы можно, рассчитав показатель материалоотдачи.

*Устойчивость подсистемы «Финансы».* Для оценки финансовой устойчивости используем коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами.

Данный коэффициент и некоторые другие, которые будут перечислены ниже, определяются на каждую дату. Чтобы обеспечить их сопоставимость с показателями за период, необходимо использовать средние за период значения таких показателей.

*Устойчивость подсистемы «Активы».* Устойчивость данной подсистемы можно оценить с трех сторон: с точки зрения эффективности использования активов предприятия – здесь применим показатель фондоотдачи; с позиции структуры активов, рассчитав долю производственного потенциала предприятия в совокупных активах и прибыльности активов с помощью показателя рентабельности совокупных активов по прибыли до налогообложения.

Исходные данные для расчета показателей могут быть взяты из годовой бухгалтерской отчетности предприятия.

**Инновационная деятельность как определяющий фактор устойчивого развития  
высокотехнологичных предприятий в условиях переходной экономики**  
*Голяс Светлана Валентиновна*

*Университет Российской академии образования, Москва, Россия*  
*E-mail: isso@rambler.ru*

Экономический рост называют развитием, если он имеет ярко выраженный инновационный характер, поскольку инновации, как правило, обеспечивают переход экономической системы к новому экономическому состоянию, обуславливая, тем самым, прогрессивное развитие экономики.

История развития мировой экономики показывает, что устойчивое развитие производства в долгосрочном периоде зависит не столько от ресурсных возможностей, сколько от инновационного характера предпринимательства в конкретной сфере.

С одной стороны, сама по себе предпринимательская способность является особым фактором производства, соединяющим все остальные факторы в единую экономическую систему ради получения предпринимательской прибыли. С другой – вовлекаемые сегодня в производство труд и капитал меняют свое качество и производительность на базе новых технологий, что позволяет резко повысить уровень хозяйствования. Поэтому участники рыночных отношений, прежде всего те из них, которые занимаются производством, для обеспечения своей текущей и перспективной конкурентоспособности обязаны целенаправленно формировать и осуществлять свою инновационную политику.

Инновационная деятельность предприятия – это «сложная динамическая система действия и взаимодействия различных методов, факторов и органов управления, занимающихся научными исследованиями, созданием новых видов продукции, совершенствованием оборудования и предметов труда, технологических процессов и форм организации производства на основе новейших достижений науки, техники и передового опыта; планированием, финансированием и координацией научно-технического прогресса; совершенствованием экономических рычагов и стимулов; разработкой системы мер по регулированию комплекса взаимообусловленных мероприятий, направленных на ускорение интенсивного развития научно-технического прогресса и повышение его социально-экономической эффективности».[1.]

В настоящее время, конкуренция для всех компаний, осуществляющих рыночную деятельность, резко усилилась и часто приводит к драматическим последствиям для тех или иных участников рынка. Со стратегической точки зрения, в данной ситуации может быть несколько вариантов приемлемых действий.

Формирование устойчивого конкурентного преимущества за счет цены, высокого качества продукции или долговременных и прочных контактов с потребителями может быть реализовано либо за счет приобретения преимущества у кого-то, кто уже его имеет, либо – путем самостоятельного его создания.

Феликс Янсен, в своей работе «Эпоха инноваций», пишет об этом так: «Как показывает статистика, риск неудач при слияниях и поглощениях компаний является, очень высоким. На бумаге слияния и поглощения обычно выглядят очень хорошо. Но в реальной жизни они часто бывают «необузданными чудовищами», с которыми трудно справиться. Тем не менее, риски, связанные с этим, становятся намного меньше, возможности намного больше и операционные трудности преодолимы, если инновационный процесс хорошо понят и должным образом управляется». [2.]

Осознание необходимости постоянного поиска, разработки новых продуктов, активизации инновационной деятельности, является, в первую очередь, делом предприятий, которые работают на острие научно-технического прогресса или могут себе позволить использовать большую часть своих ресурсов на осуществление новых разработок, т.е. высокотехнологичных предприятий, под которыми, в рыночной экономике, понимают «организации, главным активом которых является интеллектуальная собственность и высококвалифицированный персонал».[3.] Это те компании, которые заняты в сфере НИОКР, Интернет-компании, разработчики программного обеспечения, биотехнологические компании и т.д.

Способность высокотехнологичных компаний к инновациям и организационная гибкость позволяют им вести правильную политику в области новых разработок и предвидеть дальнейшее развитие компании и всей отрасли в целом.

Таким образом, можно сделать вывод, что перманентные инновации – это единственный реальный способ обеспечения конкурентного преимущества для большинства высокотехнологичных компаний, которым можно пользоваться как теперь, так и в ближайшем будущем.

### **Литература**

1. Управление инновациями: В 3 кн. Кн. 1. Основы организации инновационных процессов: Учеб. пособие/ А.А. Харин, И.Л. Коленский; под ред. Ю.В. Шленова. – М. Высшая шк., 2003. С.101
2. Феликс Янсен Эпоха инноваций: Пер. с англ. – М: ИНФРА-М, 2002. С.5
3. <http://www.glossary.ru>

### **Проблемные аспекты использования торговых марок (товарных знаков) на Украине Горелик Алина Борисовна**

*Донецкий национальный университет, Украина  
E-mail: alinushka@ukr.net*

Знаки для товаров и услуг являются прекрасным инструментом для разработки и внедрения финансовых технологий, дающих существенную экономическую выгоду предприятию. Исключительные права на товарные знаки и знаки обслуживания имеют ценность в силу того, что они обеспечивают их обладателю определенные преимущества в бизнесе, причем иногда очень значительные.

Торговые марки (товарные знаки) — это зарегистрированные символы, знаки, слова, предложения, которые дают владельцу право выделять или идентифицировать определенное предприятие, продукт или услугу. Право использования торговой марки или товарного знака в соответствии с законодательством принадлежит исключительно первоначальному пользователю до тех пор, пока он продолжает их использовать. Право собственности на знаки для товаров и услуг удостоверяется свидетельством, аналогичным патенту.

Проведенные исследования показали, что в отечественной практике использования знаков для товаров и услуг существует ряд серьезных экономических и юридических проблем. Так, в соответствии с нормами бухгалтерского и налогового учета знак для товаров и услуг — это нематериальный актив предприятия. Но перед менеджерами стоит вопрос, учитывать товарный знак или нет. Если же предприятие все-таки решило зачислить на баланс данный объект, то сразу же возникает проблема определения стоимости торговой марки или товарного знака. В отечественной и зарубежной практике существует достаточное количество методов и подходов к оценке нематериальных активов: затратный; сравнительный анализ продаж; рыночный; калькуляционный; аналоговый; экспертный; выигрыш в себестоимости; преимущества в прибыли; метод освобождения от роялти и др.

Тем не менее, практика показывает, что определить его настоящую стоимость достаточно сложно. Это связано с тем, что если знак только что создан, то он никому не известен. В данном случае следует учитывать затраты на разработку дизайна знака и его регистрацию (затратный метод). Но при этом стоимость товарного знака будет очень низкой.

В нашей стране статус знака для товаров и услуг приобретают, как правило, уже известные потребителю фирменные наименования или популярные торговые марки. В этом случае стоимость, рассчитанная затратным методом, не будет достоверной.

Рыночная стоимость торговых марок и товарных знаков может быть весьма значительной — до десятков миллиардов долларов. Но ставить на баланс товарный знак по справедливой (рыночной) цене предприятию невыгодно.

Юридические противоречия могут возникнуть относительно того, что именно продает или приобретает предприятие — товарный знак (торговую марку) или права на него. В бухгалтерском учете нематериальный актив — это право на знак, а в налоговом — сам знак. Также разногласия возникают на стадии оформления прав на товарный знак. Они связаны с определением срока начисления амортизации.

В украинском законодательстве много нюансов и относительно регистрации товарного знака. Так, например, право на получение свидетельства имеет тот, чья заявка подана в центральный орган исполнительной власти по вопросам правовой охраны интеллектуальной собственности раньше. Именно это правило часто недооценивают, что дает возможность мошенникам завладеть чужими знаками.

Существует еще одна особенность регистрации знаков для товаров и услуг. Согласно Ниццкому соглашению “О международной классификации изделий и услуг для регистрации знаков” от 15 июля 1957 года, пересмотренному в Стокгольме 14 июля 1967 года, которое имеет юридическую силу для Украины, знак может быть заявлен на регистрацию по 42 классам. Поэтому если предприятие зарегистрировало знак по одному классу, другое лицо на законных основаниях может зарегистрировать такой же знак по всем другим знакам.

Товарные знаки (торговые марки) можно использовать и во внешнеэкономической деятельности. Особых формальных препятствий для их использования нет. Наиболее распространенным видом правоотношений, предусматривающих использование товарных знаков, является приобретение прав пользования знаком с выплатой нерезидентам роялти. Проблемы возникают на стадии расчетов.

Таким образом, проведенные исследования позволили определить круг проблем, связанных с использованием товарных марок как механизма развития предприятия.

#### Литература

1. Закон Украины «Об авторском праве и смежных правах» №3792-ХІІ от 23.12.1993 с изменениями и дополнениями.
2. Закон Украины «Об охране прав на знаки для товаров и услуг».
3. Закон Украины «О налогообложении прибыли предприятий» № 283/97-ВР от 22.05.97 г.

4. П(С)БУ 8 «Нематериальные активы», утвержденное Приказом Министерством финансов Украины №242 от 18.10.1999г.
5. П(С)БУ 15 «Доход», утвержденное Приказом Министерством финансов Украины №290 от 29.11.1999г.

### **Развитие инвестиций бизнес-ангелов в России**

*Горская Евгения Владимировна*

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

*E-mail: ban@techbusiness.ru*

Наиболее острая проблема, с которой сталкиваются предприниматели, желающие открыть свое дело, — это невозможность получить инвестиции на начальных стадиях развития компании, пока компания не встала на ноги и не начала приносить прибыль. Банки не выдают кредиты без обеспечения, а венчурные фонды не вкладывают небольшие суммы денег. На начальных стадиях развития компании предприниматели могут получить средства либо от государства, либо от источников неформального венчурного капитала.

Среди таких неформальных источников при финансировании компаний на начальных стадиях их развития особая роль принадлежит частным инвесторам, так называемым бизнес-ангелам.

Понятие «бизнес-ангел» появилось в США, оно обозначает обеспеченных частных лиц, инвестирующих свой капитал, предпринимательское ноу-хау и опыт в предприятия, имеющие значительный потенциал роста. Бизнес-ангелы помогают преодолеть разрыв между начальными инвестициями предпринимателя, его семьи, родственников и знакомых и последующими инвестициями из других источников финансирования. Деятельность бизнес-ангелов позволяет решить вопрос недостатка собственного капитала, управленческих навыков и деловых связей на начальных стадиях развития малых компаний и существенно повысить степень их выживаемости.

Обычно бизнес-ангелы приобретают неконтрольный пакет акций компании на ограниченный период времени (3-7 лет). Их целью является максимальное увеличение стоимости компании и последующая продажа своей доли в ней. Вырученные средства они обычно вкладывают в новые проекты.

По мере развития компании от стадии к стадии уменьшается риск, растет прибыльность фирмы и потребность в финансовых средствах. Подавляющее большинство бизнес-ангелов вкладывают средства в компании на достартовой и стартовой стадиях, на которых очень велик риск и относительно низка потребность в капитале, а также велика потенциальная доходность инвестиций.

Бизнес-ангелы часто выступают в качестве катализатора для привлечения других источников финансирования, таких как банковские кредиты и инвестиции венчурных фондов. Таким образом, бизнес-ангелы являются важным звеном процесса финансирования и развития предприятий от их организации до выхода на биржу.

В нашей стране отсутствуют статистические данные об инвестициях бизнес-ангелов, но можно с уверенностью сказать, что таких инвесторов много. По мере развития экономики появляется все больше частных лиц, успешно инвестирующих в начинающие компании денежные средства, а также свои опыт и знания.

Неформальный рынок венчурного капитала непрозрачен и носит неорганизованный характер, для увеличения эффективности его работы необходимо создавать инфраструктурные единицы – сети бизнес-ангелов, т.е. организации, устанавливающие контакты между растущими малыми и средними компаниями и бизнес-ангелами. Основная задача сети – создание единой информационной среды, способствующей привлечению инвестиций в перспективные проекты. Сети занимаются как подбором участников сделок, так и проведением обучающих мероприятий и



подготовкой процесса акционерного инвестирования. Сети бизнес-ангелов существуют как в США, так и в Европейском Союзе, Канаде и Австралии. Всего по данным на июнь 2003 г. в Европе насчитывалось 196 сетей бизнес-ангелов, из них 80% сконцентрировано в Великобритании, Германии и Франции.

В России до недавнего времени не было организаций, объединяющих бизнес-ангелов. Однако такие организации начали возникать. На настоящий момент в нашей стране существуют уже 4 сети бизнес-ангелов: 2 в Москве, 1 в Санкт-Петербурге и 1 в Ростове-на-Дону.

Необходимо принятие мер государственной поддержки развития в России рынка бизнес-ангелов. Среди таких мер можно назвать следующие:

- разработка специальной государственной программы по развитию рынка бизнес-ангелов в России, предусматривающей участие государства в финансировании сетей бизнес-ангелов;
- осуществление государством совместно с частным бизнесом активной пропаганды деятельности бизнес-ангелов и сетей бизнес-ангелов – проведение долгосрочных рекламных и информационных кампаний на национальном и региональном уровнях;
- усиление государственной поддержки индустрии венчурного капитала, что включает в себя развитие фондового рынка, создание информационной и консалтинговой инфраструктуры, развитие малого и среднего бизнеса.

В стране необходимо развивать предпринимательскую культуру, одной из важнейших задач как государства, так и сетей бизнес-ангелов является обучение потенциальных бизнес-ангелов и предпринимателей.

#### **Оценка интеллектуального потенциала компании**

***Гречушниковая Юлия Сергеевна***

*Финансовая академия при Правительстве РФ, Москва, Россия*

*E-mail: juliagrech@yandex.ru*

В условиях нарастающих процессов глобализации, когда ежегодно увеличивается количество слияний и поглощений компаний, правильная оценка стоимости бизнеса приобретает особую важность.

В настоящее время при оценке бизнеса по-прежнему в первую очередь принимается во внимание стоимость материальных активов, в то время как в современном мире значительная часть стоимости компании приходится на нематериальные активы и интеллектуальный капитал (концепция деления активов американских оценочных компаний). В категорию интеллектуального капитала включаются: патенты, торговые знаки, ноу-хау, полезные модели, фирменные наименования и ряд других активов.

Традиционные методы оценки стоимости бизнеса, даже модифицированные для оценки интеллектуальной собственности, имеют ряд недостатков, ограничивающих возможности их применения.

Затратный подход зачастую не может быть использован для оценки данных объектов, поскольку в современных условиях затраты на создание объектов интеллектуальной собственности намного ниже доходов, получаемых от их использования.

При использовании доходного подхода существует вероятность неправильной оценки стоимости активов в связи с большой неопределенностью в получении дохода от их использования в процессе деятельности компании. Особую трудность при использовании данного метода оценки представляет выбор ставки дисконтирования, адекватно отражающей риски получения дохода от использования объектов интеллектуальной собственности.

Применение рыночного подхода нередко бывает невозможно, поскольку современные технологии отличаются уникальностью и для вновь создаваемых объектов

интеллектуальной собственности трудно найти рыночные аналоги. Кроме этого, для использования рыночного метода оценки необходимо наличие развитого рынка купли-продажи данных активов, а также знание подробностей заключаемых сделок, которые обычно не разглашаются.

В данном докладе представлен один из новейших методов оценки стоимости предприятия – VAIC<sup>TM</sup>, который позволяет оценить стоимость компании в соответствии с эффективностью использования интеллектуальной собственности.

Основное отличие данного метода от предыдущих – новое понятие интеллектуального капитала, основную часть которого составляет «человеческий» капитал, т.е. расходы на рабочую силу не считаются более затратами, а являются вложениями в интеллектуальную собственность (активы).

Кроме этого, в настоящем случае учитывается не сумма стоимости отдельных объектов интеллектуального капитала, а комплексная оценка интеллектуального потенциала компании с учетом синергетического эффекта всех составляющих.

Разработанная исходя из принципа «черного ящика», настоящая модель относится к числу ориентированных на процесс, в отличие от систем, работающих на вход / выход. Рассматриваемая модель рассчитывается исходя из соотношения затрат компании в отчетном периоде и отражает эффективность использования ее интеллектуального потенциала.

Модель VAIC<sup>TM</sup> проста и удобна в применении, не требует значительных капиталовложений для расчета итоговых показателей. Специально разработанная компьютерная программа позволяет рассчитывать коэффициенты эффективности для каждого процесса производства продукции.

Данная модель позволяет контролировать процесс создания стоимости предприятия, однако не дает рецептов улучшения качества менеджмента. С помощью рассчитываемых коэффициентов можно достаточно точно определить рыночную стоимость компании.

Таким образом, описываемая модель позволяет определить в относительном выражении интеллектуальный потенциал компании; показывает, что определяющим фактором деятельности предприятия является «человеческий» капитал. Понимание данного обстоятельства особенно важно для российских компаний, так как в настоящее время перед российскими предпринимателями остро стоят вопросы модернизации и управления производством в соответствии с новейшими зарубежными концепциями менеджмента, а также существует, на мой взгляд, необходимость повышения заработной платы работников до среднемирового уровня, что будет способствовать построению в России социально ориентированной экономики.

### **Факторы стоимости, влияющие на формирование стратегии Интернет-компаний**

*Груздева Елена Владимировна*

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

*E-mail: [gruzdeva@econ.msu.ru](mailto:gruzdeva@econ.msu.ru)*

Интернет-компания характеризуются сравнительно недолгим присутствием на рынке, неустойчивостью развития, быстрым изменением структуры бизнеса, проходившим в условиях спекулятивного финансового бума 90-х гг. XX века в сфере глобальных информационных технологий. Однако, разразившийся в конце этого периода кризис на рынке электронного бизнеса актуализировал проблемы переоценки стоимости Интернет-компаний, выявления ключевых факторов создания их стоимости и обоснования стратегии.

На разработку стратегии Интернет-компаний, основанной на принципах максимизации стоимости, значимое влияние оказывает изменение содержания инновационного процесса, прирастающего из новой роли потребителя, который

становится источником инноваций и их активным проводником. Для Интернет-компаний характерен переход от стратегии ориентации на производителя к стратегии ориентации на потребителя, прежде всего, посредством широкомасштабных продаж в кредит и развертывания инноваций.

Инновационная деятельность Интернет-компаний основывается на разработке уникальных видов деятельности, при этом инновациями могут быть новые продукты и услуги, способ производства, новый сегмент рынка, сеть поставщиков/потребителей, реорганизация деятельности, т.е. бизнес-модели воспринимаемые рынком как новое, и создающие новый потребительский спрос или новую функциональность (например, новый электронный каталог с большим объемом памяти, в котором применен новый принцип описания ресурсов). С этой точки зрения инновационную деятельность Интернет-компаний можно рассматривать в качестве источника добавления стоимости, которая создает предпринимательский доход. Необходимость постоянного развития и новаторства является важным фактором для увеличения стоимости Интернет-компаний.

Специфика реализации инновационной деятельности Интернет-компаний определяется уровнем конкуренции во времени, характеризующим скорость изменения процесса принятия решений, организационной структуры, продуктовых и процессных инноваций, а также способностью компании защитить свои интеллектуальные активы (например, программные средства и методы ведения бизнеса) от копирования, распространения вирусов, компьютерного пиратства и пр. Сокращая время разработки товара, вывода на рынок, тестирования готовой продукции, Интернет-компания адаптируются к рынку в режиме реального времени. С этой точки зрения фактор времени является одним из основных источников конкурентного преимущества Интернет-компаний и фактором снижения операционных издержек. Специфика процесса принятия решений Интернет-компаний проявляется в сокращении цикла процесса планирования, переходе от традиционного аналитического процесса к процессу стратегического экспериментирования, включающего разработку способов хеджирования новых рисков и реализацию нескольких вспомогательных видов бизнеса, осуществляемых одновременно.

Основой для проводимых изменений в исследуемых компаниях является освоенная продукция/бизнес-процессы на основе эффективного использования существующей структуры активов, характеризующихся высоким уровнем затрат на нематериальные активы и другие компоненты, которые связаны между собой значительным объемом информации, (известный брэнд, технология производства продукта или услуги, клиентская база, кадровый потенциал компании), усиления внимания к информации как неисчерпаемому ресурсу компании.

Динамика клиентской базы Интернет-компаний определяет потенциальную величину доходов компании и вероятность их превращения в поток наличности для акционеров, работников, кредиторов и других заинтересованных сторон, связанных с компанией. Потенциальная величина и структура доходов Интернет-компаний определяется объемом продаж информационных ресурсов, услуг, финансовых инструментов, материальных товаров, размером доходов от размещения рекламы и комиссионных за посредничество в совершении сделок. Таким образом, источниками доходов Интернет-компаний являются либо сделки непосредственно с розничными покупателями, либо с другими компаниями использующими информационные сервисы и базы данных Интернет-компаний для получения доступа к клиентам.

Одним из важнейших факторов развития Интернет-компаний является доступ на рынки капитала: в России это, прежде всего, венчурный капитал, а не рынок акций, в силу закрытости и информационной непрозрачности российских Интернет-компаний.

Анализ различных вариантов стратегий Интернет-компаний, ориентированных на потребителя, показывает, что принцип возрастающих доходов при росте масштабов

бизнеса (эффект масштаба) и установления стандартов проявляется в том, что потребителя удерживают от отказа от продукции Интернет-компании и перехода к другой прежде всего затраты на такой переход. Время, инвестированное в обучение пользователей программным продуктом и ориентация на удовлетворение определенных потребностей и запросов потребителя создают барьер, препятствующий указанному переходу, и способствуют увеличению лояльности клиентов за счет совместимости между различными продуктами и услугами для потребителей. Отсутствие взаимодополняемости и совместимости между новыми интернет-технологиями различных Интернет-компаний с большинством известных и распространенных технологий является основным источником роста нелояльности потребителей и становится решающим фактором уничтожения стоимости новой услуги и провала стратегии, ориентированной на потребителя.

Таким образом, к основным факторам создания стоимости Интернет-компании, определяющих выбор стратегии относятся: появление новых бизнес-моделей, уровень конкуренции во времени, структура активов, динамика клиентской базы; доступ на рынки капитала, качество менеджмента, эффект масштаба, совместимость между технологиями, продуктами и услугами для различных потребителей/отраслей.

### **Венчурное финансирование предприятия**

*Гулевич Владимир Валерьевич*

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

*E-mail: strela21@rambler.ru*

Венчурное финансирование вызвано, прежде всего, потребностью предпринимателей в капитале, который они по тем или иным причинам не могут получить из традиционных источников, таких как банковское кредитование или фондовые рынки. Венчурное финансирование отличается от обычного кредитования тем, что, во-первых, концентрируется на новых развивающихся компаниях, во-вторых, финансирование чаще происходит в форме участия в капитале, чем задолженности. В-третьих, инвестор принимает более высокие риски в обмен на высокие потенциальные доходы. В-четвертых, осуществляется в среднем на более длительный срок. И, наконец, инвестор осуществляет постоянный мониторинг за деятельностью получателя инвестиций, а также активно принимает участие в управлении фирмой.

В целом венчурное финансирование можно обозначить как участие на определенных условиях в капитале создаваемых или уже существующих предприятий, деятельность которых сопряжена со значительным риском, но предполагает высокую доходность.

Венчурные инвестиции, как правило, предоставляются на более длительный срок по сравнению с банковским кредитованием и, кроме того, осуществляются в несколько этапов. На начальном этапе венчурный фонд проводит экспертизу бизнес-плана предпринимателя и начинает переговоры в случае соответствия данного бизнес-плана определенным инвестиционным критериям. Если венчурный фонд проявляет заинтересованность в осуществлении инвестиций, он проводит детальное изучение самой компании, включая производимые товары и услуги, историю деятельности, квалификацию персонала, отчетность. На данной стадии также происходит выработка условий, на которых могут быть предоставлены средства.

Затем начинается непосредственно процесс инвестирования. Как правило, венчурные фонды не предоставляют всю сумму сразу, средства поступают периодическими платежами. Компания должна выполнить определенные, заранее оговоренные условия для того, чтобы получить следующий платеж. С этого времени инвестор начинает более активно участвовать в деятельности предприятия. Выход инвестора предполагается в течение 4-6 лет после предоставления первых средств. По истечению данного периода компания, получившая венчурное финансирование,

начинает приносить стабильные доходы. Время, начиная с которого инвестор начинает получать доходы от своих венчурных капиталовложений наряду с предполагаемым риском и доходностью является очень важным показателем при принятии инвестиционных решений. Если в начале 80-х в США венчурный капитал начинал давать отдачу в среднем лишь по прошествии 10 лет, то в настоящее время данный показатель составляет всего 3 года. Возврат всей суммы инвестиций происходит в форме так называемой J-кривой. В течение первых лет венчурный фонд осуществляет основную часть своих инвестиций. Затем суммы вложений начинают снижаться, а компания постепенно начинает возврат средств. В дальнейшем доходы компании увеличиваются, и, соответственно, возрастают платежи венчурному инвестору.

В 90-е годы венчурное финансирование в США росло значительными темпами. В 1995 г. общий объем венчурных инвестиций составил 7 млрд. долл., в 2000 г. – 84 млрд. долл. Всего в период 1994-2002 гг. венчурные капиталовложения составили 280 млрд. долл.

Их основная доля пришлась на производство компьютерной техники, программного обеспечения, информационных технологий и средств коммуникаций – 79%. Большинство фондов сосредотачивают свою деятельность в определенной сфере, например, отрасль, территория или стадия развития предприятия. В последние годы венчурное финансирование все больше ориентируется на новые технологии. Создание инноваций стало своеобразным синонимом венчурного финансирования. Зачастую важность научно-технических исследований и разработок сталкивается с ограниченными возможностями и консерватизмом традиционных источников финансирования, что способствует становлению новых форм кредитования и инвестирования. Предоставляя рисковое финансирование, венчурный капитал обеспечивает высокую эффективность при создании и внедрении инноваций. На каждый доллар венчурных инвестиций в среднем создавалось в 3 раза больше патентов, чем на доллар традиционных корпоративных затрат на НИОКР.

Многие известные компании, такие как America Online, Apple Computer, Callaway Golf, Federal Express, Sun Microsystems и Intel, на ранних стадиях своего развития привлекали венчурное финансирование, которое позволило этим компаниям добиться значительных успехов. Венчурное финансирование позволяет предпринимателям воплотить в жизнь свои идеи, создавать и совершенствовать товары, услуги и технологии, повышать конкурентоспособность предприятий, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, а значит, способствует развитию экономики в целом.

### **Что мешает франчайзингу развиваться в России**

*Гупалова Елена Николаевна, Гупалова Олеся Николаевна*

*Институт экономики и финансов,*

*Ставропольский государственный аграрный университет, Россия*

*E-mail: elena\_gupalova@mail.ru*

Франчайзинг в России не получил широкого распространения, хотя потенциальные возможности внедрения его достаточно широки.

Основные проблемы сдерживания развития франчайзинга в нашей стране можно классифицировать по причинам их возникновения.

Экономические проблемы. Франчайзинг - экономический инструмент, и для его внедрения необходимы соответствующие экономические предпосылки, которые в России не сформировались либо вообще, либо частично. К данным проблемам можно отнести:

- нестабильность развития экономики России. Франчайзинговые схемы требуют стабильности и предсказуемости экономики;
- отсутствие у большинства предпринимателей — потенциальных франчайзи необходимого стартового капитала для вхождения во франчайзинговую систему;
- сложность, а порой и невозможность получения кредитов для создания стартового капитала.

Организационно-правовые проблемы. Хотя франчайзинг — это экономический инструмент и его проблемы в первую очередь следует искать в сфере экономики, в России сдерживание развития франчайзинга — прежде всего в правовой сфере.

Они, эти проблемы, связаны с практически полным отсутствием правового обеспечения франчайзинга в России. В России нет законодательства, регулирующего франчайзинговые отношения. Лишь единственный раз в 54-й главе Гражданского кодекса РФ упоминается, что франчайзинг тождествен коммерческой концессии. Именно на основе этой правовой нормы и предлагается официально решать все вопросы, связанные с взаимоотношениями франчайзеров и франчайзи.

Большой проблемой для продвижения франчайзинга в нашей стране остается традиционное российское неуважение к чужой интеллектуальной собственности. В основе франчайзинговых отношений лежит передача партнеру торговой марки и технологий. Но реально под защитой находится лишь малая часть всех тех наработок, которые головная организация передает своим франчайзи.

Социально-психологические проблемы. К ним можно отнести:

- отсутствие отечественного опыта и боязнь провала у субъектов франчайзинговой системы. Ссылка на зарубежный опыт воспринимается, как правило, достаточно скептически, и на него следует возражение, что не весь западный опыт работает в России, особенно в современных условиях. Преодолеть эту проблему можно только путем скрупулезного сбора и обобщения отечественного опыта франчайзинга как в отечественных системах, так и с участием иностранного капитала, причем и успешных, и неудачных. А отсутствие опыта также отпугивает иностранных франчайзеров;
- боязнь франчайзи потерять самостоятельность и собственное "лицо" предпринимателя и менеджера. Естественно, что вхождение во франчайзинговую систему требует от франчайзи работать по тем стандартам, которые сформулировал франчайзер. Однако работа в крупной франчайзинговой системе дает франчайзи такой опыт, который он за редким исключением не сможет приобрести самостоятельно, и этот опыт компенсирует все прочие потери.

Естественно, что рассмотренные проблемы нельзя анализировать локально, они тесно связаны и оказывают серьезное влияние друг на друга. Так, экономические проблемы франчайзинга вызваны не только состоянием экономики, но и влиянием других проблем, в первую очередь организационно-правовых. Отсутствие правовой базы существенно сужает возможность развития франчайзинга и в первую очередь значительно усложняет возможность кредитования франчайзи.

Социально-психологические проблемы связаны как с экономическими проблемами, так и с правовыми. Входя во франчайзинговую систему, франчайзи испытывает ряд опасений, вызванных как экономическими, так и правовыми аспектами. В первую очередь он опасается банкротства, которое может быть вызвано действиями франчайзера. Но именно правовая составляющая должна успокоить франчайзи: он владелец своего предприятия, юридическое лицо, что должно подтверждаться необходимыми юридическими процедурами.

Подводя итог анализу проблем франчайзинга, можно еще раз высказать точку зрения, что для развития франчайзинга в России имеются достаточно широкие возможности. Но для реализации этих возможностей необходимо создать определенные условия.

Нужна законодательная инициатива по разработке закона о франчайзинге и внесения соответствующих изменений в связанные законы и нормативные акты.

Необходимо включение в правительственную программу поддержки малого предпринимательства системы развития франчайзинга.

Очень важно создание системы налоговых льгот для франчайзи, особенно на начальном этапе развития франчайзинговой системы. Целесообразно предоставить возможность применения франчайзи упрощенной системы бухгалтерского учета.

Требуется создание сети учебно-консультационных центров по франчайзингу, не только в центре, но и по всей России.

### **Литература**

1. Руденко А. Особенности российского франчайзинга/А.Руденко//Свой бизнес.-2003.-№8.
2. Рыкова И.В. Франчайзинг в деятельности отечественных производителей // Маркетинг в России и зарубежом. – 2001, №1.
3. Назаренко Е. Текущее состояние и перспективы развития франчайзинга в России // Управление компанией. №6 2002.

#### **Автоматизация мониторинга дебиторской задолженности Двоеглазов Андрей Владимирович**

*Марийский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: pavlushazav@mail.ru*

Большинство менеджеров в настоящее время сталкиваются с проблемой определения платежеспособности в условиях кризисной ситуации на предприятии. При возникновении финансовых проблем особое внимание необходимо уделить управлению и контролю дебиторской задолженностью. Это один из доступных и приносящих относительно быстрый результат способов пополнить счет денежными средствами.

Управление дебиторской задолженностью включает в себя систему методов проведения расчётов за реализованную продукцию и услуги, взыскание просроченных долгов, политику взаимоотношений с другими организациями.

Для определения порядка взаимоотношений с различными клиентами необходимо вести постоянный мониторинг дебиторской задолженности, так как ее чрезмерное увеличение приводит к снижению платёжеспособности предприятия. Уровень дебиторской задолженности зависит, в основном, от условий расчётов с контрагентами предприятия. При большом числе контрагентов и применении различных форм взаиморасчетов делать это очень сложно. В управлении задолженностями значительную помощь могут оказать информационные системы. Большинство российских предприятий использует различные программы, с помощью которых можно решать многие задачи бухгалтерского учета, включающих расчеты с покупателями и заказчиками. Однако из-за необходимости отражать информацию по синтетическим счетам бухгалтерского учета эта проблема решается не в полной мере. Для составления стандартной отчетности достаточно вести учет по субъектам предпринимательства, а для управления часто возникает необходимость в более детальных сведениях – это учет в разрезе договоров, этапов договоров, отдельных отгрузок и оплат, то есть управленческий учет.

В целях автоматизации управления и контроля дебиторской задолженностью на предприятии ОАО «Управление механизации строительства», занимающегося оказанием транспортных услуг в г. Йошкар-Оле, была разработана и предложена специализированная информационная система, поддерживающая решение многих задач управления дебиторской задолженностью.

Прежде всего, разработанная система автоматизации решает задачи аналитического учета взаиморасчетов с покупателями и заказчиками, анализирует структуру дебиторской задолженности. Это проявляется в возможности классификации дебиторов по различным критериям: величина задолженности, степень платежеспособности, географический и отраслевой признаки, виды проданных товаров и предоставленных услуг. Динамику изменения дебиторской задолженности можно отслеживать за различные периоды по отдельным контрагентам, их группам, выделенным по региональному и/или отраслевому признакам, видам продукции и услуг. С помощью системы автоматизации можно выполнять следующие операции по управлению дебиторской задолженностью:

- учет заказов, оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности;
- проведение специализированного анализа дебиторов;
- анализ задолженности по видам продукции;
- оценка реальной стоимости существующей дебиторской задолженности.

В любой момент менеджер может просмотреть сводные отчеты о дебиторах предприятия, ранжированных по степени задолженности; выявить суммы долгов; истекшие сроки уплаты за отгруженную продукцию и оказанные услуги и так далее.

В системе автоматизации имеются специальные блоки, позволяющие вести учет договорных отношений. С помощью централизованной базы данных все сведения по любому договору могут быть автоматически сведены системой воедино. В любой момент можно получить справки о выполнении договорных обязательств в целом и по каждому этапу в отдельности, сформировать акты сверки взаиморасчетов, выполнить расчет сумм штрафных санкций за нарушение условий отгрузки и оплаты.

Информационная система мониторинга дебиторской задолженности обеспечивает значительное сокращение сроков прохождения отчетной информации от подразделений до юридической службы, повышение оперативности учета, анализа и контроля за состоянием претензионно-исковой работы организации, а также обоснованности решений по управлению ею, и может быть полезна не только экономическим, но и юридическим службам предприятия.

Таким образом, автоматизация мониторинга дебиторской задолженности может объективно помочь решить проблему платежеспособности и стать активным инструментом антикризисного управления предприятием.

### **Развитие системы экономического планирования промышленных предприятий** *Добындо Полина Петровна*

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

Опыт многих преуспевающих предприятий развитых промышленных стран показывает, что в условиях рынка с его жесткой конкуренцией планирование производственно-хозяйственной деятельности предприятий является важнейшим условием их выживания, экономического роста и процветания.

Потребность рынка в выпускаемой продукции (услугах) может измениться в любой момент, и предприятие должно иметь возможность в минимально короткие сроки реагировать на изменившуюся потребность с максимальной пользой для себя.

В процессе развития в России рыночных отношений, в условиях усиливающейся конкуренции представляется целесообразным развитие системы экономического планирования промышленных предприятий, построенное на сочетании использования методологии и результатов функционально-стоимостного анализа (АВС-анализ) и операционного анализа (СVP-анализ), которые позволяют решить большую часть имеющихся у предприятий при принятии управленческих решений проблем. К числу таких проблем можно отнести:

- формирование оптимального с точки зрения конечного финансового результата портфеля заказов, оптимальной производственной программы;
- оптимальная загрузка производственных мощностей (управление производственными активами);
- управление затратами и их минимизация.

АВС-анализ позволяет точно оценить затраты на продукцию и услуги, относя их на деятельность (исходя из используемых ресурсов), а затем – на объект начисления стоимости (исходя из деятельности). Такая информация помогает в принятии решений о ценообразовании, привлечении сторонних фирм для оказания услуг, использовании



производственных активов и эффективности. ABC позволяет более точно определять уровень накладных расходов, в том числе и в зависимости от загрузки производственных мощностей.

Функционально-стоимостной анализ обеспечивает решение следующих задач:

- определение и анализ основных, дополнительных и неоправданных функциональных затрат;
- распределение накладных расходов в соответствии с учетом использования ресурсов, подробным представлением о процессах и их влиянием на себестоимость, а не на основании учета полного объема выпускаемой продукции;
- сравнительный анализ альтернативных вариантов снижения затрат в производстве, управлении;
- анализ интегрированного улучшения результатов деятельности.

В свою очередь CVP-анализ позволяет решить следующие управленческие задачи:

- определить эффективный уровень загрузки, цены реализации, затрат и соответственно рассчитать плановый объем выпуска и продаж для каждого продукта в зависимости от цеха (участка) производства на текущий бюджетный период;
- провести сравнительный анализ эффективности для предприятия выпуска той или иной продукции на имеющихся производственных мощностях для составления производственной программы в рамках сводного бюджета.

Развитие системы экономического планирования предприятия, основанное на использовании методологий функционально-стоимостного анализа, CVP-анализа, позволит устранить имеющиеся недостатки, разработать конкурентную стратегию развития, принимать обоснованные управленческие решения по:

- гибкому ценообразованию;
- управлению ассортиментом выпускаемой продукции;
- формированию конкурентоспособных цен на продукцию;
- определению реальной себестоимости отдельных видов продукции, стоимости бизнес-процессов;
- эффективному управлению производственными активами;
- разработке бюджетов предприятия.

Необходимо отметить, что постановка на предприятии такой постоянно действующей и полномасштабной системы экономического планирования потребует использования большого объема информации (внутренней плановой и отчетной, внешней и др.), ее консолидации, гибкой координации работы всех подразделений, оперативного обмена данными между подразделениями, с бухгалтерской системой учета, проведения достаточно трудоемких расчетов.

### **Деятельностный анализ на предприятии**

***Дорофеев Александр Юрьевич***

*Государственный университет управления, Москва, Россия*

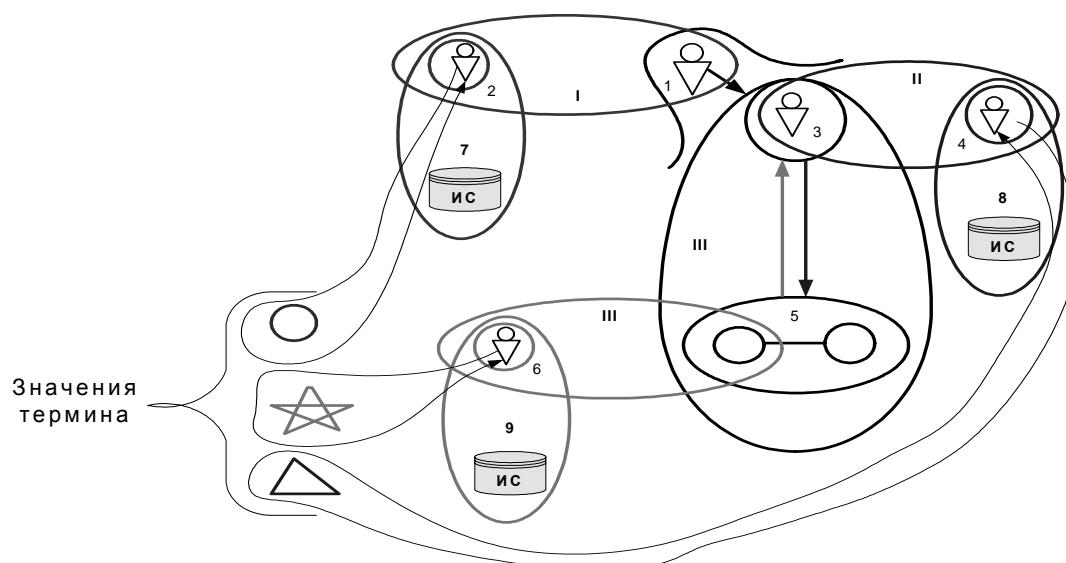
*E-mail: ald741@mail.ru*

Существующая система бизнес-планирования использует сложную иерархическую систему взаимосвязанных данных, требующих многократных процедур декомпозиций и композиций планируемых, утвержденных и отчетных цифр. Повышения надежности информационного обеспечения руководства можно добиться путем автоматизации бизнес-планирования. Методология и технология автоматизированного бизнес-планирования должна основываться на использовании нового подхода теории деятельности.

Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи: конструируется концепция системы разработки и контроля выполнения бизнес-планов, на основе концепции создается технология автоматизации системы, под технологию разрабатывается программный продукт, осуществляется внедрение и опытная эксплуатация системы.

Соотношение плана и факта осуществляется при помощи трансляции бухгалтерской аналитики в экономические смыслы, используемые в бизнес-планировании.

Существуют противоречия между планированием и учетом на предприятии. В общем виде систему деятельности крупных предприятий можно представить в виде схемы:



где: 1 — Инвестор (учредитель), 2 — внешние консультанты, 3 — Управленец (ЛПР), 4 — плановый отдел, 5 — исполнители, 6 — бухгалтера, 7 — информационная система бизнес планирования, 8 — информационная система бюджетирования, 9 — информационная система бухгалтерского учета, I — пространство бизнес планирования II — пространство бюджетирования III — пространство бухгалтерского учета.

Систему деятельности можно разбить на следующие этапы:

Инвестор (1), на основании бизнес-плана, сформированного внешними консультантами (2), оформляет заказ управленцу, находящемуся в кооперативной системе деятельности.

Управленец (ЛПР) (3), исходя из бизнес-плана, посредством планового отдела (4), формирует систему бюджетирования, в которой закладывается распределение ресурсов, необходимых для выполнения заказа.

По заложенной в бюджете плановым отделом (4) схеме осуществляется тактическое управление деятельностью предприятия.

С целью точного (детального) отображения исполнительской деятельности, вводится система бухгалтерского учета, в которой бухгалтера (6) документируют деятельность предприятия (5).

Для автоматизации деятельности систем бюджетирования (8), бизнес - планирования (7) и бухгалтерского учета (9) разрабатываются и используются специализированные информационные системы.

Как правило, на предприятиях службы бизнес-планирования и бюджетирования объединяются в один отдел планирования. Его основными функциями являются составление бизнес-плана и бюджета предприятия.

Если вычленить из общей системы деятельности экономические сервисы и детальнее рассмотреть их взаимодействие, то можно увидеть, что в деятельности предприятий накапливается серьезное напряжение, часто проявляющееся в конфликтах между бухгалтерией и плановым отделом.

Практика автоматизации показывает, что планирование и бухгалтерский учет слабо взаимосвязаны, что приводит к формированию беспорядочно действующих систем, в которых одни и те же термины наполняются различными смыслами.

Следовательно, указанное напряжение не случайно, и показывает некое объективное противоречие. Для анализа этого противоречия проводится сравнительный анализ деятельности планового отдела и бухгалтерии на основе обобщения эмпирического материала. Нахождение различий приводит к осознанию самого факта расхождения значений и к формированию определенного рода «диалектов».

В итоге, постоянно происходит процесс существенного расхождения значений одних и тех же терминов в обеих группах. При этом факт расхождения значений не осознается людьми, находящимися в разных группах. Любая попытка сближения субъектов, носителей этих значений, возможна только искусственно, и отторгается практикой жизни.

Кроме того, при увеличении масштабов инвестиций в проекты усиливаются следующие требования к анализу деятельности:

- минимизация искажения информации при передаче между социотехническими единицами.
- уменьшение затрат на анализ деятельности.
- возможность автоматизации процесса получения укрупненных и детализированных отчетов.

Именно деятельностный анализ на предприятии наиболее эффективен для выработки представлений о путях разрешения описанных затруднений. Автоматизация бизнес-процессов является инструментом, помогающим преодолевать неуправляемость коммуникационных потоков и повысить эффективность предприятия в целом.

## **Маркетинг как функция управления страховой компанией**

*Дятлова Екатерина Анатольевна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: andreeva@nm.ru*

Совокупность методических вопросов страхования в современных условиях представляет собой задачу, требующую решения, и в связи с этим, научное исследование маркетинговых технологий страховщика, определяющее роль страхового механизма в формировании системы нефинансовых факторов конкуренции, представляется весьма актуальным. Страховой маркетинг как самостоятельное течение возник в экономически развитых странах относительно недавно – в начале семидесятых годов. В России это явление мало известно до настоящего времени. В то же время возможности страхового маркетинга очень велики. Незрелость маркетинговых технологий объясняется отсутствием маркетингового опыта, а также специалистов в данной области.

Современные маркетинговые технологии расширяют долю рынка страховщика, благоприятно влияют на обеспечение устойчивости страхового бизнеса, на результаты деятельности национальных страховых компаний, и на состоянии рынка как такового. Расширение использования маркетинга является одним из наиболее перспективных направлений развития российского страхования в ближайшем будущем. Целями страхового маркетинга являются: формирование и стимулирование спроса, обеспечение обоснованности принимаемых управленческих решений и планов работы страховой компании, а также расширение объемов предоставляемых услуг, рыночной доли и прибыли.

Служба маркетинга создается для гибкого приспособления функциональной деятельности страховой компании к изменяющейся экономической ситуации в условиях рынка. Введение принципов управленческого маркетинга в практику работы российских страховых компаний дает конкретные ориентиры на достижение оптимальных результатов страховой деятельности, с учетом имеющихся в распоряжении каждого страховщика финансовых, трудовых и интеллектуальных ресурсов. Таким образом, с помощью службы маркетинга обеспечивается координация деятельности всех

структурных подразделений страховых организаций, объединяя их в единую инфраструктуру, что позволяет целенаправленно воздействовать на страховой рынок с целью его освоения.

Не менее важной частью маркетингового исследования является выявление каналов реализации продукта. Страховые компании используют несколько каналов продаж своих услуг: собственная сегментная сеть, посредники и альтернативные сети продаж. Кроме того, российские страховщики интенсивно ищут новые нетрадиционные каналы реализации.

Практические потребности страховщиков, направленные на повышение эффективности работы страховой компании, обусловили заинтересованность их к выработке маркетинговой стратегии, которая является воплощением и обобщением всех маркетинговых планов и тактических задач. Инструментами реализации маркетинговой стратегии являются: политика в области разработки страховой продукции, ценовая политика, способ организации продаж страховой продукции и политика в области распределения, обучение агентов, стимулирование продаж и организация системы сбыта, поддержание контактов с потребителями (общественные связи и реклама страховых услуг).

Однако для грамотной и эффективной реализации маркетинговой стратегии все ее инструменты должны рассматриваться во взаимной увязке, а также с учетом взаимного влияния. Критериями оптимальности и эффективности маркетинговой стратегии являются: максимизация прибыли, повышение репутации компании и продвигаемого ею товара, увеличение объема продаж и др.

В маркетинговую стратегию входят следующие составляющие:

- 1) позиционирование страховых услуг компании – выбор перспективных сегментов, на которых страховщик предполагает сосредоточить свои усилия;
- 2) оценка перспективной части (сегмента) рынка, которую компания может завоевать;
- 3) разработка и подготовка необходимых страховых продуктов, обучение кадров;
- 4) разработка системы сбыта и стимулирования продаж;
- 5) определение рентабельности перспективных действий на страховом рынке, подсчет экономической эффективности маркетинговых акций.

Ключевой задачей сегментации является выявление наиболее значимых факторов, позволяющих проводить оптимальное деление рынка на группы (сегменты). Тот или иной сегмент рынка выбирается исходя из требования максимальной эффективности на единицу вложений в развитие бизнеса. Объекты внутри сегмента должны быть достаточно однородными, а размер сегмента должен быть таков, чтобы обеспечить прибыльность концентрации внимания на этом сегменте. Кроме того, при выборе сегмента оценивается его доступность и возможность измерения (анализа по численности, объему или стоимости).

Для эффективного использования маркетинговых инструментов в практику страховщиков необходимо ввести систему «управление маркетингом». Маркетинг должен быть интегрирован в систему управления страховой компании и основной целью управления им должно являться снижение затрат на маркетинговые процедуры, придание им комплексного характера и повышение их удельной эффективности.

**Управление эффективностью бизнес-процессов на основе  
функционального менеджмента и функциональной калькуляции затрат**

*Евдокимов Николай Анатольевич*

*Институт мировой экономики, Москва, Россия*

*E-mail: kolya@caravan.ru*

Современная конкурентная среда диктует предприятиям новые условия и новые требования к менеджменту. В борьбе за клиентов и инвесторов, российские предприятия вынуждены соревноваться в эффективности как со своими российскими коллегами, так

и часто более сильными зарубежными конкурентами. С вступлением России в ВТО российские предприятия столкнутся со значительным конкурентным давлением – особенно в сферах обслуживания, в т.ч. в банковской и страховой.

Теперь предприятия обязаны научиться принимать обоснованные и правильные стратегические решения, они должны быть эффективными в каждом из выполняемых на них бизнес-процессов. В связи с этим повышаются требования к информации, выдаваемой системами управленческого учета. В первую очередь это относится к информации о затратах на предприятии. Работа современного предприятия теперь не является простым производственным процессом, а сопряжена со значительными затратами на такие виды деятельности как маркетинг, обслуживание потребителей, разработка продукта, технологические исследования, управление качеством и др. В структуре затрат предприятий начинают преобладать косвенные, а не прямые затраты. Традиционные системы калькуляции затрат не располагают эффективными инструментами по управлению этими видами деятельности и связанными с ними затратами. При расчете себестоимости продукции упрощенные способы распределения накладных расходов на основе снижающейся базы прямых затрат увеличивают риск и стоимость ошибок в результате принятия предприятием неправильных решений в области производства и ценообразования.

Сейчас, благодаря современным информационным технологиям, позволяющим значительно снизить затраты на обработку информации, на первый план выходят новые, более совершенные инструменты учета и управления затратами – технологии, основанные на Activity Based Costing – т.е. на функциональной калькуляции затрат. В данные технологии входят: 1) собственно функциональная калькуляция затрат (или калькуляции затрат на основе видов деятельности), 2) функциональное управление (или управление на основе видов деятельности) и 3) бюджетирование на основе видов деятельности. Они позволяют удовлетворить спрос менеджмента на более точную информацию о себестоимости продукции и экономической эффективности выполняемых бизнес-процессов.

Использование ABC систем является одним из определяющих факторов эффективности управленческих систем для предприятий или подразделений холдингов в сфере услуг (финансы, страхование), для предприятий, производящих не однородную продукцию, а также для всех предприятий, которые хотят управлять эффективностью или сдерживать затраты основных (производство, продажи и маркетинг) и вспомогательных (HR, IT, администрирование) бизнес-процессов.

За рубежом среди крупных обслуживающих и финансовых организаций (банки, страховые компании) более 50% уже внедрили функциональные системы. В данных условиях недопустимо отставание аналогичных российских предприятий в области технологий управленческого учета и менеджмента.

В то время, как теоретические разработки публикуются в научных работах зарубежных и российских ученых, практические технологии чаще всего являются закрытой и коммерческой информацией, принадлежащей отдельным консалтинговым компаниям. В российской литературе технологии ABC представлены как достаточно многообещающие, однако мало внимания уделено методологии их применения.

ABC система, используемая на предприятии, предоставляет менеджменту информацию для подготовки управленческих решений в областях 1) ценообразования и производственной политики, и 2) управления эффективностью процессов предприятия.

В отношении решений в области ценообразования ABC система используется для следующих целей: 1) выбор цены продукта и стратегическое позиционирование, 2) определение набора выпускаемых продуктов, 3) ценообразование продуктов, обладающих особыми характеристиками (комплектация, размер партии и др.). Один из значимых инструментов ABC системы в подготовке данных решений – иерархический анализ затрат и рентабельности.

В отношении управления процессами ABC система предлагает менеджменту информацию об эффективности процессов, дает возможность проводить бенчмаркинг или эталонное тестирование процессов. Замеченная низкая экономическая эффективность процесса или наличие неиспользуемых мощностей могут подтолкнуть менеджмент к конкретным управленческим решениям, среди которых: корректировка мощности и затрат процесса, аутсорсинг и инсорсинг подразделений и процессов, реинжиниринг или улучшение процесса.

Одно из приоритетных направлений развития ABC систем – это их тиражирование для измерения эффективности похожих процессов в одинаковых предприятиях холдинговых компаний. Наилучшие показатели конкретного подразделения (завода, предприятия оптовой торговли, магазина, регионального филиала) в конкретном бизнес-процессе являются идентификаторами наилучшего опыта по организации данного бизнес-процесса. Наилучший опыт может быть использован для внедрения в оставшихся подразделениях холдинга и установлении нормативов эффективности.

### **Литература**

1. О. Николаева, О. Алексеева, Стратегический управленческий учет. М., 2003. С. 303
2. К. Шанк, В. Говиндараджан. Стратегическое управление затратами. Пер. с англ.: Бугаева Е. П. Бизнес-Микро, Санкт-Петербург 1999. С. 278
3. Управленческий учет. Учебное пособие / Ред. А. Д. Шеремета. М., 2002. С. 510
4. Друри К. Управленческий и производственный учет. М., 2003, С. 1071
5. R. S. Kaplan. One costing system is not enough // Harvard Business Review, January / February, 1988, p. 61–66.
6. Cooper, R., and R. S. Kaplan. 1998. The promise — and peril — of integrated cost systems // Harvard Business Review (July-August): 109–119.
7. Д. Хан. Планирование и контроль. М. 1997. С. 799

### **Система бюджетирования предприятия**

*Еникеев Артур Галеевич*

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

*E-mail: miay@rambler.ru*

Процесс управления предприятием в целом заключается в последовательном выполнении следующих функций:

- Планирование (определение прогнозных значений ожидаемых результатов);
- Учет (регистрация фактических значений полученных результатов);
- Контроль (сопоставление плана с фактом и выявление отклонений);
- Анализ (выяснение причин отклонения факта от плана);
- Регулирование (принятие мер по ликвидации отклонений).

При этом невыполнение любой из этих функций негативно отражается на качестве управления предприятием, а следовательно, на его финансовых результатах. Таким образом, регулярное составление планов для любого предприятия является обязательным условием на пути к достижению успеха. В рамках системы бюджетирования такие планы называют бюджетами. Бюджетом называется количественное (чаще всего стоимостное) выражение планов деятельности, целей компании или ее подразделения на определенный период.

В бюджете помимо стоимостных, используются также натуральные показатели, помогающие более четко выразить выставляемые перед бюджетодержателем цели. При этом бюджеты обычно принято составлять на один год в разбивке по кварталам, месяцам, а иногда и декадам.

Назначением бюджета является не только планирование, но и контроль и анализ основных направлений финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Исходя из этого понятие бюджетирование на предприятии можно определить как процесс формирования бюджетов как для предприятия в целом, так и для его отдельных

подразделений, а также контроль за исполнением бюджетных показателей и анализ фактических результатов по их достижению.

Основной целью постановки системы бюджетирования на предприятии является повышения финансово-экономической эффективности и финансовой устойчивости предприятия путем координации усилий всех подразделений на достижение конечного, количественно определенного результата.

При этом система бюджетирования должна строиться на четких принципах, которые позволяют ей быть действенным механизмом финансового управления. К таким принципам относятся:

*Ответственность.* За каждый вид поступлений/оттоков (доходов/расходов) отвечает конкретный исполнитель (бюджетодержатель), осуществляющий эти поступления/оттоки (доходы/расходы).

*Полнота.* Система бюджетирования охватывает и сводит в едином документе все поступления/оттоки (доходы/расходы) предприятия независимо от видов платежных ресурсов (например, деньги и взаимозачеты) или их валюты (рубли или доллары).

*Взаимные обязательства.* После согласования и утверждения бюджет каждого бюджетодержателя становится взаимным обязательством бюджетодержателя по выполнению заложенных в бюджете цифр; а также обязательством руководства по созданию бюджетодержателю условий для выполнения бюджетного задания (например, выделение соответствующего финансирования).

*Мотивация.* Бюджетодержатели должны быть заинтересованы в выполнении бюджетных обязательств. С этой целью материальное стимулирование тесно увязывают с выполнением бюджетов.

*Разделение видов деятельности.* При формировании, контроле исполнения и анализе бюджета информация должна структурироваться по видам деятельности (операционная, инвестиционная, финансовая).

Формирование бюджетов, их исполнение и анализ результатов происходит в рамках бюджетного цикла, который обычно протекает в рамках одного года. Бюджетный цикл состоит из следующих последовательно выполняемых стадий:

- Подготовка бюджетов;
- Согласование бюджетов (первичная консолидация, защита на бюджетном комитете);
- Корректировка (при необходимости);
- Вторичная консолидация. Утверждение бюджетов бюджетным комитетом;
- Исполнение бюджетов;
- Возможная корректировка бюджетов;
- Контроль и анализ исполнения бюджетов.

В целом система бюджетирования на предприятии позволяет достигать высоких результатов деятельности за счет организации процесса управления через четкое определение задач каждому из подразделений предприятия в отдельности как в натуральном, так и в стоимостном выражении, контроле за исполнением этих задач и своевременным регулированием направления развития предприятия в зависимости от изменения условий внешней и внутренней среды.

### Литература

1. Друри К. Управленческий и производственный учет / Перевод с англ. – М.: Юнити, 2002.
2. Николаева О.Е. Управленческий учет. М: УРСС, 2002.
3. Govindarajan V., Anthony R.N. Management control systems – Ninth Edition, 1998.
4. Rachlin R., Allen Sweeny H.W. Handbook of Budgeting – Third Edition, 1993.

**Роль стратегического управления  
в повышении эффективности функционирования НКО  
Еременко Татьяна Ивановна**

*Ростовский государственный университет, Россия  
E-mail: eremenko30@yandex.ru*

Роль общественных организаций в современном обществе так велика, что для их деятельности используют термин «третий сектор» экономики по аналогии с государственным и частным. Некоммерческие организации (НКО) являются во всем мире элементом «социального капитала», на который опирается развитие общества. Некоммерческий сектор служит посредником между государством и населением. Существенная экономия бюджетных средств достигается за счет того, что многие сотрудники НКО работают на безвозмездной основе и привлекают значительные материально-технические ресурсы из внебюджетных источников. Некоммерческим организациям удается достичь адресности помощи гражданам за счет знания реальных потребностей и трудностей местных сообществ и непосредственного участия в их жизни. НКО играют большую роль в мобилизации ресурсов общества, как организаторы взаимодействия между властью и бизнесом в интересах местного развития. НКО отстаивают интересы граждан и уже накопили технологии организации эффективного взаимодействия и сотрудничества. Некоммерческие организации имеют дело с населением напрямую, без посредников, поэтому сотрудники НКО хорошо представляют интересы и потребности тех людей, с которыми они работают. Особенное значение эти факторы приобретают в России в условиях недофинансирования социальных программ. Государственным структурам при взаимодействии с работающим некоммерческим сектором удается решать социально-значимые проблемы более эффективно, силами независимых опытных организаций, имеющих доверие населения, без создания новых дорогостоящих структур, их обучения и содержания.

Низкая эффективность управления российскими НКО обусловлена недостатком квалифицированных менеджеров из-за отсутствия отечественной системы подготовки управленческих кадров для некоммерческого сектора. Стратегическое управление направлено на решение вопросов эффективности организации путем обеспечения связи целей, ресурсов и результатов. Таким образом, повышение уровня стратегического управления является серьезной проблемой российского некоммерческого сектора.

В процессе стратегического управления НКО создаются и развиваются ресурсы организации, прежде всего проектные технологии, которые помогают НКО добиваться поставленных задач. Кроме того, стратегическое управление помогает создать внутреннюю структуру, обеспечивающую чувствительность организации к переменам во внешней среде. Это предполагает наличие способности своевременно обнаружить и правильно истолковать внешние изменения, а также руководить адекватными ответными действиями.

Проанализировав деятельность Фонда «Содействие –XXI» век г. Ростов-на-Дону, миссия которого заключается в повышении эффективности функционирования региональной экономики через расширение ассортимента и повышение качества информационно-консультационных, обучающих и аналитических услуг на основе развития инфраструктуры государственных закупок и реструктуризации предприятий региона, можно сделать следующие выводы: к сильным сторонам организации относится положительная репутация среди заказчиков и поставщиков, квалифицированный штат, а также методы руководства. К преимуществам организации можно отнести уникальный опыт работы по выполнению различных проектов, таких как подготовка специалистов в области госзакупок, организация и проведение семинар-тренингов для поставщиков, организация и проведение конкурсов на закупку товаров, работ, услуг, разработка и мониторинг региональной политики в области



государственных закупок и другие проекты. К слабым сторонам организации относится низкий уровень организационной культуры и недостаточные материальные и финансовые средства. Оценивая свои сильные и слабые стороны, НКО не должна полагаться только на представления своих работников и руководства. Необходимо изучение имиджа организации, восприятия его клиентами, а также различными категориями населения.

С учетом проведенного анализа сильных и слабых сторон и выбранной стратегии организация «Фонд Содействие-XXI век» собирается осуществить проекты: организация и проведение конкурсов и торгов для коммерческих организаций, разработка пакета методических материалов по госзакупкам, поиск информации по проводящимся конкурсам на территории Южного федерального округа и оказанию консультаций по участию в них - по заказу коммерческих фирм региона, проведение семинар-тренингов для менеджеров организаций в области стратегического развития и реструктуризации предприятий.

### **Электронная коммерция** **Жуков Алексей Алексеевич**

*Мичуринский государственный аграрный университет, Россия*

Электронная коммерция, или е-бизнес, таково название революции, которая будет формировать экономику нового тысячелетия. Но то, что видят клиенты Интернет-магазинов и Интернет-порталов на экранах своих компьютеров лишь верхушка айсберга электронной коммерции, основа которой экономическая стратегия, бизнес-модели функционирования, инфраструктура управления, финансов, информации, наконец, производство и доставка продукта потребителю. Но любая часть этого айсберга активно эксплуатирует современные компьютерные и Интернет технологии, требует новых подходов для управления и оценки эффективности, создавая принципиально новую форму организации – е-организацию. Электронная торговля через Интернет: реальные продукты за реальные деньги в режиме он-лайн — это наиболее динамично развивающаяся сегодня область е-бизнеса. Но, как и в торговле реального мира, основными бизнес-процессами виртуальных магазинов остаются прием и выполнение заказов покупателей, отвечающая их требованиям доставка товаров и услуг — т.е. логистика.

Основной плюс электронной торговли состоит в том, что недвижимое, торговые площади, торговый персонал, охрана, операционные запасы и даже иногда склады – заменяются в Интернет-магазинах – дисковым пространством, компьютерными программами и десятком специалистов. Но, что более важно, сокращается время выхода на рынок и изменения ассортимента, а масштабируемость бизнеса почти не ограничена. На виртуальной витрине могут присутствовать товары, отсутствующие на складе.

При централизации приема заказов происходит децентрализация поставки. Теоретически электронная торговля предоставляет неограниченные возможности для компании вести международный бизнес. Если появление средств транспорта привело к покорению пространства, то электронная торговля их ликвидирует. Заказчику все равно где находится поставщик, если его удовлетворят цена и качество, а поставщику тоже не важно где заказчик. Он может вести бизнес на рынке без физического присутствия, если сможет организовать поставку и сервисное обслуживание товара.

Интернет для производителей продукции становится не только средством глобального поиска партнеров, но и новым логистическим каналом. Многие товары и услуги могут быть предоставлены клиенту по сети. Это сделки на биржевых рынках, текстовая и графическая информация, компьютерные программы, консультационные и образовательные услуги, газеты и журналы.

Новый канал продаж должен дополнять и развивать старые. Интернет лишь укрепляет имидж и информационную поддержку марки, позволяет использовать более гибкую систему ценообразования, но вряд ли демпинговую. Учитывая требования

покупателей, поставка товара должна производиться качественно и в кратчайшие сроки, для чего производителю понадобится сеть распределения. Решение производителя об электронной торговле заставит и его дистрибьюторов подключаться к Сети, чтобы остаться в бизнесе. Скорее всего, центральный Интернет-магазин производителя продукта, будет поддерживаться региональными сайтами, обладающими своими запасами продукции или возможностями оказания услуг. Стратегическое значение имеет правильное управление каналами продаж.

Вновь создаваемые торговые Интернет-компании, в случае удачного старта, преуспевают первое время за счет инновативного первенства в своей товарной нише и серьезной экономии масштабов. Но с появлением конкурентов и ростом бизнеса, их успех все больше и больше зависит от эффективного функционирования бизнеса: времени реакции, учета и контроля, качества получаемой клиентами продукции, организации логистики. Организация логистики – это не только выбор способов доставки, но и информационно-учетные системы, инструменты для планирования и поддержки принятия решений, оценка поставщиков и партнеров, создание складов и распределительных центров.

Изменения в логистике, продиктованные развитием электронной торговли, применимы и к практике традиционного бизнеса. Тесные взаимоотношения с партнерами, прозрачность инвентаризационных систем, поставка точно-во-время, минимизация запасов, кратчайшие сроки поставки при высоком качестве, оказание дополнительных логистических услуг, выделение специализированных логистических фирм, использование наукоемких технологий и т.д., – вот основные тенденции логистической сферы деятельности, независимо от способа продажи и оплаты.

Многие зарубежные эксперты и исследователи в области управления отмечают похожую ситуацию не только в логистике. Несмотря на неоспоримую уникальность электронной коммерции, ориентиры и приоритеты, истории достижения успеха, критические факторы эффективности компаний-лидеров независимо от области деятельности во многом похожи. Стремление к плоским структурам, распределенному лидерству, накоплению знаний, повышению прозрачности и гибкости, ориентация на покупателя, готовность к риску, перфекционизация деятельности — присутствуют и в реальном и в виртуальном мире.

**Факторы, влияющие на стоимость компании  
при разных видах реорганизации на примере транспортных предприятий**  
*Зернов Алексей Александрович*

*Томский государственный университет, Россия  
E-mail: zernov@admin.tomsk.ru*

В условиях масштабного распространения практики осуществления реорганизации предприятий государственной и муниципальной форм собственности всё более актуальной представляется тематика формирования перспективной стоимости компании при разных видах реорганизации.

Реорганизация предприятия, в широком смысле, это набор действий руководства предприятия, направленный, прежде всего на повышение эффективности функционирования системы, предопределяющий увеличение рыночной стоимости бизнеса.

Стоимость компании — наиболее полный и всеобъемлющий показатель, существенно отличающийся от показателей прибыльности и рентабельности. В отличие от перечисленных, показатель стоимости раскрывает перспективные преимущества бизнеса и определяется в первую очередь степенью успешности деятельности на рынке.

Можно выделить несколько целей реорганизация компании:

- реорганизация с целью создания более привлекательных условий для осуществления инвестиций;
- создание уникальных условий инвестирования в те направления деятельности, которые наиболее подготовлены с точки зрения конкурентных преимуществ;

- оптимизация организационной схемы предприятия;
- разделение функций подрядчика и заказчика;
- повышение эффективности управления затратами;
- оптимизация производственного процесса;
- усиление контроля текущей деятельности;
- минимизация рисков текущей и перспективной деятельности.

На пути осуществления таких преобразований, основой должна стать всеобщая ориентация управленческого персонала на перспективную максимизацию стоимости. Для достижения этих целей целесообразно параллельное использование как внутренних улучшений (сокращение запасов, оптимизация штатного расписания и т.д.), так и внешних возможностей (сокращение компании путем продажи части её активов, выделение непрофильных направлений деятельности и т.д.). При осуществлении подобных преобразований, оценке подвергается перспективная стоимость бизнеса с учётом внутренних и внешних улучшений.

В результате переоценки собственных возможностей, а так же анализа ситуации, определяются не только факторы стоимости отдельных структурных подразделений, но и всевозможные выгоды от максимального использования скрытого потенциала компании.

В рамках решения проблем повышения эффективности и качества предоставляемых городским транспортом услуг рассмотрены два варианта схем реорганизации, бизнес-планы создания двух автотранспортных предприятий в форме открытых акционерных обществ, произведено сравнение перспектив развития и увеличения стоимости предприятий.

В соответствии с первой схемой, имущественный комплекс убыточного автотранспортного предприятия изымается из хозяйственного ведения унитарного предприятия, и передаётся, в качестве доли, в уставный капитал вновь создаваемого акционерного общества. При этом Администрация города остаётся главным распорядителем и организатором конкурса на право осуществления пассажирских перевозок по муниципальным маршрутам.

Второй вариант подразумевал осуществление мер по реорганизации предприятий пассажирского транспорта несколько по другой схеме: имущественный комплекс убыточного автотранспортного предприятия изымается из хозяйственного ведения унитарного предприятия, и передаётся, в аренду создаваемому акционерному обществу. При этом Администрация остаётся собственником передаваемого в аренду имущественного комплекса, а также через заключение договора о выполнении муниципального заказа на пассажирские перевозки (в данном варианте реорганизации договор заключается непосредственно с предприятием перевозчиком) осуществляет непосредственный контроль качества предоставляемых услуг.

На основе имеющейся информации, используя для целей оценки метод дисконтированных денежных потоков, произведена оценка перспективной стоимости нового открытого акционерного общества. Для определения ставки дисконта использовалась среднеотраслевая ставка дохода предприятий аналогов. Расчёты показали, что при осуществлении мероприятий по реорганизации и оптимизации бизнес-процессов на убыточных предприятиях, положительный эффект от реструктуризации за первый год работы составит 27 603 т.р. После пятого года работы текущая стоимость эффекта от реструктуризации составит 74 298 т.р.

Таким образом, подтверждается предположение о перспективном росте стоимости бизнеса.

#### Литература

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. М., , 2001.
2. Том Коупленд, Тим Коллер, Джек Муррин, Пер. с англ. Н.Н. Барышникова, Стоимость компаний: оценка и управление: Руководство по оценке стоимости. М., 2002.
3. Оценка бизнеса // Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. М., 2001.

4. Проект Транспортной стратегии Российской Федерации, 29.10.2003г.
5. Jain P.C. The Effect of Voluntary Sell-Off Announcements on Shareholder Wealth//Journal of Finance. March 1995. P.209–224.

### **Управление отношениями с клиентами как основная стратегия развития малого и среднего бизнеса в России**

**Иванов Роман Юрьевич**

*Тверской государственный университет, Россия*

*E-mail: romani@mcd.ru*

Управление отношениями с клиентами (Customer Relationship Management) – всеобъемлющая бизнес-стратегия повышения доходов и прибылей посредством более точной ориентации на запросы клиентов [1].

В условиях рыночной экономики, преобладающим «рынком покупателя», многие компании при разработке стратегии своего развития ставят в фокусе потребности клиента [2]. Особенно актуальна такая постановка своего развития для компаний малого и среднего бизнеса, так как их руководители постоянно сталкиваются с ситуацией жесткой конкурентной борьбы. Одним из ключевых слов при клиенто-ориентированном подходе является «информация». Информация о существующих потребностях потенциальных и реальных клиентах является орудием конкурентной борьбы. Не секрет, что клиенты находят поставщика, который максимально способен удовлетворить возникшие потребности.

Увеличение клиентской базы, путем предложения того или иного товара или услуги, лишь часть эффективно проведенной работы по исследованию потребностей и результат правильного позиционирования компании на рынке. Завоевание клиента отнюдь не означает прекращение дальнейшей работы по изучению его потребностей. Все вышеперечисленное приводит к тому, что в компании необходима серьезная проработка бизнес-процессов по работе с клиентами, процедур их осуществления и последующая автоматизация.

При постановке стратегии развития компании, направленной на изучение и максимальное удовлетворение потребностей клиентов исходят из двух позиций: анализ и изучение и действия. В данном случае анализ и изучение – сбор информации о клиенте, анализ рыночных возможностей компании, анализ обратной связи, корректировка подходов и методик по управлению отношениями с клиентами. Действия – разработка адекватных сообщений и сигналов для каждого клиента, процесс взаимодействия (коммуникация) через соответствующие каналы и точки контакта.

Очевидно, что накопленная информация о клиентах и их потребностях должна постоянно фиксироваться и анализироваться для принятия управленческих решений. В компаниях, где количество клиентов не столь велико, руководство, как правило, знает всю интересующую их информацию. Однако, когда компания начинается расширяться количество клиентов возрастает и, соответственно, возникает необходимость в использовании имеющегося на рынке IT программного обеспечения.

Очевидно, что в процессы привлечения клиентов и их удержания должен быть включен не только персонал, занимающийся изучением потребностей потенциальных и реальных клиентов, но и персонал, осуществляющий удовлетворение возникших потребностей, четко понимая, сформулированную руководством стратегию.

При наличии четко сформулированных, зафиксированных и осмысленных бизнес-процессов и процедур их выполнения возможно получение явно выраженного конкурентного преимущества, что влечет к увеличению прибыли компании в несколько раз.

### **Литература**

1. Глеб Галкин, Даниил Фертф «Сетевой журнал», 2002, №4.
2. Сергей Костяков «Intelligent Enterprise» //Деловой ИТ журнал, 2003, №9(74), С. 22-26.

## **Проблемы обеспечения занятости населения на рынке труда**

*Казьмин Алексей Анатольевич*

*Ливенский филиал Орловского государственного технического университета, Россия*

*E-mail: kasmin@liv.orel.ru*

Актуальность данной темы заключается во все возрастающем интересе к проблемам регулирования рынка труда, как на федеральном, так и на региональном уровнях. Целью данной работы является раскрытие особенностей развития занятости в РФ и в Орловской области. Задачи исследования включают в себя: анализ основных тенденций развития занятости в Орловской области и в целом в РФ; определение круга проблем развития занятости; изучение важнейших направлений перспективной политики занятости в РФ и в Орловской области.

Информационную базу исследования составили опубликованные научные труды отечественных экономистов по вопросам становления социального партнерства в РФ, а также оплаты труда. В исследовании использовались нормативно-правовые акты РФ, Орловской области, а также статистические данные Госкомстата РФ, Орловского облкомстата. Методологическую основу при выполнении данной работы составили методы диалектического анализа и синтеза, экономико-статистического и логического анализа.

Занятость является необходимым условием для воспроизводства населения, от нее зависит уровень жизни и в целом благосостояние всего общества. Занятость населения, безработица, конкурентоспособность рабочей силы и, в целом ситуация на рынке труда относятся к ключевым макроэкономическим показателям и требуют детального рассмотрения.

За последние годы в целом по РФ наблюдается снижение общей численности безработных, а именно по сравнению с 1999 г. в 2003 году она уменьшилась с 9,3 млн. человек до 5,5 млн. человек (с 13 % до 7,6 % к экономически активному населению). В Орловской области общий уровень безработицы в 2003 году составил 9 % к экономически активному населению, что выше аналогичного показателя в 2002 году. Уровень официально зарегистрированной безработицы в Орловской области на начало июля 2003 г. составил 1,4 % к экономически активному населению против 0,9 % на тот же период 2002 года.

Важнейшим макроэкономическим показателем является уровень естественной безработицы. К естественной безработице относятся те ее виды, которые полностью неустранимы и сопутствуют долговременному равновесию рынка труда. Уровень естественной безработицы равен сумме уровней фрикционной и структурной безработицы. При анализе уровней естественной и фактической безработицы в динамике за 2000-2002 годы, как в Орловской области, так и в целом в РФ наблюдается состояние рынка труда, характеризующееся избыточной занятостью. Это означает, что число занятых превышает их количество при нормальной загрузке производственных мощностей; число рабочих часов на одного занятого выше обычного, а также безработица ниже естественного уровня.

К числу проблем, накопившихся в сфере занятости, относятся проблемы, связанные, прежде всего с изменением спроса на труд. Спрос на рабочую силу формируется под воздействием основных макроэкономических факторов, таких как объемы производства и инвестиционные вложения, создающие новые рабочие места. По своему воздействию на экономику инвестиции носят характер усилителя благоприятных для экономики процессов, поэтому в системе экономического инструментария их используют в качестве мультипликатора (усилителя или множителя). Инвестиции, «брошенные» в экономику, вызывают через некоторое время цепную реакцию в виде роста дохода и занятости. В этой связи важнейшим направлением в развитии занятости, как в РФ, так и в Орловской области является привлечение инвестиционных ресурсов для создания новых производств на отечественных предприятиях.

На разработку стратегии развития занятости влияют проблемы, возникающие в связи с предложением труда. По оценкам демографов, до 2006г. прирост трудоспособного населения в среднем за год составит порядка 0,5 млн. человек. Соответственно ожидается увеличение предложения труда, причем возрастет, прежде всего, предложение неквалифицированного труда. После 2006 г. численность трудоспособного населения падает. Перспективная возрастная структура населения РФ характеризуется постарением населения страны.

Российская безработица существует в значительной степени в ее структурной форме, под которой понимается качественное несоответствие характеристик рабочей силы требованиям рынка. По различным оценкам отечественных исследователей рынка труда она составляет 30-40% размера общей безработицы. Главной проблемой рынка труда в Орловской области является его несбалансированность, т.е. несоответствие между потребностями в рабочей силе и ее предложением. В 2003 году из имевшихся вакансий представленных работодателями Орловской области 40% так и не были заполнены.

Значительный вклад в рост структурной безработицы вносит непродуманное расширение сферы высшего и среднего профессионального обучения и формирование ее структуры без учета динамики и структуры отечественного производства. Более четверти лиц, получивших высшее образование, на самом деле заняты на рабочих местах, не требующих столь высокой квалификации. Для минимизации структурной безработицы необходимо принять меры, нацеленные на повышение мобильности рабочей силы за счет развития рынка жилья; создание адекватной изменениям конъюнктуры спроса на рабочую силу системы подготовки и переподготовки кадров; создание единой информационной системы, включающей газеты, обслуживающие рынок труда, интернет-ресурсы, кадровые агентства и государственную службу занятости.

Российская безработица носит как открытый, так и скрытый характер. Согласно методологии МОТ скрытый безработный не является безработным, так формально числится занятым на каком-то предприятии. Скрытая безработица заключается в том, что специалисты выполняют работу, требующую гораздо меньшей квалификации, чем та, которой они обладают. К скрытой безработице относят также занятость трудоспособного населения неполный рабочий день или неполную рабочую неделю. Общие масштабы вынужденной неполной занятости в связи с административными отпусками и работой в режиме неполного рабочего дня (недели) в крупных и средних организациях Орловской области оценивались на конец 2002 года в 6,3 % среднесписочной численности работников. В РФ размеры скрытой безработицы на конец 2002 года составляли около 7,7 % среднесписочной численности работников. Следовательно, можно заключить то, что процессы высвобождения людей из убыточных и малоприбыльных предприятий идут очень медленно. Предприниматели их держат, исходя из соображений профсоюзов либо исполнительных органов государственной власти. Процесс высвобождения необходимо ускорить, иначе Правительство РФ не сможет осуществить структурную перестройку экономики, сконцентрировать рабочую силу в перспективных отраслях.

Среди приоритетных направлений перспективной политики занятости являются:

- сокращение общей и структурной безработицы за счет повышения инвестиционной активности российскими предприятиями, а также формирования институциональных основ рынка труда;
- повышение реального наполнения и роли оплаты труда как источника дохода и важнейшего мотива к труду;
- рост отраслевой и региональной мобильности трудовых ресурсов в условиях непрерывного профессионального образования.

Таким образом, конечными целями реализации политики занятости в РФ и в Орловской области являются смягчение проблемы безработицы и смежных социальных проблем, выражающихся в социальном неравенстве и психологических последствиях пребывания в состоянии неопределенности.

**Влияние информационных и коммуникационных технологий  
на деятельность предпринимательских структур**  
*Каминский Денис Семенович*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*  
*E-mail: denniska@ints.ru*

Развитие информационных технологий привело к значительным изменениям во всех сферах жизни общества и в первую очередь — в бизнесе. Для того чтобы фирма могла адекватно реагировать на происходящие изменения, необходимо дать общую классификацию основных направлений изменений, вызванных ИКТ.

Дело в том, что многие последствия развития информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) для бизнеса очевидны до рези в глазах, постоянно на слуху. В первую очередь это касается практических аспектов развития ИКТ, очевидных массовому потребителю – например, сложно избежать упоминания электронной коммерции в разговоре об информационных технологиях. Наличие таких «очевидностей» вызывает соблазн «коротенько» рассказать о них. Подобное смешение, скорее всего, может привести к нарушению логики и структуры повествования, мешая раскрыть тему и выстроить адекватную концепцию влияния ИКТ на систему управления. Для того чтобы избежать подобных огрехов, и необходима классификация основных направлений влияния ИКТ.

Влияние информационных технологий на бизнес неоднородно: появилась электронная коммерция, развиваются информационные системы управления предприятием, появляются новые, не существовавшие прежде виды бизнеса, такие, как провайдинг, co-location, различные виды ASP (Application Service Provider). Пытаясь свести эти разноплановые явления в систему, можно выделить следующие каналы воздействия ИКТ на бизнес:

- ИКТ ведут к появлению новых видов бизнеса, то есть таких *видов* бизнеса, которых не существовало прежде. Примером такого бизнеса является предоставление услуг хостинга.
- ИКТ способствует появлению новых *моделей* бизнеса. Под моделью бизнеса мы понимаем новые способы реализации своей продукции (например, Интернет-магазины, электронные аукционы, электронные СМИ).
- ИКТ позволяют менять *способы ведения* бизнеса, то есть изменять сами механизмы работы компании (к новым способам ведения бизнеса можно отнести, например, переход к электронному документообороту, внедрение всевозможных информационных систем и др.).

Если систематизировать перечисленные выше воздействия ИКТ на бизнес, то их можно выстроить в своего рода пирамиду.

При этом, очевидно, что более высокий уровень пирамиды "включает" в себя все более низкие. Иначе говоря, по аналогии с пирамидой Маслоу, реализация более высокого уровня удовлетворения потребностей предполагает реализацию более потребностей более низкого уровня. Так, например, такая новая модель бизнеса, как Интернет-магазин предполагает электронный документооборот. А такая услуга, как хостинг, во-первых, является новой моделью ведения бизнеса (т.к., очевидно, предполагает реализацию он-лайн), и, во-вторых, предполагает использование новых способов ведения бизнеса (тот же самый электронный документооборот).

В свою очередь «Новые способы ведения бизнеса» распадаются на три составляющие: новые способы организации технологических производственных процессов, новые способы организации функциональных процессов и новые способы организации административных процессов. При этом последние две группы процессов обычно объединяются термином «бизнес-процессы».

Дадим некоторые пояснения каждой из категорий:

*Новые способы организации технологических производственных процессов* отражают влияние информационных технологий непосредственно на процесс производства. Например, появление станков с программным управлением, робототехники, комплексных производственных линий, изменений технологического характера.

*Новые способы организации функциональных процессов* отражают влияние ИКТ на работу специалистов, не связанных непосредственно с производством. Например, появление графических пакетов (Adobe Photoshop, CorelDraw) и настольных издательских систем (QuarkExpress, Pagemaker) для дизайнеров, верстальщиков и рекламистов; появление систем автоматического проектирования (CAD/CAM – computer aided design/computer aided manufacturing) для исследователей, разработчиков и проектировщиков; систем автоматизации бухгалтерского учета (1С, отдельные модули SAP, BAAN, PeopleSoft и других известных систем) для бухгалтеров и финансистов и т.д.

*Новые способы организации административных процессов* с одной стороны отражают непосредственное влияние информационных технологий на систему управления. В частности появление компьютерных системы планирования, учета и контроля. С другой стороны отражают косвенное влияние ИКТ, проявляющееся во влиянии их (ИКТ) на функциональные и технологические процессы, и через эти процессы на систему управления. В частности примером такого косвенного влияния может также служить фабрика "Коркунов": в результате внедрения высокотехнологичного процесса производства резко снизилась (по сравнению со средним по отрасли) необходимость в персонале (до 10-15 человек на всю фабрику), что безусловно повлияло на работу менеджмента компании.

Таким образом, в соответствии с данной моделью, влияние ИКТ на систему управления в первую очередь проявляется через изменение административных процессов организации. Однако, поскольку преобразования административных процессов не ограничивается исключительно изменениями, происходящими вследствие непосредственного влияния ИКТ, значительную роль играют и последствия изменений в функциональной и технологической областях.

### **Совершенствование системы антикризисного управления убыточными предприятиями** ***Каримова Кербез .М.***

*Карагандинский экономический университет, Республика Казахстан*  
*E-mail: kerbez@mail.ru*

Актуальность проблемы исследования связана с существующими экономическими условиями хозяйствования предприятий в Республике Казахстан и необходимостью осуществления не столько реформирования промышленных предприятий, сколько восстановления бизнес-процессов с учетом реальных экономических условий и возможностей предприятий.

Ориентация антикризисного управления на арбитражные процедуры, ведущие к признанию убыточных предприятий банкротами, к смене собственника, выставлению имущества на аукционы и передаче его в траст назначению арбитражных управляющих, — все это не решает проблемы убыточности экономики. Но эти действия, рекомендуемые стране международными финансовыми организациями, Международным валютным фондом, Мировым банком могут обанкротить и ликвидировать чуть ли не половину предприятий, что приведет к непредсказуемым социальным и экономическим последствиям.

Сведение антикризисного управления к организационно-юридическим процедурам банкротства возможно и допустимо лишь в исключительных случаях. Важнейшая цель антикризисной программы – обеспечение устойчивости работы предприятия, что проявляется не только в достижении требуемых показателей платежеспособности и доходности, но и в поддержании их уровня, предотвращающего повторный кризис.



При разработке и реализации антикризисных программ важно обращать внимание на повышение их эффективности, т.е. лучшее использование выделяемых ресурсов. По существу, любое превосходство над конкурентами достигается за счет инноваций, и поэтому способность к внедрению новых технических и технологических элементов в деятельность предприятия, обеспечивающих рыночные преимущества, является необходимой составляющей конкурентоспособности предприятия.

Основная роль в системе антикризисного управления предприятием отводится широкому использованию внутренних механизмов финансовой стабилизации. Это связано с тем, что успешное применение этих механизмов позволяет не только снять стресс угрозы банкротства, но и в значительной мере избавить предприятие от зависимости использования заемного капитала, ускорить темпы его экономического развития.

Финансовая стабилизация предприятия в условиях кризисной ситуации последовательно осуществляется по таким основным этапам: 1) устранение неплатежеспособности; 2) восстановление финансовой устойчивости (финансового равновесия); 3) обеспечение финансового равновесия в длительном периоде. Скорректированная с учетом неблагоприятных факторов финансовая стратегия предприятия должна обеспечивать высокие темпы устойчивого роста его операционной деятельности при одновременной нейтрализации угрозы его банкротства в предстоящем периоде.

С момента принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом с целью обеспечения сохранности имущества и проведения финансового анализа вводится процедура наблюдения, в рамках которой необходимо осуществить последовательно следующие этапы.

Первый этап. Проведение инвентаризации всего имеющегося у предприятия имущества. Директор должен издать приказ о проведении инвентаризации, в котором указываются состав комиссии и время проведения инвентаризации. Составление реестра кредиторов.

Второй этап. Составление реестра дебиторов. После завершения первичной работы с кредиторами подобной процедуре подвергаются и дебиторы. Выявленным по результатам инвентаризации дебиторам направляются письма — с требованиями о погашении долга. В зависимости от полученных ответов начинается разработка схем реструктуризации дебиторской задолженности.

Третий этап. Проведение финансово-экономического анализа предприятия. Анализ проводится с целью определения достаточности принадлежащего должнику имущества для покрытия судебных расходов, расходов на выплату вознаграждения арбитражному управляющему, а также возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника. Экономический анализ необходим для получения реальной картины о возможных перспективах развития предприятия.

Четвертый этап. Разработка плана финансового оздоровления предприятия. При разработке моделей восстановления платежеспособности должника арбитражный управляющий должен искоренять причины неплатежеспособности, учитывая как краткосрочные, так и долгосрочные цели развития предприятия.

### **Литература**

1. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством. М., 1995. С. 412.
2. Бородина Е.И. Голикова Ю.С. Финансы предприятий. М.: ЮНИТИ, 1995.

### **Сущность и анализ использования производственных мощностей на примере ОАО «Саянскхимпласт»**

*Карпица Андрей Петрович*

*Байкальский государственный университет экономики и права, Иркутск, Россия*

*E-mail: and\_2000@inbox.ru*

Переход от планово-распределительной к рыночной системе хозяйствования привел к глубокому спаду практически во всех отраслях экономики России. Проводимые сейчас руководством нашей страны реформы значительно изменили

условия развития и функционирования практически всех отраслей экономики. Поэтому, мы считаем, что развитие нашей экономики на современном этапе требует нахождения факторов экономического роста предприятия. Основным фактором, по нашему мнению, является необходимость совершенствования организации интенсивного использования производственных мощностей (ПМ) действующих предприятий, степень загрузки которых, в свою очередь, определяющим образом влияет на привлечение инвестиций. Тем более, что мы имеем большое количество жизнеспособных, но неиспользуемых ПМ.

Рассмотрим проблему использования производственных мощностей на примере одного из лидеров химической промышленности России ОАО «Саянскхимпласт»

Для того чтобы проследить динамику производственных мощностей, рассчитаем показатели использования ПМ по производству поливинилхлорида в течение двух лет: 2001 и 2002 года.

$$2001 \text{ г. } ПМ_{цех} = ФРВ * N * П = 3,675 * 8112 * 8 = 238492 \text{ тонн ПВХ в год. (1.1.)}$$

$$2002 \text{ г. } ПМ_{цех} = ФРВ * N * П = 8112 * 2,868 * 8 = 186121,728 \text{ тонн ПВХ в год (1.2.)}$$

После проведенных расчетов видно, что произошло ухудшение степени использования ПМ.

Ухудшение использования производственной мощности в 2002 году произошло по следующим причинам:

1. Оборудование неуклонно стареет, тем самым уменьшается его производительность;

2. Упали мировые цены на ПВХ – смолу. По сравнению с прошлым годом (2001) цена ПВХ сократилась на 200 – 300 долларов.

3. Китай сократил закупки на 20 %.

4. Ожесточилась конкуренция на внешнем рынке.

Чтобы выйти из сложившейся ситуации руководству «Саянскхимпласт» необходимо менять свою политику.

В настоящее, не совсем легкое время для руководства ОАО «Саянскхимпласт», самыми оптимальными путями выхода из сложившейся ситуации являются следующие:

1. Внедрение новой техники и технологии, замена морально устаревшего оборудования.

2. Рациональное использование действующего оборудования и вовлечение в производство простаивающих, незагруженных мощностей. То есть необходимо загружать оборудование на полную мощность и тем самым накапливать средства для реконструкции и внедрения новых видов оборудования.

Но, чтобы дополнительная продукция, выпускаемая при полной загрузке производственных мощностей, пользовалась спросом на внутреннем и внешнем рынке необходимо снизить себестоимость продукции при ее неизменном качестве, тем самым, повысив сбыт. Эта задача также является первоочередной, так как в настоящее время даже та продукция, которая производится при прежней мощности полностью не реализуется, происходит затоваривание складов предприятия, хроническая недогрузка мощностей.

Для снижения себестоимости предлагается ряд мероприятий: перейти на новый метод получения хлора мембранный; необходимо решить вопрос надлежащего обеспечения собственным углеводородным сырьем, что невозможно без промышленного освоения Ковыктинского газоконденсатного месторождения.

Анализ данного предприятия показывает, что ситуация на ОАО «Саянскхимпласт» показательна для многих предприятий, и не только химической промышленности.

Загрузка простаивающих мощностей на данном предприятии кроме экономического аспекта имеет и социальный аспект, потому что оно, как было уже сказано выше, является градообразующим предприятием.

## Литература

1. Березной Н.И. Планирование использования производственной мощности в промышленности. М.: Госпланиздат, 1958.
2. Гилельс Г. Производственные мощности предприятия и их использование. М., 1952.
3. Горфинкель В.Я., Купряков Е.М. Экономика предприятия. М.: Банки и би, 1996.
4. Иванов П.С. Основные фонды и производственные мощности промышленности СССР. М.: Госполитиздат, 1950.
5. Кваша Я.Б. Резервные мощности. М.: Наука, 1971.
6. Куротченко В.С., Осада П.А. Производственные мощности промышленного предприятия. М.: Госпланиздат. 1961.
7. Маниловский Р.Г., Калинина О.П. Производственные мощности в промышленном производстве. М.: Статистика, 1977.
8. Петрович И.М., Атаманчук Р.П. Производственная мощность и экономика предприятия. М.: Экономика, 1990.
9. Ример М.И., Овчинников Г.П., Иванов Е.А. и др. Управление использованием основных фондов в промышленности / Под ред. М.И. Римера, Б.В. Воскресеского. М., 1985.
10. Саврукоа Н.Т. и др. Экономика предприятия: Конспект лекций / Под ред. Н.Т. Саврукова. Спб.: Политехника. 2001.
11. Щербаков А.С. Экономические аспекты определения производственных мощностей и оценка эффективности их резервирования в электроэнергетике: Дис. На соискание ученой степени кандидата экон. наук: 08.00.05. – защищена 21.11.00 г. / ИГЭА; науч. рук. М.И. Тертышник – Иркутск, 2000.
12. Эйлон С., Голд Б., Сезан Ю. Система показателей эффективности производства. М.: Экономика, 1980.
13. Экономика предприятия: Учеб. Пособие для вузов / Под ред. В.Я. Хрипача. Минск.: НПЖ, 1997.
14. Берг О. Саянскимпром: потенциал есть. Сырья не хватает // Экономика. Право. Менеджмент. 2003. июнь. №22. С.3.

### **Проблемы эффективного управления многопрофильными объединениями предприятий Карпова Татьяна Евгеньевна**

*Тульский институт экономики и информатики, Россия  
E-mail: mail@intoo.ru*

В современный период в условиях усиливающейся конкуренции первостепенное значение приобретает управление эффективностью функционирования разнообразных форм объединения предприятий не как простой суммы отдельных промышленных предприятий, а как единой, действующей в тесной взаимосвязи системы.

Управлять крупнейшими из образовавшихся за последние годы многопрофильными группами предприятий (холдингами) сложно сразу по пяти причинам [1], которые и создают проблемы в управлении:

*во-первых*, из-за масштаба;

*во-вторых*, ввиду разнородности объектов управления;

*в-третьих*, в силу несвязанности этих объектов между собой;

*в-четвертых*, отсутствует централизованный механизм финансирования такой группы, а значительная часть этих объектов сохраняет менталитет получения дешевых государственных денег;

*в-пятых*, внутри группы не существует единых стандартов управления, которым нужно еще научить управляющих.

Организации типа «холдинг» относятся к наиболее сложным объединениям предприятий. В связи с этим актуальной задачей является разработка методов оценки эффективности структуры собственности и управления организациями такого типа.

Практическое решение этой задачи позволяет минимизировать вклад инвестора и одновременно обеспечить наличие контрольной доли собственности, необходимой для управления организацией и ее активами.

Холдинговые компании возникают по всему миру под влиянием общих для всех стран процессов интеграции. Холдинговые компании образуются для реализации определенных целей. Это, как правило, завоевание новых секторов рынка и/или снижение издержек. Оба этих фактора повышают стоимость компании, ее капитализацию и для достижения этой цели необходима эффективная работа всей системы, а не только управляющей компании.

В соответствии с законодательством [2] управление холдингом, как и любым акционерным обществом, осуществляется через собрания акционеров, советы директоров, исполнительную дирекцию. Однако для холдинговых структур основные акционеры четко определены и именно они осуществляют (через аппарат управления) управление всей группой. Есть особенности осуществления и разделения по частям группы объема управляющих процедур. На самом верхнем уровне холдинга (как и на всех уровнях сложных холдингов) объем управляющих функций может значительно меняться в зависимости от правовых возможностей и предпочтений собственников каждого уровня.

В разных типах объединений могут использоваться разные компоненты менеджмента. Минимальный объем управления (компонентов менеджмента) осуществляется в картеле: маркетинг и бизнес-планирование, общие для всех предприятий входящих в объединение; более высокий уровень управления в финансово-промышленных группах, где помимо маркетинга и бизнес-планирования осуществляется и управление финансами; в синдикате по сравнению с предыдущей структурой вместо финансового менеджмента присутствуют такие компоненты как логистика и единая для всех предприятий, входящих в объединение, система управления; в промышленных и коммерческих группах финансовый менеджмент совмещается с логистикой и единой структурой управления. Самый высокий уровень организации осуществляется в концерне, где присутствуют все компоненты менеджмента: экономика, бизнес-план, маркетинг, учёт, финансы, логистика и структуры [3]. Причём, надо сказать, что холдинг в процессе своего существования может менять объем элементов менеджмента - от картеля до концерна или наоборот. Чаще всего в сложном холдинге количество управляющих функций увеличивается по мере перехода на нижний уровень группы.

Формально процедура управления определена законодательством. Для многих холдингов основные акционеры управляющей компании холдинга имеют большинство, как на собрании акционеров, так и в советах директоров и могут провести все необходимые им решения в управлении, то есть фактически холдингом управляют крупные акционеры.

В последнее время в России стал использоваться популярный на западе метод повышения управляемости путем расстановки топ менеджеров на ключевые должности холдинга. Для обеспечения эффективного управления используются различные способы мотивации (стимулирования) топ менеджеров. Большинство компаний передают им долю акций, стоимость которой растет при эффективной работе предприятия, а сами менеджеры являются партнерами. Другой способ предлагает Ричард Брейли (автор монографии «Корпоративные финансы») в своей статье «Опционы против лимузинов». Это договор о праве менеджера в определенный срок купить по фиксированной цене определенное количество акций компании и продать их по цене текущих рыночных котировок (опцион). Помимо стимулирования практикуется и заключение «жестких» контрактов между советом директоров (т.е. ключевыми акционерами) и топ менеджерами, что позволяет контролировать их деятельность.

Мы считаем перечисленные выше организационные и правовые процедуры актуальными и перспективными не только для Запада, но и для современной России. В

следующих работах мы планируем рассмотреть применение данных процедур как приёмы менеджмента на всех этапах и уровнях функционирования холдингов.

### **Литература**

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб: Питер, 1999.
2. Федеральный закон об акционерных обществах. В ред. ФЗ от 13.06.96 г.
3. Семь нот менеджмента. 3-е издание. М. Эксперт. 1998 г.

### **Некоторые подходы к решению проблемы стабилизации рыночного положения национальных авиаперевозчиков**

***Киричѳв Григорий Борисович***

*Северо-Кавказский научный центр высшей школы, Ростов-на-Дону, Россия*

*E-mail: gkirpichev@mail.ru*

Основные проблемы национальных авиакомпаний в трансформационной экономике связаны с тем, что их деятельность находится в тесной взаимосвязи с функционированием всей экономической системы. Состояние рынка авиаперевозок является отражением экономической ситуации в стране. Снижение объема общественного производства в переходный период повлекло за собой резкое сокращение спроса на продукцию авиатранспортных предприятий.

Государственная служба гражданской авиации (ГСГА) Министерства транспорта Российской Федерации предъявляет жесткие требования к деятельности авиакомпаний, обеспечить которые может далеко не каждый перевозчик. Конкуренция на рынке авиаперевозок растет и приводит к снижению прибылей авиапредприятий.

Трудности российских авиакомпаний также связаны с тем, что основной эксплуатируемый парк воздушных судов морально устарел. Он не соответствует международным требованиям (особенно - Европейского региона), имеет ограничения ресурсов и сроков службы, проблемы с обеспечением запасными частями, требует больших затрат на поддержание летной годности.

В настоящее время обнажилось немало проблем эффективности авиационной деятельности, которые накапливались многие годы. Важнейшим фактором, влияющим на многочисленные проблемы авиаперевозок, является невысокая доходность авиационного бизнеса: норма прибыли в 2-3% считается для авиации хорошим результатом. Как следствие, малейшие политические и экономические потрясения сильно сказываются на деятельности авиакомпаний.

В странах с развитой рыночной экономикой авиационный бизнес в корне отличается от российского. Крупная убыточная авиакомпания на Западе – не более, чем звено в глубоко интегрированной цепочке авиационного холдинга. Основная задача такой авиакомпании заключается в том, чтобы обеспечить бесперебойное функционирование высокорентабельного бизнеса других его подразделений.

Специалисты выделяют два вида таких холдингов - зарабатывающие в основном на обслуживании пассажиров и зарабатывающие преимущественно на обслуживании других авиакомпаний. К первой группе относятся такие национальные авиаперевозчики, как FinnAir, SAS, Air France, JAL и другие. Они интегрированы в туристический, гостиничный, почтовый и другой бизнес, что и приносит львиную долю прибыли холдинга. Так, FinnAir контролирует больше половины рынка туристических услуг Финляндии и получает от этого более половины всей своей прибыли. Холдингу SAS более половины прибыли приносит владение сетью отелей Radisson-SAS по всему миру.

Авиахолдингов второго типа меньше. К ним относятся Lufthansa, Delta, American Airlines, British Airways и проч. Эти холдинги получают прибыли от ремонтных компаний и компаний по наземному обслуживанию, оказывающих услуги другим авиакомпаниям, предприятий по производству бортового питания и проч.

В России практически не используется опыт иностранных перевозчиков по созданию вокруг авиакомпании холдинговой структуры. Сегодня в России лишь «Аэрофлот» – российский национальный авиаперевозчик – начал осуществлять инвестиции в дочерние предприятия. Однако многие вложения 90-х носили стихийный характер и были обусловлены политическими мотивами. Позднее "Аэрофлот" заявил о намерениях избавиться от дочерних и зависимых компаний, приносящих убытки. Этот пример наглядно показывает, что авиационный холдинг должен выступать как упорядоченный механизм с четко налаженными взаимосвязями между компаниями внутри холдинга и глубоким пониманием руководителями предприятий места и роли каждого предприятия внутри сложной корпоративной структуры.

Между тем, интерес западных авиаперевозчиков к созданию структур именно холдингового типа далеко не случаен. Переход к холдинговому управлению происходит тогда, когда бизнес компании разрастается, а существующая структура управления сдерживает ее развитие и мешает расширению бизнеса. Преимущество холдинга как раз и заключается в четкой фокусировке бизнеса по определенным сегментам.

Многие отечественные специалисты по-прежнему выступают за объединение предприятий путем создания группы компаний. Следует отметить, что структура таких групп в таком виде, в каком она складывалась в начале процесса реформ, в принципе отвечала потребностям и задачам того времени. В настоящее время, с учетом изменившейся ситуации, такая структура не будет отвечать требованиям контроля, прозрачности и финансирования.

Под структурой же холдингового типа понимается группа со стратегическим центром, который в состоянии по-настоящему контролировать и управлять. Основная ее идея заключается в том, что должно быть полное соответствие между процессом принятия решений, с одной стороны, и капитальной структурой – с другой. Структура контроля, определяемая структурой капитала, формирует центростремительные тенденции в группе и превращает ее из просто ассоциации разрозненных предприятий в единый организм. Холдинговая структура становится привлекательной для инвесторов, поскольку они могут ясно идентифицировать центр контроля, а значит и объект финансовых вложений.

Таким образом, создание авиационного холдинга на базе национальной авиакомпании представляется эффективным способом стабилизации ее рыночного положения.

**Анализ конкурентоспособности ОАО «Пермская ГРЭС» в составе оптовой генерирующей компании №1 (на основе SWOT-анализа)**

***Кияльбеков Мурат Джангельдинович, Такльтеков Жанибек Уразбекович***

*Костанайский государственный университет им. А.Байтурсынова*

*E-mail: murki@mail.ru*

В соответствии с Распоряжением Правительства Российской Федерации №1254-р от 1 сентября 2003 года, утверждены состав и перечень десяти оптовых генерирующих компаний, создаваемых в рамках реализации программы по реформированию энергетической отрасли (Постановление Правительства РФ №526 от 11 июля 2001г. «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации»). Состав и перечень оптовых генерирующих компаний были спроектированы с применением правила 9000 МВт, т.е. суммарная установленная мощность оптовой генерирующей компании (№1-6) примерно составляет 9000 МВт, что, по мнению, РАО «ЕЭС России», уравнивает шансы на начальном этапе каждой из создаваемых компаний. «...Дальнейшее увеличение установленной мощности зависит от бизнес-логики или оптовой генерирующей компании, или каждой отдельной станции...»<sup>19</sup>.

---

<sup>19</sup> Зубакин В.А. начальник Департамента управления капиталом, Член Правления РАО «ЕЭС России» (Материалы Internet-конференции <http://cnf.finmarket.ru/ended.asp?id=29>).

Для детального изучения были выбраны тепловые электростанции, которые в большей степени подвержены конкурентной борьбе, по сравнению с атомными и гидравлическими станциями.

ОАО «Пермская ГРЭС», в силу оптимального экономико-географического положения и относительной юридической независимости, была определена в качестве «рыночного лидера» в оптовой генерирующей компании №1. Потенциальными конкурентами являются другие станции, также входящие в состав оптовой генерирующей компании (ОГК) №1 – Ириклинская ГРЭС (ОАО «Оренбургэнерго»), Верхнетагильская ГРЭС (ОАО «Свердловэнерго»), Каширская ГРЭС (ОАО «Мосэнерго»), Нижневартовская ГРЭС (ОАО «Тюменьэнерго»), а также станции ОГК №3 и 5.

Главным качественным показателем, по которому и будет строиться SWOT-анализ, является цена (тариф) на электрическую энергию и мощность на среднесрочную перспективу, т.е. на 2004-2010 годы.

С 1 декабря 2003 года был запущен оптовый рынок электрической энергии (сектор свободной торговли). В рамках рыночного оператора рынка выступает Некоммерческое Партнерство «Администратор торговой системы». В настоящее время со стороны «продавцов» электрической энергии представлены практически все вышеуказанные станции, поэтому можно адекватно судить о поведении станций на начальном этапе реформировании оптового рынка.

РАО «ЕЭС России» (Департамент управления капиталом) рассматривают различные варианты ценообразования, в том числе:

- Электростанции, входящие в одну ОГК, выходят с единым тарифом.
- Каждая электростанция выходит со своим тарифом.
- Каждый энергоблок станции выходит со своим тарифом и т.д.

<b>SWOT-АНАЛИЗ</b>		<i>Цена (тариф) на электрическую энергию</i>	
<b>Внутренние</b>	<u><b>Сильные стороны:</b></u>	<u><b>Слабые стороны:</b></u>	
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Географическое расположение.</li> <li>2. Опыт работы на оптовом рынке.</li> <li>3. Технологическое состояние энергоблоков.</li> <li>4. Инвестиционная привлекательность.</li> <li>5. Подготовленный и квалифицированный персонал.</li> <li>6. Относительная юридическая независимость.</li> <li>7. "Прямые" отношения с РАО "ЕЭС России".</li> <li>8. Самостоятельная работа на оптовом рынке (сектор свободной торговли).</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Зависимость от цены на топливную составляющую (газ).</li> <li>2. Относительно высокая стоимость выполнения ремонтных работ.</li> <li>3. Высокая доля постоянных затрат.</li> <li>4. Полная зависимость от управленческих решений РАО "ЕЭС России".</li> <li>5. Отказы оборудования.</li> </ol>	
<b>Внешние</b>	<u><b>Возможности:</b></u>	<u><b>Угрозы:</b></u>	
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Управление оптовой генерирующей компанией №1.</li> <li>2. Поддержка органов исполнительной власти субъектов РФ (как градообразующего предприятия города Добрянка).</li> <li>3. Увеличение установленной мощности до 3200 МВт.</li> <li>4. Благоприятный инвестиционный климат Пермской области.</li> <li>5. Наличие в регионе крупных промышленных предприятий.</li> <li>6. Дифференциация тарифов регулируемого и сектора свободной торговли на инвестиционную политику предприятия.</li> <li>7. Заключение в 2004-2005 гг. прямых договоров.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рост цен на энергоносители (газ, 100%-ая зависимость).</li> <li>2. Близость с Воткинской и Камской ГЭС.</li> <li>3. Зависимость от решений РАО "ЕЭС России".</li> </ol>	

Пермская ГРЭС

**Рис. 1.**

Констатируя тот факт, что в соответствии с Правилами переходного этапа, каждая точка поставки генерации регистрируется отдельно (решение Наблюдательного совета НП «АТС», Протокол заседания Наблюдательного совета НП «АТС» № 36 от 31 октября 2003 г.), то и цена может быть различна. В этом случае играет роль географическое и тактическое месторасположение станции. В каждой точке генерации и поставки образуется свой тариф. Это важно как для «продавца», так и для «покупателя». Поэтому и необходимо провести маркетинговый анализ, чтобы оценить рыночное состояние электростанции.

На рис. 1 представлена матрица SWOT-анализа сильных и слабых сторон ОАО «Пермская ГРЭС» на начальном этапе функционирования конкурентного рынка электрической энергии «5–15». Практическое применение данного анализа позволит ОАО «Пермская ГРЭС», а также аналогичным (тепловым) станциям разработать маркетинговую стратегию продвижения товара в зависимости от метода ценообразования.

### **Использование электронных платежей в электронной торговле** **Княжев Николай Сергеевич, Галстян Армен Шагенович**

*Ставропольский государственный университет, Россия*

*E-mail: armen83@rambler.ru*

На сегодняшний день электронная коммерция — одно из наиболее динамично развивающихся на базе инфокоммуникационной инфраструктуры направлений бизнеса. Но как в любой сфере бизнеса здесь существуют и свои характерные проблемы. Так ни для кого не секрет, что без современных методов электронных расчетов и развитых телекоммуникаций деятельность многих организаций (как участвующих, так и не участвующих в электронной торговле) становится малоэффективной и проблематичной. Это положение сегодня воспринимается как должное, однако, оно установилось сравнительно недавно. И возможно поэтому российские интернет-магазины до сих пор не смогли доказать, что они составляют серьезную конкуренцию традиционной торговле, хотя последние исследования показывают, что аудитория активно присутствует в российском интернете, и готова тратить здесь свои деньги.

Бизнес в интернете развивается вовсе не так быстро, как этого хотелось бы. Среди интернет-магазинов доля закрывшихся в первые два года работы гораздо выше, чем в традиционном бизнесе. Что не дает продавцу продержаться в бизнесе достаточно долго и окупить вложенные деньги? Почему покупатель, сделав одну пробную покупку, либо полностью перестает пользоваться услугами электронной торговли, либо делает это лишь изредка, в самом крайнем случае? Рассмотрим лишь один аспект, который может оказать серьезное влияние на качественный состав покупок и покупателей в интернете это удобство платежа. Для повышения конкурентоспособности бизнеса в интернете требуется совершенствование электронных платежей, причем, как технической, так и сервисной сторон. Ведь главным тормозом для электронных платежей являются:

1. Привычка граждан к традиционным способам покупки и оплаты. Так в негласном рейтинге популярности способов оплаты электронные платежи занимают четвертое место после оплаты наличными, наложенным платежом и даже банковской карты. Но с другой стороны, все это свидетельствует только в пользу весьма хороших перспектив расширения круга пользователей электронных платежных систем.
2. Опасения покупателей, связанные с сохранением конфиденциальности персональных данных в интернете. Этот фактор наиболее сильно сдерживает использование банковских карт для проведения онлайн-платежей, что в свою очередь, тормозит развитие электронной коммерции в целом.

С другой стороны, электронные платежи, помимо перечисленных недостатков, имеются и весомые преимущества: безопасность в плане физического похищения средств, простота расчета, экономия времени и денег, так как продавец, фактически являющийся собственником товара, ничего не платит системе за проводку платежа в его



собственный кошелек, а также тот факт, что появляется очередной способ заработка при помощи интернета: бизнес предоставления услуг для вложений и обналечивания денег из электронных кошельков.

Наглядным удачным примером внедрения системы электронных платежей является программа WebMoney Keeper от российской компании WebMoney Transfer. Причем данный продукт, как обещают разработчики, был создан без оглядки на Запад. Основной идеей данного программного обеспечения является способ оплаты Click & Buy, реализующий практически утопическую идею оплаты покупки в интернете одним кликом мыши.

Сразу же после клика мышкой покупатель не просто подтверждает желание купить товар, а становится его владельцем, так как с персонального счета покупателя переводятся деньги, и они практически мгновенно поступают на счет продавца. Этот механизм позволяет организовать мгновенную доставку купленного товара, например статьи или музыкального файла, и не дожидаться неопределенно долго подтверждения оплаты, а затем осуществления самой пересылки. Наглядность этого непосредственно можно ощутить при мгновенном появлении на компьютере пользователя только что купленного товара. Единственное дополнительное диалоговое окно, возникающее после решения покупателя нажать на кнопку покупки, аккумулирует всю информацию о будущей транзакции, товаре и способе его доставки.

В заключении хотелось бы отметить, что сегодня электронные платежи в России имеют небольшую сферу использования, но очень высокий потенциал.

### **Планирование карьеры руководителя Константинова Ольга Владимировна**

*Орловский государственный технический университет, Россия  
E-mail: hum\_dek@ostu.ru*

В современных условиях серьезное значение приобретает проблема деловой карьеры руководителя: ее планирование и реализация.

В широком смысле карьера определяется как общая последовательность этапов развития человека в основных сферах жизни (семейной, трудовой, досуговой). При этом карьера представляется динамикой социально-экономического положения, статусно-ролевых характеристик, форм социальной активности личности. В узком смысле понятие карьеры связывается с динамикой положения и активности личности и трудовой деятельности.

Целью карьеры нельзя назвать область деятельности, определенную работу или должность, место на служебной лестнице. Цели карьеры проявляются в причине, по которой человек хотел бы иметь згу конкретную работу, занимать определенную ступеньку на иерархической лестнице должностей.

В качестве примера назовем некоторые цели карьеры:

- заниматься видом деятельности или иметь должность, соответствующую самооценке и поэтому доставляющую моральное удовлетворение;
- получить работу или должность, которые отвечают самооценке;
- работать по профессии или занимать должность, позволяющую достичь определенной степени независимости;
- иметь работу или должность, которые хорошо оплачиваются.

Анализ результатов анкетного опроса, проведенного автором в 2003 г., в ходе которого были опрошены руководители среднего и низшего уровней управления, позволяет выделить следующую тенденцию. При опросе женщин, чем их привлекает профессиональная самостоятельность (можно было указать несколько вариантов ответа), они называют: ответственность за собственную работу (62,9%); применение собственных способностей (28,6%); воплощение собственных идей (22,9%); более высокий доход (20%); возможность самоопределения (17,1%); свободное распределение времени (11,4%). При ответе мужчин на этот же вопрос были получены следующие результаты: воплощение собст-

венных идей и ответственность за собственную работу (41,4%), возможность самоопределения (34,5%) и применение собственных способностей и более высокий доход (но 24,1%), на последнем месте, как и у женщин, находится свободное распределение времени (10,3%). Таким образом, и для женщин и для мужчин существенное значение имеет не только и не столько материальная, сколько психологическая самостоятельность (ощущение собственной значимости, самореализации).

Цели карьеры меняются с возрастом, а также по мере того, как меняется сам человек.

Планирование карьеры представляет собой разработку наиболее вероятной системы замещения должностей для конкретного руководителя или специалиста за время его работы. Передвижение осуществляется в рамках схемы замещения должностей: должностной рост (замещение должности более высокого уровня по сравнению с ранее занимаемой) и ротация (назначение работника «по горизонтали» на должность одного должностного уровня, как правило, с дополнительными мотивациями морального и материального порядка).

Основным источником замещения должностей по иерархии управления в управленческих структурах предприятий, организаций и учреждений является должностной рост от младших должностей к старшим с учетом развития структурных подразделений, стажа работы и результатов ежегодных аттестаций руководителей и специалистов. Должности, начиная с заместителя начальника отдела и главного специалиста, как правило, замещаются по конкурсу.

При составлении плана карьерного продвижения (роста) руководителя и специалиста необходимо:

- рассмотреть последовательность возможного занятия должностей в линейных структурах или аппарате управления;
- определить пути развития способностей, подготовки, переподготовки и повышения квалификации руководителя и специалиста на различных этапах его деятельности;
- предусмотреть систематическую оценку и контроль результатов труда, культурно-технического и профессионального роста, накопления опыта, развития личности;
- оценить фундаментальные знания, стремление к теоретической, стратегической деятельности в условиях рыночных взаимоотношений, знания менеджмента, маркетинга, управления персоналом, аудита;
- учесть, что с течением времени при переходе из одной должностной категории в другую, с переменой сфер деятельности изменяются качества работника и требования к нему, как правило, возрастают.

При планировании карьеры необходима дифференцированная ориентация на тип темперамента. Бели человеку свойственна быстрая, сильная и относительно недлительная реакция на события, то карьера будет более успешной в деле, связанном с решением задач в условиях высокоскоростных и труднопрогнозируемых изменений в среде управления. При продвижении к стратегической цели служащему с таким темпераментом целесообразно действовать методом «квантования», т.е. совершать последовательные броски от одной промежуточной цели к другой. Если же служащий замедленно реагирует на события, но, постепенно накапливая интерес, длительно сохраняет и актуализирует его, ему целесообразно ориентироваться на планомерную карьеру в деле, требующем методичности, целеустремленности и настойчивости в преодолении препятствий. Кооперация в служебной деятельности лиц указанных категорий даст системный эффект: первые придают службе динамизм, вторые ее стабилизируют.

Внутренняя оценка успешности или «не успешности» карьеры происходит путем сопоставления реального положения вещей с личными целями и притязаниями данного человека, а внешняя основывается на мнении окружающих, достигнувших должности, статуса, влияния. Эти оценки могут не соответствовать друг другу, и тогда создается почва для развития внутриличностного конфликта, чреватого самыми неблагоприятными последствиями.

Правильное планирование своих возрастных возможностей и учет стереотипов карьерного роста, поможет добиться максимальных успехов в жизни, сохранить работоспособность и психологическое равновесие в течение всей жизни.

### **Маркетинговые технологии в сфере культуры**

***Коптева Ирина Ивановна***

*Белгородский государственный университет, Россия*

*E-mail: kopteva3@yandex.ru*

Маркетинг — важная область организационной политики, которая в свою очередь базируется на миссии и имидже учреждения, его высших принципах и описании среды, где должна разворачиваться деятельность учреждений сферы культуры. Из этой главной целеустановки выводятся стратегические цели для учреждения в целом, и для наиболее значимых областей, которые выполняют собственные задачи. В их число входят ресурсные области — персонал, имущество, машины и оборудование. Сюда же относят и маркетинг.

Поскольку маркетинг охватывает важную область деятельности, он нуждается в хорошо продуманном фундаменте, т. е. концепции, которая определяет, какие цели, какими средствами и каким образом должны быть достигнуты. Такая концепция служит основой для выработки решений и соответствующих действий и тем самым является вспомогательным средством управления.

Исходным моментом для маркетинговой концепции учреждений культуры служит анализ собственного предложения (оценка сильных и слабых сторон) и релевантного окружения (оценка шансов и опасностей). Что касается собственно учреждения, то, в конечном счете, больший интерес представляет не столько его фактическое состояние, сколько будущее. В ходе анализа должна учитываться и оцениваться информация о сфере культуры, ее структуре, продукции и услугах, пользующихся спросом на рынке, потенциале учреждения и т.д.

Цель деятельности организаций в сфере культуры в том, чтобы с помощью какого-либо нововведения создать потребителя. Задача маркетинга — выяснить, соответствует ли это нововведение тому, что потребители ищут для удовлетворения своих нужд за свои деньги. Главное — верно определить время и место, где потенциальный потребитель скорее всего сможет найти и купить товар (культурную услугу); неназойливо, но весьма настойчиво привлечь внимание потенциального потребителя к своему товару; постараться удержать внимание потребителя на этой услуге и выгодно ее реализовать.

Вбирая достижения современного дизайна и актуального искусства, используя информационные и пиар-технологии, активно воздействуя на посетителей и взаимодействуя с обществом, культурные центры могут и должны стать влиятельными и популярными полигонами реализации новых идей. Но многим учреждениям недостает специальной информации, технических возможностей, владения технологиями инновационной работы, проектной и PR-поддержки. Негативно сказывается и разобщенность организаций, отсутствие стабильных партнерских взаимодействий, тогда как для выхода на качественно новый уровень работы необходима консолидация и совместные действия для решения общих проблем.

### **Инвестиционная деятельность страховых компаний**

***Корзина Екатерина Александровна***

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

*E-mail: kate\_asdf@mail.ru*

Инвестиционная деятельность страховых компаний является важным элементом социально-экономического развития общества. Актуальность данной темы обусловлена следующими причинами:

- инвестиции на данный момент единственный верный способ поднять уровень экономики нашей страны;

- страхование — эта та сфера, а именно сфера услуг, которую следует развивать в переходной экономике. Распространенные среди населения услуги страхования будут являться доказательством, что страна перешла к новому этапу развития, осуществила переход от экстенсивного типа развития экономики к интенсивному. Сейчас экономика России развивается в основном за счет реализации собственных природных ресурсов, что в конечном итоге приведет к истощению данного источника. Поэтому следует уже сейчас задуматься о развитии сферы услуг;
- расширение услуг страхования населению, а именно долгосрочных его видов, приведет к повышению инвестиционного потенциала рынка в целом. Сопутствующими факторами будет стабилизация политической и экономической ситуации в стране, развитие финансового рынка, улучшение благосостояния населения и т.д.

Социальное значение инвестиционной деятельности страховщиков неразрывно связано со сберегательной функцией страхования, когда из многочисленных индивидуальных взносов формируются необходимые для покрытия возможных ущербов коллективные фонды, управляемые профессиональными страховыми организациями. Обеспечить точность формирования таких фондов и эффективность их размещения, а, следовательно, и надежность защиты материальных интересов их участников – важнейшая задача страховых компаний. Значительная доля частных сбережений инвестируется через страховые организации, которые отличаются от других институциональных инвесторов. Суть различий в том, что страховые организации выполняют для своих клиентов сразу две функции: гарантийную, связанную с компенсацией риска, и инвестиционную, заключающуюся в приросте капитала.

Экономическое значение инвестиционной деятельности страховых компаний обусловлено большими объемами их инвестиционных ресурсов. Опыт западных стран свидетельствует о ведущей роли страховых компаний в инвестиционных процессах развитых государств. Размеры инвестиций, произведенных страховыми компаниями европейских стран, составляли в 1998 г. 50% от объема совокупного валового внутреннего продукта Европейского Экономического Сообщества. В таких государствах, как Великобритания, Швейцария, Люксембург, имеющих развитый фондовый рынок и международный финансовый авторитет, инвестиции страховщиков достигли или даже превысили годовой объем ВВП.

К сожалению, в российской экономике страхование пока не занимает ведущих позиций. В 1999 г. объем собранных страховых премий составил 1,6% к ВВП, тогда как за рубежом этот показатель составляет не менее 8-9%. В 2000 г. размер резервов страховых и перестраховочных компаний оценивался в 100 – 150 млрд. рублей. Инвестиции страховщиков составляют незначительную часть в общих объемах вложений. При этом если в развитых странах большая часть инвестиций представлена долгосрочными вложениями, осуществляемыми за счет средств страховых компаний по страхованию жизни, то в России их основная часть - это краткосрочные активы. Участие российских страховщиков в инвестиционном процессе носит иногда спекулятивный характер. Кроме того, средние и мелкие страховые компании, не обладая достаточным инвестиционным потенциалом, не стремятся самостоятельно выходить на фондовый рынок.

Этими обстоятельствами объясняется непроработанность вопросов научного обоснования и развития подходов к организации инвестиционной деятельности страховых компаний в нашей стране. Однако по мере развития отечественной экономики и страхового рынка, ситуация будет меняться. Тогда проблемы инвестиций займут ведущие позиции в страховой науке, как это наблюдается за рубежом.

### **Литература**

1. Юргенс И. Страховщикам пора заняться фондовым рынком, а фондовому рынку – обратиться к страховым компаниям// Рынок ценных бумаг. – 2000. - №18 – с.82-84.
2. Личное страхование в России. Опыт. Проблемы. Перспективы. ВСС, М., 2001

## **Система корпоративного управления на предприятии и методы ее оценки** *Корнеев Сергей Александрович, Дзёма Вера Юрьевна*

*Ростовский государственный университет, Россия*  
*E-mail: korneev-sa@yandex.ru*

Система корпоративного управления представляет собой организационную модель, с помощью которой компания представляет и защищает интересы своих акционеров и инвесторов. Тип применяемой модели зависит от структуры компании, существующей в рамках рыночной экономики, и отражает сам факт разделения функций владения и управления современной корпорацией.

В новых условиях особенно остро встала проблема выработки системы взаимоотношений между менеджерами компании и их владельцами, а также другими заинтересованными сторонами, которая направлена на обеспечение эффективности деятельности компании и интересов владельцев и других заинтересованных сторон.

Основными участниками корпоративных отношений являются владельцы корпорации, совет директоров и менеджмент. Существование этих трех уровней управления связано с необходимостью разделить ответственность за деятельность компании между различными группами, заинтересованными в ее эффективной работе и обеспечить возможность конечным владельцам осуществлять контроль за группой, обеспечивающей непосредственное управление. Основные участники корпоративных отношений по-разному взаимодействуют между собой, и сфера несовпадения их интересов весьма значительна. Правильно выстроенная система корпоративного управления обеспечивает сглаживание возможного негативного влияния этих различий на процесс деятельности компании.

Основой системы корпоративного управления является процесс выстраивания и эффективного осуществления внутреннего контроля за деятельностью менеджеров компании от лица ее владельцев. Следствием несовпадения интересов основных участников корпоративного управления являются агентские конфликты. В настоящее время опыт функционирования корпорации позволяет говорить о внешних и внутренних механизмах решения агентских конфликтов в пользу собственников.

К внутренним механизмам относятся общее собрание акционеров, а также возложение контроля за деятельностью менеджеров корпорации на совет директоров.

Одним из наиболее распространенных механизмов предотвращения оппортунистического поведения менеджеров является замена высшего руководства на своих представителей или создание дополнительного контроля над действиями менеджеров. Однако, возможны потеря неформальных связей, недоверие трудовых коллективов, органов местной власти к новым руководителям.

Наиболее признанным механизмом внутреннего контроля за деятельностью менеджмента корпорации является привлечение акционерами для защиты своих интересов агентов, которые наделяются определенными контрольными полномочиями. Предполагается, что они будут не связаны непосредственно с оперативным управлением корпорацией и становятся, таким образом, защитниками интересов собственников.

В то же время эффективный контроль за деятельностью корпорации возможен лишь тогда, когда лицо, наделенное такими полномочиями, детально ознакомлено с работой корпорации. Поэтому наряду с представителями собственников контроль за деятельностью осуществляют и директора корпорации (внутренние директора), выдвинутые из управляющего персонала. В совокупности эти две группы образуют совет директоров, который осуществляет контроль за деятельностью корпорации.

В мире существуют две основные модели совета директоров — американская (унитарная) модель и немецкая (система двойных советов). В России, в соответствии с законом «Об акционерных обществах», формально закреплена система двойных советов

— совета директоров (наблюдательного совета) и правления. То есть совет директоров является унитарным органом, что выявляет сходства между российской и американской моделями совета директоров.

Одним из основных внешних механизмов контроля является контроль со стороны финансового рынка. Важная роль финансового рынка в системе корпоративного управления объясняется высокой положительной корреляционной связью между эффективностью менеджмента корпорации и ценой ее акций. Высокая зависимость вероятности поглощения компании от изменения цены её акции установлены в исследованиях Ф. Бергера и Е. Офека, К. Мартина и Дж. Макконнелла.

Контроль со стороны финансового рынка – это эффективный элемент внешнего механизма корпоративного управления при хорошо развитом фондовом рынке. Однако в России в условиях слабо развитого фондового рынка данный механизм пока не имеет широкого распространения.

Следующим внешним механизмом является конкуренция за доверенности от акционеров. Недостатком этого механизма, как и в случае поглощения, является дестабилизация управления компанией, поскольку управляющие структуры становятся объектом борьбы. Для того чтобы этот механизм оказался действенным, необходимо, чтобы большая часть акций была распылена, и менеджмент не мог легко заблокировать недовольную часть акционеров, путем достижения приватных договоренностей с владельцами крупных пакетов акций (или контрольного пакета).

Последним внешним механизмом является банкротство. Банкротство есть крайняя форма, которую используют для контроля за деятельностью корпорации, которая, к тому же, регулируется особым законодательством.

Теоретический анализ исследований в области оценки эффективности корпоративного управления позволяет сделать вывод о наличии различных методов. Среди них можно выделить качественные и количественные методы оценки. В группу качественных методик входит сравнительный метод и метод оценки риска корпоративного управления. Количественные методики оценки эффективности корпоративного управления основаны на анализе хозяйственной деятельности корпорации. Данная группа методик также подразделяется на методы оценки финансового состояния и методы оценки рыночной стоимости предприятия.

Однако, единственным методом оценки корпоративного управления, с помощью которого возможно провести анализ результатов функционирования финансовой системы (в данном случае преобразованной финансовой системы за счет механизма корпоративного управления) является определение финансового состояния предприятия. И этот метод является наиболее приемлемым к применению в российских условиях.

### **России нужна мобильная автоматизированная система торговли**

***Король Александр Сергеевич***

*Ставропольский государственный университет, Россия*

*E-mail: asking2003@mail.ru*

В настоящее время в России работают сотни тысяч компаний, которые ежедневно зарабатывают деньги, продавая различные товары и услуги. Как бы ни отличались товары, которые они ежедневно реализуют все эти компании в той или иной степени объединяет так называемая «канальная схема» или, что более распространено «дистрибьюторская схема».

В такой системе реализации товаров торговля с автомобилями («Van Selling») является весьма популярным в мире методом оптовой торговли, который применяется оптовыми поставщиками, распределяющими товар по множеству торговых точек. В России при обычной схеме работы организационная сторона оформления и оплата заказа выглядит примерно так: администрация торговой точки делает предварительный

заказ, обозначив ассортимент и необходимое количество продукции. Затем приезжает машина оптовой компании, ее торговый представитель и администрация магазина составляют накладную, и товар выделяется по тому заказу, который был составлен заранее. Основным минус такого подхода (особенно когда речь идет не о крупных торговых точках со своими складами и проч.) состоит в следующем: в реальной жизни прогнозировать структуру склада и цены крайне затруднительно. За время, которое проходит от заказа до доставки, могут измениться конкурентная обстановка, спрос, цены и т.д. Поэтому постепенно сложилась практика, когда поставщик приезжает в магазины регулярно. Он предлагает администрации выбрать товар в необходимом на этот момент ассортименте и количестве, оформляя финансовые документы на месте. При грамотно выбранных приемах автоматизации учета открываются широкие возможности оптимизации работы.

Van Selling преследует четыре основные цели:

- *Оперативная доставка ходовых и скоропортящихся товаров.* Складские площади любого магазина ограничены, а ассортимент может быть достаточно велик (т.е. имеется лишь небольшое количество каждого товара), в результате чего возникает необходимость в оперативной доставке с формированием заказа и оформлением документов на месте.
- *Активный маркетинг.* При помощи Van Selling приобретаются и «выращиваются» новые клиенты, а также «переманиваются» у менее оперативных конкурентов.
- *Активная реклама.* Яркие и информативные рекламные надписи на автомобилях фирмы привлекают повышенное внимание большего количества потенциальных клиентов, лучше закрепляются в памяти, чем статичные плакаты или щиты (которые стоят довольно дорого), не требуют дополнительных капиталовложений.
- *Повышение объема продаж за счет увеличения ассортимента.* Van Selling позволяет розничным торговым точкам увеличить ассортимент за счет уменьшения наличного количества каждого товара, при этом общий объем реализации возрастает.

Предлагается повышение эффективности системы торговли Van Selling посредством автоматизации учетных функций, а также подготовки документов.

На практике автоматизация Van Selling на базе карманных компьютеров и мобильных периферийных средств показала ряд достоинств:

Усиление контроля за движением товаров и денежных средств и сокращение количества ошибок персонала за счет исключения процедур, связанных с ручным оформлением документов.

Уменьшение времени обслуживания одного клиента, и, следовательно, увеличение объемов продаж.

Оперативность, качество услуг и высокий уровень доверия клиентов.

Гибкость в управлении деятельностью персонала за счет снижения трудоемкости процедуры продаж.

Вся информация по продажам автоматически выгружается из терминала в центральную базу, т.е. происходит электронный обмен данными с общей системой оперативного и / или бухгалтерского учета, используемой на предприятии.

Возможность гибко обрабатывать оперативные изменения: маршрутов, ассортимента товаров, цен, скидок и проч.

Подобный подход к организации работы, помимо традиционных плюсов автоматизированного решения, продемонстрировал еще одно преимущество - объем продаж меньше зависит от знаний и умений конкретного торгового представителя. Причем это не особенность Van Selling, это отличительная черта подобных автоматизируемых систем.

**Проблема оценки текущей стоимости  
основных фондов предприятий в нефтегазовой отрасли России**  
**Котов Денис Владимирович**

*Институт экономики РАН, Москва, Россия*  
*E-mail: denis.kotov@ru.pwc.com*

Оценка инвестиционного потенциала предприятия неразрывно связана с определением текущей стоимости основных фондов предприятия. В экономической науке различают 3 основных подхода к оценке объектов основных средств:

- по исторической стоимости (затратный подход);
- по рыночной стоимости (сравнительный подход);
- по стоимости ожидаемого потока чистых доходов, приведенного по ставке средневзвешенной цены капитала (доходный подход).

Основное противоречие состоит в том, что в основе отражения основных средств предприятия в бухгалтерской отчетности по РСБУ лежит принцип исторической стоимости, тогда как руководство интегрированных бизнес групп (далее – ИБГ) при принятии стратегических инвестиционных решений опирается главным образом на рыночные данные. К тому же бухгалтерская отчетность по РСБУ является «поставщиком» Госкомстата РФ. В связи с этим использование статистики Госкомстата РФ, что, заметим, встречается в отечественной экономической литературе, в экономическом анализе, видимо, ошибочно.

Искажение в балансовой стоимости объектов основных фондов по РСБУ происходит, по нашему мнению, по 2-м основным причинам:

Механизм определения балансовой стоимости объекта основного средства как разницы между первоначальной стоимостью и накопленной амортизацией объективно не способен отразить обесценение актива (моральный износ), вызванного инновациями в технологиях. Частично проблема решается через проведения регулярной переоценки основных фондов по рыночным ценам. Однако, как показал анализ, ИБГ переоценивают основные фонды по РСБУ редко. Это связано, по нашему мнению, с тремя моментами:

В соответствии с письмом МНС РФ от 6 сентября 2002 г. № ШС-6-21/1377 «О налоге на имущество предприятий» «для целей налогообложения налогом на имущество предприятий принимается остаточная стоимость основных средств, сформированная по правилам ведения бухгалтерского учета». Это означает, что переоценка основных средств предприятия приведет к изменению налогооблагаемой базы по налогу на имущество, что в случае дооценки носит для предприятия негативный характер.

В соответствии со ст. 257 НК РФ «при проведении налогоплательщиком ...[после 01.01.02] переоценки (уценки) стоимости объектов основных средств на рыночную стоимость сумма такой переоценки не принимается при начислении амортизации, учитываемой для целей налогообложения» по налогу на прибыль. Это означает, что дооценка балансовой стоимости основных средств до рыночной, в случае ее превышения над остаточной, не приведет к увеличению амортизационных отчислений, принимаемых в составе расходов по налогу на прибыль. Поэтому с точки зрения предприятия проведение переоценки не играет никакой роли (1; ст. 257).

Адекватная презентация показателей финансовой отчетности по РСБУ для многих ИБГ не относится к приоритетам, т.к. для внешних пользователей ИБГ готовят консолидированную финансовую отчетность по стандартам МСФО или US GAAP.

В отличие от финансовой отчетности западных компаний российская финансовая отчетность ориентирована, прежде всего, на потребности налоговых органов. В связи с этим многие предприятия ТЭК пытаются организовать бухгалтерский учет основных средств по положениям НК РФ. В силу своего характера методы амортизации и сроки полезного использования, предусмотренные нормами НК РФ, не отражают реальный характер потребления основного средства.



Отражение по рыночной стоимости относится к основополагающим принципам МСФО и US GAAP. Поэтому для целей оценки инвестиционного потенциала нами предлагается принимать за исходные - данные, подготовленные по МСФО либо US GAAP.

В МСФО существует 2 альтернативные модели оценки основных производственных фондов предприятия (2).

В первой модели за основу принята оценка по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и величины снижения стоимости, связанной с моральным износом объекта основных средств. По IAS 16 величина снижения стоимости основного средства по причине морального износа IM списывается на прибыль предприятия.

Вторая модель предполагает осуществление регулярной переоценки основных средств.

Текущая стоимость объекта основных средств в РСБУ и МСФО (US GAAP) записывается как:

$$NBV (РСБУ) = HC - AD (Mt, UsTe, K) \neq MV (1)$$

$$NBV (МСФО) = MV = IA * (HC - AD (Mt, UsTe)) - IM (2),$$

где: NBV — балансовая стоимость объекта, MV — текущая рыночная стоимость, HC — первоначальная стоимость. Mt = {Mt | Mt – способ амортизации} (В US GAAP по SFAS 69 Mt = способ списания пропорционально объему добычи), AD(Mt, UsTe, K) — накопленная амортизация, UsTe — период полезного использования, K – понижающий/повышающий коэффициент. IA — величина накопленной инфляции за период до 2002 г. С 2003 г. множитель IA принимается за 1 (IAS 29). IM — величина снижения стоимости основного средства вследствие морального износа.

Величина IM характеризует собой альтернативные потери или экономические издержки ИБГ от невнедрения в производство технологически нового «ОС-2». Величина IM, таким образом, выступает как ключевой фактор, принимаемый во внимание руководством ИБГ при принятии решений о капитальных вложениях в модернизацию или приобретение новых основных средств. В настоящий момент руководство ИБГ пытается нарастить прибыли экстенсивным путем, а не за счет применения методов увеличения нефтеотдачи пластов и пр. По этой причине величина IM высока.

### Литература

1. Налоговый кодекс РФ.
2. «Основные средства: признание, оценка и раскрытие в отчетности» в кн.: Введение в Международные стандарты финансовой отчетности. Под ред. проф. Л. Шнейдмана. М.: РвС. 1999.
3. Годовой отчет ОАО «Газпром» за 2002 г.
4. Годовой отчет ОАО «АК «Транснефть» за 2002 г.
5. Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» №6/01, утвержденного приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. №26н.

### **Инновационный потенциал как условие формирования конкурентных преимуществ предприятия** *Кочеткова Олеся Вячеславовна*

*Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Россия*

В решении задач выхода страны из кризиса, обеспечения динамически устойчивого развития экономики первостепенная роль принадлежит инновационной деятельности, способной обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг.

Успешность деятельности предприятия на рынке определяется уровнем его конкурентоспособности, которая во многом зависит от стратегии предприятия. В свою

очередь, стратегия предприятия определяется его потенциалом: различными внутренними (обеспечение различными ресурсами) и внешними (конкуренты, поставщики ресурсов, спрос) факторами, а также запланированными целями развития предприятия и имеющимися у него возможностями их использования и достижения.

Инновационный потенциал предприятия выступает в качестве меры готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, то есть меры готовности к реализации проекта или программы инновационных стратегических изменений.

Инновационный потенциал предприятия имеет две составляющие: готовность к стабильной производственной деятельности и готовность к инновациям.

Чем выше уровень инновационного потенциала предприятия, тем успешнее оно избегает кризисные ситуации. Инновационный потенциал предприятия определяется как техническими факторами, так и управленческими. К ним относятся:

- сложившийся ранее уровень развития производства;
- состояние механизма и системы управления;
- тенденции экономической и инновационной политики и т.д.

Следовательно, постоянное обновление и инновационное развитие производства есть важнейший источник создания и удержания конкурентных преимуществ предприятия.

Конкурентным преимуществом предприятия является его превосходство, высокая компетентность в какой-либо области деятельности или в выпуске товара по сравнению с конкурирующими предприятиями. Конкурентные преимущества связаны как с коренными изменениями в деятельности предприятия, так и со стратегическими факторами, определяющими позиции в конкурентной борьбе.

Уровень конкурентоспособности предприятия определяется его способностью удовлетворять те или иные потребности, сформировавшиеся на потребительском рынке. Обычно исследователи выделяют два основных контура возмущений среды деятельности предприятия, которые обуславливают необходимость ее корректировки с помощью осуществления инноваций различного рода:

- колебания окружающей среды (изменение потребительского спроса, экономической и политической ситуации, структуры рынка поставщиков и т.д.);
- циклы технико-технологических и организационных нововведений, то есть развитие научно-технического прогресса.

В контексте предшествующего тезиса можно смело утверждать, что инновационный потенциал является фактически единственным средством, обеспечивающим поддержание уровня конкурентоспособности любой экономической системы.

Главным выводом следует считать, что формирование конкурентных преимуществ напрямую зависит от величины и качественного состояния соответствующих видов ресурсов, которыми обладает предприятие, то есть инновационного потенциала.

### **Практическое применение принципов логистики**

***Кравченко Оксана Владимировна***

*Иркутский государственный университет, Россия*

*E-mail: volume2002@rambler.ru*

Уже давно многие отечественные разработки непосредственно включали элементы логистической науки и были посвящены совершенствованию структуры совокупных запасов продукции, формированию оптимальных партий поставки продукции, управлению складским хозяйством, рационализации грузопотоков, комплексному управлению товародвижением и др., но именно сейчас столь актуальной стала логистика.

Одной из причин развития логистических подходов были возникшие с ними возможности улучшения обслуживания потребителей. Помимо обеспечения их нужной продукцией, в последний период потребители стали требовать доставку ее в

сокращенные сроки, оказание им дополнительных услуг по поставке и доставке продукции, по улучшению взаимодействия с транспортом, по выполнению складских операций, удовлетворению других запросов, выполнимых в условиях комплексного логистического обслуживания. Другой причиной стала адекватность использования логистических методов управления применением компаниями своих коммуникационных сетей для наблюдения и контроля за потоками материалов, за уровнем запасов, внедрению складских и межскладских информационных систем.

Использование механизма логистического управления было связано с обеспечением систем управления материалотоками (тянущих и толкающих) и товаропотоками, современными средствами информации, экономическими расчетами и новейшей вычислительной техникой. Важной причиной развития и популярности логистики явилось связанное с ней улучшение управления внутри фирмы.

Значительный эффект получен на Саратовских заводах «Газаппарат» и «Газавтоматика» в результате внедрения новой системы информационного обеспечения не только закупок, но и всей логистической деятельности заводов. Наряду с рационализацией загрузки и гибкого использования станочного оборудования расширился круг хозяйственных связей, появились новые поставщики и заказчики готовой продукции этих предприятий. Все это повлияло на проектирование новых, более эффективных технологических цепочек материальных потоков в цехах предприятий.

В последнее время очень много говорят и пишут о ERP-системах (ERP – Enterprise resource planning). Как показывает опыт, ERP-системы обычно внедряются в крупных организациях, на предприятиях со сложным производством, разветвленной филиальной сетью, большим ассортиментом выпускаемой продукции, повышенным объемом складских операций. Опыт предприятий, успешно внедривших ERP-системы, показывает, что в результате их внедрения сокращаются складские запасы предприятия (в среднем на 21,5%), возрастает производительность труда (на 17,5%), увеличивается число своевременно выполненных заказов (на 14,5%). Российский рынок ERP-систем активно растет. Так, за прошлый год он вырос на треть. Это происходит по двум причинам: во-первых, использование ERP-систем действительно эффективно, во-вторых, в России наблюдается экономический рост и увеличение деловой активности.

Современные условия развития бизнеса диктуют свои требования производственным предприятиям всех отраслей. «Лоскутная», разрозненная автоматизация различных направлений деятельности в настоящий момент уже мало кого устраивает. Безусловно, не все отечественные промышленники могут позволить себе «глубокую» автоматизацию, то есть близкое к идеалу комплексное решение, включающее интеграцию ERP-системы со специализированными системами автоматизации проектирования. Несмотря на высокую стоимость интегрированных решений, понимание того, что сейчас действительно эффективным оказывается внедрение именно таких комплексов, сейчас становится всеобщим. Производственные предприятия постепенно переходят к «глубокой» автоматизации.

Многоплановая и ведущая роль в организации товародвижения будет принадлежать оптово-торговым и логистическим посредникам в ближайшие годы. Испытав переходный период, оптово-торговые посредники постепенно сокращают спад объемов своей деятельности и начинают улучшать качественные показатели. Анализ состояния их функционирования, тенденций и прогнозных оценок развития свидетельствует о том, что ожидается увеличение объемов и видов оказываемых ими логистических услуг. Становятся реальными преобладание в их деятельности транспортно-экспедиционных услуг и интеграция их с транспортными терминалами. Повышается роль других посреднических структур (оптовых рынков, товарных бирж) в организации товародвижения. Поэтому перспективы организации товародвижения нужно рассматривать в направлении развития и совершенствования функционирования

логистическо-посреднических структур, обеспечивающих сокращение заготовительных и реализационных расходов и способствующих тем самым повышению эффективности промышленного производства.

### Литература

1. Гордон М.П., Карнаухов С.Б. Логистика товароведения. М., 2001. С. 200.
2. Аникин Б.А. Логистика. М., 2000. С. 352
3. Сергеев В.И., Менеджмент в бизнес-логистике, Москва, 1997. С. 332
4. Питеркин С.В., Оладов Н.А., Исаев Д.В. Точно вовремя для России. Москва, 2002.

### К проблеме определения малого предпринимательства *Краскова Наталья Ивановна*

*Самарский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: nkraskova@mail.ru*

В современной научной литературе нет единого мнения об экономическом содержании малого предпринимательства. Так, А. Шулуc рассматривает малое предпринимательство с двух сторон. С одной стороны, можно анализировать закономерности малого предпринимательства как целостного социально-экономического явления, как определенного сектора экономики. В этом случае малое предприятие является частью целого, его типичным элементом. С другой стороны, можно изучать малое предпринимательство как предпринимательскую деятельность, которая реализуется только в рамках отдельно взятого малого предприятия. В контексте вышесказанного Шулуc А. указывает на «дуализм сущности малого предпринимательства» [1]. Но если речь идет о сущности явления, то о каком дуализме можно говорить?

Другой пример. Авторы учебника МГУ «Курс экономической теории» под редакцией профессора Сидоровича А.В. говорят о расслоении «небольших предприятий» на мелкие и малые [2]. Мелкое предприятие — это предприятие с характерным для него стихийным, зависящим от складывающихся рыночных условий характером деятельности, производственной обособленностью и концентрацией предпринимательской функции у собственника. Наиболее широко этот вид предприятий представлен в сфере торговли, услуг и посреднической деятельности. Малое предприятие — это предприятие, функционирующее на базе детализированной кооперации внутри производства, находящееся в тесных связях с другими звеньями общественного производства. Такие предприятия производят отдельные детали и узлы, ведут научные и конструкторские разработки. Считаем такое деление условным, так как в конечном итоге оно сведено лишь к потребителю продукции, которая является либо конечной, либо комплектующей для изделий других предприятий.

В научной литературе, посвященной данной проблематике принято выделять качественные и количественные показатели (критерии) малого предпринимательства. К количественным наиболее часто относят среднесписочную численность работающих, годовой оборот (объем продаж), балансовую стоимость активов, размер уставного капитала, участие в капитале предприятия иных фирм и организаций.

При использовании качественных критериев определения предприятия как малого выделяют особенности его существования и развития. Здесь малая фирма рассматривается не как уменьшенный вариант большой компании, а как «организация, деятельность которой качественно отличается от крупных предприятий следующими специфическими чертами: высокой степенью неопределенности, потенциально более высокой способностью к внедрению инноваций, постоянным развитием и адаптируемостью к изменениям» [3].

На наш взгляд, все качественные признаки малых предприятий — это не самостоятельные признаки, а следствия количественных критериев. Для нас важно, что малое предприятие — это предприятие, которое характеризуется малыми, относительно

других предприятий, показателями. Только этот признак малых предприятий позволяет выделить их из числа крупных и средних. Немаловажным является выявить причину существования малых предприятий, к которой мы относим сформировавшийся платежный спрос на их продукцию, не позволяющий в настоящий момент этой группе предприятий вырасти в средние или крупные. В соответствии с этой причиной, можно выделить три формы малого предпринимательства:

Предприятия, выпускающие традиционную продукцию, на которую есть спрос, он устойчив. Но в большом объеме продукция не нужна (например, хлебопекарни).

Предприятия, продукция которых направлена на обеспечение узкого специализированного спроса и может продаваться по всему миру. Удовлетворение специализированного спроса не выгодно крупным предприятиям.

Предприятия, выходящие на рынок с предложением нового товара, спрос на который еще должен сформироваться. Они могут вырасти в крупные или специализированные предприятия.

Следовательно, есть устойчивая форма — малое предприятие, которое никогда не изменится (первый и второй случай) и есть мелкие предприятия как переходная форма к более крупному, то есть как стадия жизненного цикла крупного предприятия. Здесь важен фактор времени. В целом малое предпринимательство включает в себя все три формы. Само малое предпринимательство — это особый сектор экономики, являющийся специфической общественной формой небольшого (относительно других) производства и требующий особого отношения со стороны государственных структур.

#### **Литература**

1. Шурус А. «Становление системы поддержки малого предпринимательства в России (спецкурс)» // Российский экономический журнал, 1997, №5–6. С. 85
2. Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: Учебное пособие / Под ред. д. э. н., проф. А.В. Сидоровича. М., 2001. С. 533.
3. Колесников А., Колесникова Л. Малый и средний бизнес: эволюция понятий и проблема определения // Вопросы экономики, 1996, №7. С. 47

#### **«Метод потенциалов» как способ определения стратегической конкурентоспособности промышленной продукции** **Кришталь Николай Васильевич**

*Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, Россия*  
*E-mail: komissariat@mail.ru*

Конкурентоспособность современной отечественной промышленной продукции существенно ниже, чем у западных аналогов. Причина этого — недальновидная политика руководства страны в течение длительного времени [3]. Наряду с текущей конкурентоспособностью важное значение имеет такая оценка конкурентоспособности, которая бы учитывала затраты за весь жизненный цикл продукции [2]. Стратегическая конкурентоспособность промышленной продукции — способность продукции быть востребованной на рынке в долгосрочном периоде (в течение жизненного цикла) в динамично меняющихся условиях внешней и внутренней среды предприятия. Эту стратегическую конкурентоспособность можно оценить с помощью предлагаемого частного показателя — «потенциальная конкурентоспособность».

Потенциальную конкурентоспособность можно определить с помощью предлагаемого нами «метода потенциалов». Этот метод предполагает выполнение следующей последовательности действий:

- выбор показателя оценки конкурентоспособности продукции;
- прогнозирование объемов продаж продукции на каждой стадии её жизненного цикла;

- оценка ожидаемой конкурентоспособности продукции на каждой стадии её жизненного цикла;
- интегрирование оценок ожидаемой конкурентоспособности продукции по стадиям жизненного цикла.

Для оценки конкурентоспособности могут быть взяты показатели, рассмотренные в работах [1, 4]. Мы возьмем для примера оценки конкурентоспособности (R) обобщенный показатель конкурентоспособности ( $\alpha_{кон}$ ), разработанный автором:

$$R = \alpha_{кон} = \Pi_n / Y_k$$

где  $\Pi_n$  – цена потребления изделия (цена реализации и стоимость эксплуатации);  $Y_k$  – уровень качества продукции (комплексный показатель качества продукции, в котором учитываются все значимые характеристики данного изделия).

После прогнозирования объемов продаж по стадиям жизненного цикла производится оценка ожидаемой конкурентоспособности продукции (WR) на каждой стадии жизненного цикла:

$$WR_i = \Pi_{ni} / Y_k$$

где  $\Pi_{ni}$  – цена потребления изделия на  $i$ -ой стадии жизненного цикла;  $Y_k$  – уровень качества продукции

Потенциальную конкурентоспособность мы определим как текущую ожидаемую конкурентоспособность (PWR):

$$PWR = \sum_{i=1}^n \frac{WR_i}{(1+r)^i} = \sum_{i=1}^n \frac{\Pi_{ni}}{(1+r)^i} / Y_k$$

где  $\Pi_{ni}$  ( $WR_i$ ) – цена потребления изделия (ожидаемая конкурентоспособность) на  $i$ -ой стадии жизненного цикла;  $Y_k$  – уровень качества продукции;  $r$  – ставка дисконтирования;  $n$  – количество стадий жизненного цикла.

Данный метод позволяет получить наиболее полную оценку стратегической конкурентоспособности продукции, так как он учитывает затраты на производство и эксплуатацию продукции за весь её жизненный цикл.

### Литература

1. Антикризисное управление: Учебное пособие для технических вузов / Под общ. ред. Э.С. Минаева. М.: ПРИОР, 1998.
2. Управление затратами на предприятии / Под общ. ред. Г.А. Краюхина. СПб.: Бизнес-пресса, 2000.
3. Окрепилов В.В. Управление качеством и конкурентоспособностью. СПб., 1997.
4. Федюкин В.К., Дурнев В.Д., Лебедев В.Г. Основы машиноведения: Методы оценки технического уровня машин. СПб., 1999.

### Производить или покупать: генезис концепции аутсорсинга

**Кудряшов Евгений Валерьевич**

*Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Россия*

*E-mail: evgenymaildirect@fromru.com*

В общем случае «аутсорсинг» (outsourcing) — это передача определенных функций фирмы третьему лицу, специализирующемуся в данной области, или выделение подразделений фирмы в самостоятельные фирмы и/или их продажа с целью снижения операционных издержек за счет высвобождения внутренних ресурсов и получения доступа к более совершенным ресурсам. Сразу следует отметить, что экономическая сущность аутсорсинга есть ничто иное, как разделение труда и специализация.

Современная концепция аутсорсинга зародилась в 80-х г.г. XX века в недрах стратегической теории фирмы. До этого времени на протяжении двух веков сначала технологическая (основоположник – А. Смит, 1776), а затем и контрактная

(основоположник – Р. Коуз, 1937) парадигмы доказывали преимущества создания и деятельности крупных интегрированных фирм. Поводом для этого служили оправданные стремления к снижению, соответственно, трансформационных издержек за счет достижения экономий от масштаба и разнообразия, а также трансакционных издержек за счет интернализации деятельности.

Тем не менее, к 80-м гг. впечатляющие изменения условий хозяйствования (степень разделения труда и специализация деятельности, НТП, дерегулирование и глобализация экономики) позволили говорить как о снижении минимально эффективного размера фирм, так и о снижении трансакционных издержек. В данных обстоятельствах наметился относительный рост издержек управления и координации деятельности в рамках сложной (вертикально и/или горизонтально) интегрированной фирмы. Учитывая новые реалии, фирмы должны были реорганизовывать свои накопленные внутренние ресурсы в соответствии с угрозами и возможностями, предоставляемыми внешней средой.

В свою очередь, стратегическая парадигма была призвана расширить и дополнить понятийный аппарат теории фирмы. Одним из таких понятий и стала концепция аутсорсинга, включающая одновременно два стратегических подхода: 1) концентрация собственных ресурсов фирмы на «ключевых способностях» (core competencies), где она может достичь определенных конкурентных преимуществ (что производить); 2) передача других (не-ключевых) функций фирмы – тех, для которых у нее нет ни острых стратегических потребностей, ни особых потенциальных возможностей – на управление третьей стороне, для которой эти функции и будут ключевыми (что покупать).

Однако, и это следует отметить особо, по своей сути идея не нова. Теория коммерческого обмена — одно из старейших направлений экономической мысли, начало которому еще в IV в. до н.э. положил Аристотель. Все от древних греков до современных государственных деятелей, ученых-экономистов и управленцев задумывались о причинах торговли, о получаемых сторонами преимуществах при взаимном обмене товарами и услугами. Иначе говоря, задавались вопросом «Что следует производить самим, а что покупать на стороне?». Разница лишь в том, что в свое время понималось под «ключевыми способностями».

Далее предлагается экстраполировать положения различных теорий внешней торговли в соответствии с современным состоянием рассматриваемой проблемы.

Меркантилизм – первое учение о закономерностях внешней торговли (XV–XVIII вв.). Важный вывод, который можно сделать из экономической концепции меркантилистов, что ключевая способность — это способность фирмы создавать высокую добавленную стоимость и что на вопрос «производить или покупать?» давался ответ «покупать товары с низкой добавленной стоимостью (сырье и материалы), а производить товары с высокой добавленной стоимостью».

Согласно теории абсолютного преимущества А. Смита (1776) ключевая способность – это способность фирмы производить определенные товары с абсолютно минимальными издержками. Ответ на вопрос «производить или покупать?» будет содержать следующее положение: производить, в случае наличия абсолютного преимущества в издержках или покупать, в случае отсутствия такового.

Руководствуясь теорией сравнительного преимущества Д. Риккардо (1817), ответить на вопрос «производить или покупать?» можно так: целесообразно специализироваться на производстве товаров со сравнительно низкими издержками, приобретая остальные путем обмена.

В неоклассической концепции факторных пропорций Э. Хекшера и Б. Олина (1933) ключевой способностью считается наличие относительного избытка определенных ресурсов. Поэтому необходимо «производить самим» товары, изготовление которых требует значительных затрат ресурсов, имеющихся в

относительном избытке и, наоборот, «покупать на стороне» товары, для изготовления которых необходимы относительно дефицитные ресурсы.

Теория конкурентного преимущества М. Портера (1980) дополняет концепцию факторных пропорций стратегическими и организационными аспектами деятельности фирм, что позволяет в самом общем виде сформулировать ответ на вопрос «производить или покупать?». «Производить самим» те товары/услуги, для изготовления которых имеются необходимые внешние и внутренние ресурсы и возможности, структурно организованные для реализации определенной стратегии. «Покупать на стороне» те товары/услуги, изготовление которых в отсутствие необходимых ресурсов является невозможным и/или нецелесообразным с точки зрения реализуемой стратегии.

В настоящее время, существует еще один подход, который продвигает концепцию аутсорсинга на шаг вперед — реструктурирование на основе возможностей (capability based restructuring). Суть его заключается в дифференциации понятий «ключевые способности» и «отличительные возможности» (distinctive capabilities). И «ключевые способности» и «отличительные возможности» представляют собой «нечто лучшее, чем остальное» — конкурентные преимущества (то, что фирма делает лучше других). Однако, к «отличительным возможностям» относят те знания, опыт и активы, которые принадлежат фирме и соответствуют реализуемой стратегии, а также те, которые полностью или частично не принадлежат фирме, но соответствуют реализуемой стратегии. Иначе говоря, все бизнес-функции фирмы могут быть разделены на осуществляемые самостоятельно, совместно или полностью предоставляемые третьей стороной.

Таким образом, рассматривая концепцию аутсорсинга в историческом контексте можно проследить, как эта идея наполнялась новыми понятиями и, как постепенно переосмысливались методы обеспечения конкурентных преимуществ и ведения бизнеса в постоянно меняющихся условиях.

### **Контроллинг как механизм управления предприятием**

*Кузьминов Алексей*

*Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Россия*

*E-mail: a\_b\_k@rambler.ru*

Управленческий процесс включает в себя контроль окончательных результатов, как заключительную фазу управления. Эта производственная функция состоит из определения действительных значений и их сравнения с заданными значениями, чтобы принять решение о результате реализации. Если наблюдается расхождение между заданными и действительными значениями, необходимо найти причину этого. Контроль - это процесс определения, оценки и информирования об отклонениях действительных значений от заданных или их совпадениях и результатах их анализа. Все эти составляющие находятся в неразрывном единстве и взаимосвязи. Планирование дает информацию о заданных значениях. Учет предоставляет информацию о фактических показателях. С другой стороны, контрольная информация определяет актуальные меры управления, новое планирование и учет. Все это связано с целями деятельности. Реализовать все эти функции в комплексе позволяет система контроллинга (controlling). В работе рассмотрена последовательность работ по внедрению методики контроллинга и создания соответствующей информационной системы. Основной идеей является нацеленность, быстрейший «запуск» сбора контроллинговой информации для того, чтобы руководство предприятия увидело реальную отдачу от работы службы контроллинга. Контроллинг - это, прежде всего управленческая концепция, которая охватывает все сферы деятельности предприятия: финансы и учёт, менеджмент и маркетинг, интегрируя и координируя деятельность различных служб для достижения оперативных и стратегических целей, это набор инструментов, с помощью которых организационная система может быть представлена в численном выражении и оценена в



ходе сравнения планируемого («Должно быть») и реального состояния («Есть»). Этот анализ впоследствии становится базой для мероприятий по улучшению деятельности.

Основная цель контроллинга — ориентация управленческого процесса на достижение всех целей, стоящих перед организацией. Задачи контроллинга — содействие при целеполагании, координация планирования на предприятии, проведение анализа отклонений, и др. Создание системы контроллинга на предприятии, как правило, включает в себя вопросы организации службы контроллинга, определения её места в организационной структуре предприятия, анализа информационных потоков и возможных вариантов внедрения контроллинга на предприятии. Важным является определение структуры контроллинга, формирование целевых функций и элементов системы контроллинга.

В системе контроллинга присутствует сильная организационная составляющая — люди. Для эффективной работы предприятия необходимо создать специальное структурное подразделение — службу контроллинга. Служба контроллинга должна иметь возможность получать всю необходимую ей информацию и претворять ее в рекомендации для принятия управленческих решений. На первом этапе существования служба контроллинга представляет собой рабочую группу из 3—4 человек. Служба контроллинга в течение определенного периода становления устанавливает связи с другими службами и отделами, налаживает информационное сотрудничество, происходит более точное разделение функций. Впоследствии служба контроллинга может расширить свое влияние.

Любое внедрение новой службы подразумевает определение ее места в организационной структуре предприятия. Поскольку информация, которую готовит служба контроллинга, предназначена для генерального директора, целесообразно подчинить службу контроллинга напрямую генеральному директору. Состав службы контроллинга можно представить следующим образом:

- начальник службы контроллинга;
- контроллер-куратор цехов;
- контроллер-специалист по управленческому учету;
- контроллер-специалист по информационным системам.

Существуют два пути решения проблемы автоматизации работы службы контроллинга на предприятии:

1. Создание новой информационной системы, учитывающей всю специфику деятельности предприятия

2. Приобретение уже готовой информационной системы и её оптимизация.

(1) В процессе создания ИС наиболее важным и ответственным этапом является этап проектирования ИС. В данном случае можно предложить использовать процессный и системный подходы при проектировании, т.е. предприятие рассматривается как совокупность взаимосвязанных процессов, составляющих единое целое. Учитываются все информационные потоки и документооборот.

Цель создания информационной системы – информационное обеспечение процесса принятия управленческих решений. Структура информационной системы, цели и задачи ее создания соответствуют стратегическим целям и задачам деятельности предприятия.

Внутренняя структура информационной системы описывается следующим образом: предметная область, объекты, их свойства и поведение, связи между объектами.

Инструменты для моделирования существующей и желаемой структур одинаковы (Erwin, BPwin), поэтому рассмотрим этапы проектирования на примере прямого инжиниринга:

- Определение бизнес-структуры
- Моделирование организационной структуры
- Моделирование информационной структуры

(2) В качестве альтернативного решения можно предложить использовать готовый программный продукт «Контроллинг», который учитывает основные функции менеджмента, показатели управленческого учета, бюджетирования, многомерный анализ, оценку и контроль отклонений, предоставляет гибкий механизм финансовых отчетов и др.

### **Финансовое выздоровление на Бековском сахарном заводе**

**Кулагина Г.Б.**

*Пензенский государственный университет, Россия*

*E-mail: studpgy@mail.ru*

В наше время большинство российских промышленных предприятий, работая в нестабильной экономической среде, являются убыточными, неверные решения, принимаемые в кризисных ситуациях, приводят к усугублению проблем. Выбор стратегии «выздоровления» начинается с процедуры наблюдения, во время которой специалист по антикризисному управлению проводит тщательный анализ проблем, а так же составление подробной антикризисной программы. Вторая стадия следует из отчета о наблюдении, это может быть либо внешнее управление, либо конкурсное производство. Погашение требований кредиторов осуществляется в соответствии с графиком погашения задолженности в очередности, установленной статьей 134 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». [1]

На примере сахарного завода ОАО «Кристалл», перенесшего процедуру банкротства, рассмотрим принятие решений в конкретной ситуации. До 1995 г. сахарный завод показывал неплохие результаты и был прибыльным, но в период 1996-1997 происходит резкое увеличение кредиторской задолженности (особенно в течение 1997 года).

В составе кредиторской задолженности негативной тенденцией является увеличение «больных» статей, т.е. задолженности по оплате труда, перед бюджетом и по социальному страхованию. Однако наибольшее увеличение кредиторской задолженности произошло за счет накопившихся долгов поставщикам и подрядчикам, и полученных авансов. Полная кредиторская задолженность составляла 68 млн. руб., 59,5% которой составила задолженность поставщикам и подрядчикам, 19,0% — задолженность по полученным авансам, 11,4% — задолженность по социальному страхованию, 6,7% — по оплате труда, 3,4% — задолженность перед бюджетом.

По завершению процедуры наблюдения была введена процедура внешнего управления, введение конкурсного производства оказалось нецелесообразным по причинам:

- Введение конкурсного производства позволило бы удовлетворить не более 28 % требований кредиторов.
- Это могло привести к сокращению около 950 человек, что в свою очередь лишило бы средств к существованию большинство населения поселка Сахарный завод. Социальный взрыв при этом неизбежен.
- Это лишило бы бюджет и внебюджетные фонды возможности получать текущие платежи от деятельности предприятия, по меньшей мере, на период смены собственника завода (1,5 – 2 года).
- Нет гарантии, что предприятие было бы куплено целиком (как бизнес) и сохранило работоспособность в перспективе. Скорее всего, конкурсное производство могло привести к расчленению имущественного комплекса и созданию на его базе нескольких хозяйствующих субъектов различного профиля, что еще не гарантирует их успешного дальнейшего существования. [2]

Исходя из анализа причин, приведших к тяжелому финансовому состоянию, руководством были разработаны и проведены следующие мероприятия, которые произвели положительный эффект.

1. За счет перевода производства на газовое топливо, сократились издержки завода, была достигнута безубыточность производства.

2. Передав на баланс муниципальных органов жилье и подписав договор на его обслуживание с администрацией района, завод смог избежать отвлечения из

оборота более 2,4 млн. руб. и использовать их на производственные цели. Это очень важно, т.к. отвлечение 1 рубля на непроизводственные цели приводит к возникновению 3 - 5 рублей новой задолженности.

3. Продажа излишних основных средств дала около 1,7 миллиона рублей для погашения кредиторской задолженности.

4. Развитие новых направлений дало приток дополнительной прибыли, которая была направлена на погашение задолженности или вовлечена в производственный процесс.

В 2002 г. было решено реорганизовать предприятие ОАО «Кристалл» в ЗАО «Бековский сахарный завод», в результате чего оставшийся долг был полностью перенесен на стоимость акций предприятия, которые в свою очередь были выданы кредиторам в счет долга. Основной пакет акций был выкуплен Корпорацией Евросервис, в настоящее время слившейся с Международной Трастовой Компанией (МТК). Руководство Корпорации заметило положительный потенциал в Бековском сахарном заводе и с 2002 года активно инвестирует производство. Также через международные связи корпорации сахарный завод импортирует сахар-сырец из Кубы и других стран, таким образом, по результатам 2003 г., стал одним из крупнейших импортеров в области (16,9% общего импорта Пензенской области приходится на ЗАО Бековский сахарный завод). Также благодаря инвесторам были созданы Агрофирма Евросервис-Беково в Бековском районе и Агрофирма Красная Горка в Колышлейском районе, которые являются основными свеклосдатчиками.

В данный момент ЗАО «Бековский сахарный завод» является стабильно прибыльным предприятием. За 2003 г. было переработано 233652 тонны сахарной свеклы, 58195 тонн сахара-сырца, прибыль составила 200 тыс. рублей. На 2004 г. заложены крупные инвестиции (941 тыс. \$) на ремонт оборудования и покупку сырья.

#### **Литература**

1. Короткова Э. М., Антикризисное управление. М. 2002, с. 432
2. Отчет по процедуре наблюдения на ОАО «Кристалл» (Бековский сахарный завод).

#### **Роль малого предпринимательства в решении проблем занятости населения**

*Лагутина Ольга Викторовна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: Olga-Lesia@mail.ru*

Развитие малого предпринимательства представляет собой социально-экономическое явление, значение которого трудно переоценить. Оно не только способствует смягчению социальных проблем, насыщению рынка товарами, но и обеспечивает экономическую самостоятельность значительной части населения. Таким образом, проблемы трудоустройства во многом зависят от развития в стране малых форм хозяйствования, которые создают новые рабочие места в различных сферах деятельности, быстро приспосабливаясь к условиям рынка.

Общий вклад малого предпринимательства в обеспечение занятости населения, формирование валового внутреннего продукта России пока существенно ниже, чем в странах с развитой рыночной экономикой. Малыми предприятиями в России создается лишь около 12% ВВП, тогда как в США, Японии, Германии их доля в ВВП достигает 50-60%. Однако тенденция роста малых предприятий наблюдается в различных регионах России все больше. По данным Госкомстата России, наибольшее количество малых предприятий сосредоточено в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодарском крае, Тюменской, Волгоградской, Самарской, Ростовской областях. Так, например, в Ростовской области впервые за последние четыре года после экономического кризиса в 2001-2002г. увеличилось число малых предприятий и достигло 25219 единиц. На малых предприятиях занято более 180 тыс. человек, из которых 17 тыс. человек привлекаются на условиях вторичной занятости.

Таким образом, устойчивое развитие малого предпринимательства снижает зависимость занятости населения от крупных экономически нестабильных предприятий, уменьшает риск безработицы. Представляется, что для обеспечения поступательного развития рыночных реформ необходимо увеличить занятость в российском малом бизнесе минимум до 30 млн. человек, доведя число действующих малых предприятий до 1-3 млн.

Однако, эффективность решения проблем занятости населения в регионе не возможна без активизации государственной политики занятости населения местных органов самоуправления, предусматривающей переход от политики сдерживания безработицы к политике содействия занятости населения на основе повышения территориальной, отраслевой и профессиональной мобильности рабочей силы, приоритетной поддержки категорий граждан, особо нуждающихся в социальной защите через развитие различных форм предпринимательской деятельности в регионе.

Так региональный Департамент занятости в рамках деятельности по реализации активной политики на рынке труда может предлагать программы содействия развитию самостоятельной занятости, обучению предпринимательским навыкам и созданию малого бизнеса. Это направление политики на рынке труда сможет решить важнейшую социальную задачу для России — формирование нового трудового мировоззрения, нового типа трудовой социализации. Поддержка нового предпринимателя Департаментом занятости включает в себя также: предоставление консультационных услуг, льготных кредитов, помощь в обеспечении производственными помещениями, сырьем, налаживание связей с поставщиками и сбыт готовой продукции. Таким образом, развитие Департаментом занятости предпринимательской инициативы населения в регионе позволит не только создать дополнительные рабочие места и существенно сократить численность безработного населения, но и будет способствовать экономическому развитию региона.

Итак, развитие малых форм предпринимательской деятельности в регионе — на сегодняшний день одна из важных задач, решение которой способствует обеспечению занятости населения, а также решению одной из основных проблем рынка труда — уменьшения дисбаланса между спросом на рабочую силу и предложением, наблюдающегося почти во всех регионах России.

Активная политика Департамента занятости населения в области поддержки и развития бизнес-структур способна существенно повлиять на конъюнктуру рынка труда территориальной единицы. Однако, для этого необходимо организовать интенсивную подготовку и переподготовку безработных граждан основам предпринимательской деятельности на основе детального консультирования и профессиональной ориентации безработных в целях определения возможностей их эффективной деятельности в качестве предпринимателей; организации консультаций по открытию собственного дела, составлению бизнес-планов и ведению финансовой деятельности, а также по возможности финансовая поддержка на стадии становления собственного дела. Управление корреляционной зависимостью между развитием бизнес-структур в регионе и занятостью окажет существенное влияние на снижение социальной напряженности в регионе, а также создаст благоприятные условия для развития региона в целом.

**Использование теории информации  
в оценке эффективности виртуальных организационных структур**  
*Лепёшкина Марина Николаевна*

*Государственный университет управления, Москва, Россия*  
*E-mail: lepechkina@city-xxi.ru*

Последние несколько лет в научно-технической литературе активно обсуждается понятие «индустриальное виртуальное предприятие». По некоторым оценкам к 2010 году те или иные формы этой новой организационной структуры в экономически

развитых странах будут использовать почти 90% организаций, занимающихся бизнесом. Это во многом связано с общемировой тенденцией информатизации общества. И если в развитых странах этот процесс активно развивается, то в России он только начинается, и в нашей стране имеется большое поле деятельности в данном направлении.

В результате размывания границ между предприятиями исчезают традиционные разграничения между внутренними и внешними членами организации, собственными и чужими ресурсами. Создание сетевых структур представляет собой мегатренд на мирном фронте, охватывающем все отрасли и функциональные области, начиная с научных исследований и кончая франчайзинговой сетью в сфере сбыта.

Такого рода «развязывание» ресурсов часто сравнивается с виртуализацией управления, а сетевая организация с виртуальной.

Но в связи с развитием виртуальных структур, отличающихся от традиционных структур управления, закономерно встает вопрос об адекватности общепринятых критериев оценки эффективности организационных структур к оценке эффективности виртуальных организационных структур.

Автором предлагается дополнить существующие методики оценки эффективности организационных структур, в части оценки эффективности виртуальных структур управления, подходами, основанными на теории информации.

Получение, передача, обработка и хранение информации – непереносимое условие работы любой управляющей системы. Отсюда вытекает, что эффективность функционирования организационной структуры, непосредственно связана с нехваткой, недостоверностью, искажению (при передаче и обработке) информации.

В процессе управления всегда происходит обмен информацией между различными звеньями системы. Простейшие случаи – передача информации от управляющего устройства к исполнительному органу (передача команд). Более сложный случай – замкнутый контур управления, в котором информация о результатах выполнения команд передается управляющему устройству с помощью так называемой «обратной связи». Это особенно актуально, когда речь идет о виртуальном предприятии, где скорость передачи, актуальность и достоверность информации, проходящей по организационной структуре, играет решающую роль в эффективности принимаемых решений и функционировании всей организации в целом.

Очевидно, сведения, полученные о системе, будут тем ценнее и содержательнее, чем больше была неопределенность системы до получения этих сведений («априории»). На первый взгляд может показаться, что степень неопределенности определяется числом возможных состояний системы. Однако, степень неопределенности физической системы определяется не только числом ее возможных состояний, но и вероятностями этих состояний.

Очевидно, что в результате получения сведений неопределенность системы может быть уменьшена. Чем больше объем полученных сведений, чем они более содержательны, тем больше будет информация о системе, тем менее неопределенным будет ее состояние, т.е. уменьшатся риски системы.

Весь процесс передачи информации в организации неизбежно сопровождается ошибками (искажениями). Канал передачи, в котором возможны искажения, называется каналом с помехами (или шумами).

Совершенно очевидно, что наличие помех приводит к потере информации. Чтобы в условиях наличия помех получить на приемнике требуемый объем информации, необходимо принимать специальные меры. Одной из таких мер является введение так называемой «избыточности» в передаваемые сообщения; при этом источник информации выдает заведомо больше символов, чем это было бы нужно при отсутствии помех. Одна из форм введения избыточности – простое повторение сообщения.

Однако для безошибочной передачи сведений естественная избыточность языка может оказаться как чрезмерной, так и недостаточной: все зависит от того, как велика опасность искажений в канале связи.

С помощью методов теории информации можно для каждого уровня помех найти нужную степень избыточности источника информации. Для решения этих задач нужно уметь учитывать потерю информации в канале, связанную с наличием помех.

Все вышеописанные подходы имеют под собой математический аппарат, который может быть адаптирован для оценки эффективности функционирования организационных структур управления виртуальными предприятиями и применяться в будущем для выявления недостатков оргструктур, приводящих к потере, искажению информации и, следовательно, уменьшению эффективности деятельности фирмы в целом.

### **Анализ бизнес-процессов как условие успешной разработки стратегического плана развития предприятия**

*Липенко Евгения Владимировна*

*Омский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: lipeugenie@mail.ru*

Разработка долгосрочной стратегии развития предприятия включает в себя формирование общих принципов ориентации предприятия на перспективу, определение главного направления и программы развития, составление содержания и последовательности осуществления мероприятий, обеспечивающих достижение поставленных целей функционирования организации.

Для успешного формирования долгосрочного плана необходимо грамотное и достоверное прогнозирование деятельности организации, которое требует хорошего знания его деятельности. Чтобы детально изучить функционирование предприятия, нужно провести обследование и анализ всех процессов, происходящих на нем.

При всем многообразии существующих и активно используемых в современной практике управления методов анализа деятельности организаций особое место занимает анализ бизнес-процессов. Термин “бизнес-процесс” был введен в управленческий обиход достаточно давно. Под бизнес-процессом понимается совокупность различных видов деятельности, в рамках которой «на входе» используется один или более видов ресурсов, и в результате этой деятельности «на выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя. Принципиальная особенность анализа бизнес-процессов состоит в том, что он позволяет увидеть всю совокупность операций, приводящую (или не приводящую) к созданию добавочной стоимости.

В соответствии с миссией организации выбираются стратегии развития бизнеса в рамках конкретного предприятия. Стратегия – это долгосрочная задача, касающаяся поведения в среде, решение которой должно привести организацию к достижению поставленных целей. Для того чтобы иметь возможность оценить, насколько реально осуществление той или иной стратегии в рамках данной организации, можно проводить различного рода эксперименты над созданной моделью бизнес-процессов организации.

Моделирование бизнес-процессов позволяет проанализировать не только как работает предприятие в целом, как оно взаимодействует с внешними организациями, заказчиками и поставщиками, но и как организована деятельность на каждом отдельно взятом рабочем месте. Это средство, позволяющее предвидеть и минимизировать риски, возникающие на различных этапах деятельности предприятия, а также позволяющее дать оценку текущей деятельности предприятия по отношению к требованиям, предъявляемым к его функционированию, управлению, эффективности, конечным результатам деятельности и степени удовлетворенности клиента.

Анализ бизнес-процессов позволяет понять и точно оценить, какие из работ и в каком объеме требуют значительных сырьевых, финансовых, трудовых и иных ресурсов, что позволяет в долгосрочном плане привести реальные размеры различных показателей деятельности предприятия в перспективе. В ходе построения бизнес-процессов можно выделить потенциально возможные направления диверсификации производства и источники получения дополнительной прибыли, что, по существу, является стратегической целью деятельности любого коммерческого предприятия.

## **О возможности управления конкуренцией и сотрудничеством в первичных звеньях с целью повышения эффективности деятельности производственных команд**

*Логвинова Жанна Ивановна*

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, Беларусь*

*E-mail: Sanina@tut.by*

Целью данного исследования является поиск условий, обеспечивающих оптимальное сочетание отношений конкуренции и сотрудничества, для более полной реализации личности и коллектива в современном информационном обществе. В процессе исследования решались задачи:

- выявления условий развития конкуренции и сотрудничества в рабочих командах в разных организационных ситуациях;
- создания моделей мотивации индивидов для беспрепятственного обмена знаниями и методами обучения;
- изучения механизма влияния конкуренции и сотрудничества на показатели эффективной работы предприятия.

Рассмотрены различные модели организационного взаимодействия индивидов на предприятиях с наиболее распространенных организационными структурами и технологиями.[1]

Анализ существующих организационных форм позволил выделить ряд наиболее характерных ситуаций, в которых протекает деятельность производственных команд:

- задания выполняются в условиях индивидуальной оплаты труда при отсутствии или частичном наличии формальных связей, а неформальные – формируются в процессе спонтанного личного общения (достижение лучших результатов стимулируется механизмом усиления конкуренции);
- работы выполняются на поточных линиях с индивидуальной оплатой труда, когда формальные связи обуславливаются технологическим процессом, а неформальные – складываются спонтанно в процессе личного общения (достижение лучших результатов обеспечивается стимулированием конкуренции в сочетании с взаимопомощью);
- работы выполняются командами с оплатой труда за конечный результат, когда формальные связи определяются организацией и официальными нормами, а неформальные – в условиях совместной деятельности и мотивации достижения конечного результата (достижение лучших результатов обеспечивается стимулированием отношений взаимопомощи, обмен знаниями и развития личных и профессиональных качеств).

Исследования показали, что в зависимости от ситуации и конечных целей деятельности следует выбирать и формировать определенный вид отношений: конкуренцию, сотрудничество или их сочетание.

Созданию конкуренции способствует формирование частной заинтересованности в развитии личных профессиональных способностей и достижении индивидуальных результатов.

Сотрудничество обеспечивается путем применения следующих мер:

- устранения внутриорганизационных барьеров;
- формирования системы совместного использования знаний;
- выявления сферы взаимного сотрудничества;
- поощрения обмена практическими знаниями, секретами профессионального мастерства;
- расширения личных контактов работников внутри организации;
- лишения индивидуалистов дополнительных льгот и доступа к общим базам данных[2], [3].

Сочетание конкуренции и сотрудничества обеспечивается созданием условий для карьерного роста и набором методов и стимулов, способствующих формированию отношений сотрудничества. [4], [5]

Результаты исследований показывают, что адекватное использование изложенных методов и стимулов в управлении конкуренцией и сотрудничеством в производственных командах позволяет добиваться роста качества продукции, сокращения потерь рабочего времени, укрепления трудовой дисциплины, повышение производительности труда на основе профессионального роста работников и формирования отношений взаимопомощи. [6]

Объектами исследования являлись коллективы промышленных предприятий, научных организаций, фирм и компаний. В процессе исследований использовались: анкетирование, тестирование, наблюдение менеджера, контент-анализ и корреляционно-регрессионный анализ показателей деятельности предприятий.

### **Литература**

1. Первичный производственный коллектив: формирование, управление, эффективность / под ред. Палицина В.А., Давидюка Г.П. М., 1980. С. 6-33
2. Уэнди Букович, Руфь Уилльямс Управление знаниями. М.: Инфра-М, 2002 С. 16.
3. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами. М.: Инфра-М, 2002. С. 202
4. Борисевич Н.Р., Логвинова Ж.И., Палицын В.А. Общение как способ формирования отношений в коллективе и повышения эффективности производства. Известия БИА, Мн., 2003, №1/3. С.176–180.
5. Рай Л. Развитие навыков эффективного общения. СПб.: Питер, 2002. С. 229.
6. Борисевич Н.Р., Логвинова Ж.И. Влияние отношений в коллективе на рост производительности труда и качество работы. НИРС-2003, Мн., 2003, часть 5.

### **Влияние корпоративной культуры на деловую репутацию**

***Максимова Екатерина Викторовна***

*Саратовский государственный социально-экономический университет, Россия*

*E-mail: maximovaev@saratov.gov.ru*

Деловая репутация понятие неоднозначное, сложное и эфемерное. Репутация определяется на рынке, плохо отделима от предприятия, по причине сложносоставного характера, и одновременно оценивается силами самого предприятия и отражается как актив. Существует и рейтинг репутаций компаний, составляемый независимыми экспертами.

В рейтинге репутаций российских компаний, опубликованном журналом «Эксперт» в 2003 году, этика в отношениях с внешними партнерами главным образом обеспечивает репутацию (0,36), а наибольшую оценку по России получило высокое качество продукции и услуг, как фактор репутации. Вклад корпоративной культуры (этики в отношениях с внутренними партнерами) в репутации составляет 0,21, оценка ее уровня – наиболее низкая. Это свидетельствует с одной стороны об актуальности, а с другой, о незначительности развития социально-ответственного бизнеса. Исторически организационные культуры носили неявный характер, но в последнее время возобладала тенденция признания их влияния и роли. В России вообще не принято говорить о корпоративной культуре прямо. Жесткая конкуренция сокращает возможности использования традиционных конкурентных преимуществ, делает необходимыми строительство корпоративной культуры, менеджмента, обучение персонала и т.д. Современная реальность перечеркивает традиционное представление о наличии конкуренции только между равноправными участниками взаимодействия: во внутрифирменной среде конкурируют разные уровни иерархии. Организационная культура предприятия представляет совокупность убеждений, верований и знаний, сформированных и интегрируемых организацией, и передаваемых ее членам в качестве эталонного отношения к проблемам.



Ядром организационной культуры являются ценности, на основе которых вырабатываются нормы и способы поведения в организации. В основе ценностей могут лежать как интересы организации в целом, так и интересы отдельных ее членов – это ядро, определяющее всё. Власть является наиболее универсальной и значимой ценностью, так как позволяет приобретать любые другие ценности. Поэтому часто авторитет руководителя играет решающую роль в репутации компании. Если базовые ценности компании и сотрудника не совпадают, возникают конфликты с начальством и люди начинают стремиться к самореализации на стороне. В зависимости от характера влияния корпоративной культуры на общую результативность деятельности предприятия корпоративная культура может быть позитивной и негативной, как следствие деловая репутация для целей бухгалтерского учета может быть как положительной, так и отрицательной.

Проведенный анализ состояния корпоративной культуры некоторых российских предприятий позволяет сделать отдельные выводы:

- фрагментарность и раздробленность корпоративной культуры: отсутствие четкого представления о стратегии развития компании на всех уровнях иерархии, приоритет тактических задач;
- закрытость топ-менеджента для сотрудников и клиентов и неразвитость обратных связей
- противоречие интересов и личное противостояние руководителей и сотрудников бухгалтерских, маркетинговых и конструкторско-технических служб (к сожалению, часто имеет место приоритет первых в иерархии прав);
- отстранение миноритарных акционеров от участия в управлении предприятием;
- низкая инициативность большей части работников;
- сохраняющаяся актуальность использования методов материального стимулирования.

Эти выводы позволяют говорить скорее о негативном влиянии корпоративной культуры на деловую репутацию даже вполне успешных отечественных предприятий и недостаточно развитой этике в отношениях с внутренними партнерами. Усиление конкурентного воздействия в процессе интеграции России в глобальный рынок, требует реализации широкого спектра организационно-управленческих инноваций от формирования устойчивых интегрированных бизнес-групп до упорядочения отношений между собственниками, менеджерами и работниками.

Это делает актуальной проблему измерения деловой репутации. Общепринятым является мнение о влиянии организационной культуры на успешность функционирования предприятия. Д.Дэнисон, используя опросные листы, определил, что различные черты организационной культуры (вовлеченность, последовательность, приспособляемость и миссия) влияют на разные показатели эффективности: миссия и последовательность в большей мере влияют на финансовые показатели и т.д.

Деловая репутация представляет нематериальный актив. Практически в Положении по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» не попали ноу-хау, авторские и смежные права (кроме связанных с программами для ЭВМ и топологиями интегральных микросхем), так как в состав нематериальных активов «не включаются интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду». Каким образом в составе нематериальных активов учитывается созданная организацией деловая репутация в положение не определено. Деловая репутация в целях учета нематериальных активов определяется «в виде разницы между покупной ценой организации и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств», т.е. речь в положении идет только о приобретаемой репутации.

В процентном исчислении доля деловой репутации российских компаний в стоимости активов ничтожна (на 1 января 2002 года – 76 млн. рублей). Несмотря на то,

что сегодня стало модным говорить о стоимости своего бизнеса, показатель этот в российских условиях весьма условный. Действующие правила учета делают актуальной оценку репутации, так и всех нематериальных активов только при продаже бизнеса и слияниях. Поэтому доля нематериальных активов в общей сумме активов российских предприятий крайне низка (на 1 января 2002 года – 0,23%). Это связано и со стремлением снизить издержки на уплату налога на имущество предприятий, возможно в текущем году в связи с введением налога на имущество организаций стоимость нематериальных активов изменится. Товарные знаки сегодня все чаще становятся предметом франчайзинга. Мировая тенденция свидетельствует, что бренды вносят существенный стоимостной вклад в рыночную капитализацию известных компаний.

Деловая репутация позволяет решать проблему качества активов предприятия и привлекать финансирование. Расширяет потенциал деловой репутации корпоративная культура. Российская действительность свидетельствует о фрагментарности организационных культур и зависимости деловой репутации, главным образом, от качеств топ-менеджмента, которые невозможно отделить от их носителей, следовательно, отразить в учете. Поэтому существует проблема недооцененности активов предприятия в бухгалтерском учете и, как следствие, бизнеса на рынке.

### **Пути повышения конкурентоспособности банка на рынке банковских услуг** *Маличенко Ирина Петровна*

*Ростовский государственный университет, Россия*  
*E-mail: lux82@mail.ru, imalichenko@list.ru*

Обеспечение конкурентоспособности является главной задачей для любого коммерческого предприятия, так как это определяет эффективность его функционирования на рынке.

В настоящее время банки являются наиболее развитыми и универсальными участниками финансовых рынков, находящимися на острие конкуренции, но в то же время подверженным жесткому государственному регулированию. Поэтому коммерческим банкам приходится учитывать это противоречивое положение и обращать особое внимание на конкурентов, постигать законы конкурентной борьбы и искать новые способы повышения конкурентоспособности. Использование современных технологий борьбы с конкурентами актуально еще и потому, что программа реформы банковской системы предполагает, с одной стороны, ужесточение режима функционирования российских банков, введение торговли банковскими лицензиями на аукционах, доведение численности банков до 400 единиц, а с другой – снятие ограничений и создание благоприятных условий банкам-нерезидентам. Реализация такой программы приведет к дальнейшему обострению конкурентной борьбы и активизирует поиск наиболее эффективных подходов к решению стратегических и оперативных задач.

Практика подтверждает, что ключ к успеху на рынке банковских услуг, а следовательно, и к наращиванию прибыли, обеспечивается маркетинговым подходом к клиенту и персоналу банка. Маркетинговый подход предполагает тщательное изучение и расширение клиентской базы, увеличение объема предоставляемых услуг, последовательную разработку и внедрение новых банковских продуктов в соответствии с возрастающими потребностями клиентов, глубокое и систематическое изучение рынка потребителей банковской продукции, более активное, разностороннее и качественное обслуживание каждого клиента за счет целенаправленного изучения его индивидуальных запросов и потенциала, формирование новой организационной культуры банка на основе маркетинга банковских служащих. Тем самым маркетинговый подход оказывается более приспособленным к успешной деятельности на рынке, чем другие, менее гибкие и, соответственно, более уязвимые подходы, ориентированные не на потребности клиентов, а на решение более узких внутрибанковских проблем.

Использование концепции маркетинга в системе управления российским банком в первую очередь предполагает построение эффективной коммуникационной системы с корпоративными клиентами особенно в региональных филиалах крупных банков. Эффективными инструментами для построения такой системы являются механизмы планирования и обслуживания клиентов. Механизм планирования включает экспресс-анализ состояния и потребностей корпоративного клиента, определение цели и стратегии по его обслуживанию, формирование портфеля банковских услуг, формирование бюджета доходности обслуживания клиента и оценку его исполнения. При отклонении фактических показателей от планируемых проводится корректировка планов.

Механизм реализации предполагает определение последовательности, периодичности, стоимости, средства, способа и порядка стимулирования процесса предоставления каждой банковской услуги каждому корпоративному клиенту. К данному механизму относятся средства контроля процесса обслуживания и средства оценки степени удовлетворенности предоставленным обслуживанием, применяемые в процессе анализа результатов обратной связи клиентов с банком. Сбои, происходящие в этих механизмах, приводят к отклонениям от намеченных целей, стратегий и политики банка. Необходимо учесть, что использование современных информационных технологий и функционального моделирования бизнес-процессов обслуживания корпоративных клиентов в российском банке позволит избавиться от лишних звеньев в системах планирования и реализации их обслуживания.

Концепция маркетингового подхода может быть эффективно реализована и в розничном бизнесе банка. Она предполагает индивидуальный подход к отдельному индивиду через развитие ритейла на рынке банковских услуг: вклады населения, потребительское кредитование, ипотека и т.д. Работа банка с населением, с широким кругом предпринимателей, которые представляют различные сектора экономики через ритейловую сеть позволит обеспечить себя гарантиями от нестабильности, связанной с крупными единоличными клиентами или с другими элементами риска.

Итак, основным средством борьбы для банка с конкуренцией на рынке банковских услуг является индивидуальный подход к каждому сегменту потребителей банковских услуг, внедрение маркетинговой концепции в структуру управления банком. Однако для этого предстоит выстроить механизмы, учитывающие региональную неоднородность, трудности реализации рекомендаций западных специалистов на практике, отсутствие организационных стандартов при формировании маркетинговых служб и мотивации на активное использование маркетинга, требующего высоких затрат.

#### **Литература**

1. Микели М. По банкам//Экономика и бизнес.2003.№2
2. Бакстер Н., Беррел Т., Вэйнс Г. Банковское дело: стратегическое руководство. М., 1998.
3. Перехожев В.А. Оценка конкурентоспособности коммерческих банков на рынке РКО // Финансы и кредит.2001.№10.
4. Ячеистов К. Банки пошли в народ//Коммерсант.2003.№53
5. Александрова Н.Г., Александрова Н.А. Банки и банковская деятельность для клиентов. СПб: ПИТЕР, 2002.

#### **Организационно-управленческие инновации как фактор адаптации к внешней среде бизнеса**

*Мартьянова Анастасия Владимировна*

*Ростовский университет путей сообщения, Россия*

*E-mail: stasy\_m@mail.ru*

В результате экономического развития стран на смену управлению функционированием приходит управление развитием. Источником же развития, как известно, являются противоречия, которые рано или поздно приводят к системному кризису, трансформации системы в новое качество. Но система всегда стремится к стабильности, поэтому необходим определенный раздражающий фактор. Таким

фактором служат инновации. Важно, чтобы изменения, обусловленные инновациями, воспринимались не как разрушение, а как новый шанс на успех.

Инновации подразумевают как качественный скачок в наших представлениях, так и новый оборот в использовании уже известной идеи. Инновационная деятельность это род творчества, который приводит к появлению совершенно новой, революционной технологии.

Любая инновация — это создание новых инструментов и технологий с целью получения прибыли и снижения уровня рисков. Сферой реализации управленческих инноваций является менеджмент хозяйствующего субъекта. Инновация - это реальный прорыв в образе мышления и как следствие в формировании корпоративной стратегии. Перестановки и комбинации различных стратегий и идей сами по себе не являются инновационным прорывом.

Организационно-управленческие инновации — это то новое знание, которое воплощено в новых управленческих технологиях, административных процессах и организационных структурах. Данное понимание инноваций неразрывно связано с осознанием важности управления деятельностью предприятия. Рассмотрение инноваций в данном аспекте предполагает инициирование и внедрение управленческих инноваций персоналом самого предприятия. В то же время современные реалии обуславливают активное участие в этих процессах внешних участников — консалтинговых фирм.

До 90-х годов прошлого века отечественные предприятия существовали в условиях централизованного финансирования и управления.

Большинство управленческих технологий, вошедших в практику российских предприятий на протяжении последних десяти лет можно рассматривать как управленческие инновации.

Анализ промышленных предприятий, успешно ведущих инновационную деятельность, показывает, что основным побудительным мотивом для разработки инноваций является желание и стремление руководства вести стратегическую деятельность вообще и осуществлять инновационную в частности. Другими словами, на предприятии должен быть лидер-новатор, который готов выделить ресурсы на разработку новой продукции и постоянно интересовываться в инновациях весь персонал.

*Эффективность инновации зависит как от состоятельности, жизненности идеи, положенной в ее основу, так и от организации ее реализации. Одна и та же идея может быть реализована с разным уровнем эффективности.*

Для осуществления инновационной деятельности необходимо наличие инновационного потенциала предприятия, который характеризуется как совокупность различных ресурсов.

Факторы, влияющие на необходимость внедрения инноваций можно разделить на внешние и внутренние.

Совокупность решений, на базе которых компания выявляет и определяет свои намерения и цели, разрабатывает основную политику и планы для достижения этих целей, устанавливает сферу хозяйственной деятельности, вид экономических и неэкономических компенсаций, которые она намерена предоставить своим акционерам, служащим, клиентам и общественным организациям формируют корпоративную стратегию компании.

Компании должны стимулировать инновационный климат, готовность к изменениям, предоставлять время для творческой работы.

При создании корпоративной стратегии необходимо использовать комплексный подход, охватывающий всю организационную динамику. Всесторонний анализ системы, которая порождает проблемы, играет ключевую роль в решении наиболее серьезных управленческих задач. Необходима разработка многовариантных моделей, которые учитывали бы динамическое взаимодействие всех переменных.

Одна из проблем корпоративных стратегических разработок в том, что в них участвует небольшая группа людей, которым свойственно так называемое групповое мышление. Стратегия является результатом группового мышления и групповых решений. Группа может подавлять мнение индивида, особенно в отношении решений и общепринятых норм поведения и труда, что представляет собой одно из ограничений в стратегических разработках, которое прямо или косвенно сказывается на стратегическом успехе компании.

Для адекватной работы компании в условиях изменяющейся внешней среды стратегия должна пересматриваться и адаптироваться к новым условиям. В ходе внедрения стратегия должна подвергаться переоценке с целью выяснения необходимости ее адаптации в связи с изменениями в конкурентной среде.

Компании должны располагать эффективной сетью коммуникаций. Важность эффективной коммуникации обычно признается, но часто эта проблема игнорируется. Коммуникация необходима для уяснения целей, повышения взаимопонимания, вовлечения персонала и т.п.

Управление процессом создания нововведений справедливо рассматривается как один из наиболее сложных вопросов в теории и практике менеджмента.

Современная теория и практика управления предлагают мощные и взаимодополняющие рычаги, которые могут способствовать выводу корпораций на траекторию инновационного роста. Вместе с тем для их успешного применения необходима адекватная поставленным целям корпоративная стратегия.

### **The Balanced Scorecard как новые возможности для эффективного управления** *Марченко Максим Михайлович*

*Киевский национальный экономический университет, Украина*

Все большее распространение и применение получают стратегические системы управленческого учета, одной из которых является концепция Balanced Scorecard. Основное назначение систем подобного рода заключается в обеспечении функций сбора, систематизации и анализа информации необходимой для принятия стратегических управленческих решений. Balanced Scorecard нельзя назвать просто учетной системой, она является составной частью системы управления организации и может являться ее основным ядром.

На сегодняшний день концепции развивающиеся в рамках управленческого учета выходят далеко за рамки традиционных представлений. Сегодня менеджеры применяют более прогрессивные инструменты, не ограничиваясь использованием только традиционных моделей. В процессе принятия решений руководители и собственники испытывают все большую потребность в информации не только финансового характера. В условиях быстро развивающихся рынков и острейшей конкуренции нефинансовая информация, базирующаяся на оценке нематериальных активов предприятия приобретает все большее значение. Наряду с получением прибыли и повышением капитализации сегодня первостепенное значение получают цели завоевания рынка и приобретения конкурентных преимуществ. Лояльность клиентов, способность предприятия обеспечить их удержание, прогрессивность технологии и отлаженность бизнес - процессов, мощный и высококвалифицированный кадровый состав - факторы которые имеют огромное значение и оказывают влияние на стоимость компании в будущем. Balanced Scorecard дает возможность оценить эти факторы и открывает новые возможности для управления корпоративной стратегией.

Для того чтобы эффективно управлять своей стратегией, компаниям нужна система управления позволяющая осуществлять мониторинг предпринимаемых стратегических инициатив. До недавнего времени такой системы не существовало вообще, пока Balanced Scorecard не открыла новые перспективы и не изменила воззрения многих управленцев.

Balanced Scorecard переводит миссию и общую стратегию компании в систему четко поставленных целей и задач, а также показателей определяющих степень достижения данных установок в рамках четырех основных проекций: финансов, маркетинга, внутренних бизнес-процессов, обучения и роста. С помощью данных проекций менеджеры могут ответить на следующие основные вопросы:

- Какой компания представляется своим акционерам и потенциальным инвесторам? (проекция финансов)
- Какой компания представляется своим покупателям? (проекция маркетинга)
- Какие бизнес-процессы компания должна улучшить, от каких отказаться, на каких сосредоточиться? (проекция внутренних бизнес-процессов)
- Может ли компания продолжать свое развитие, повышать эффективность и увеличивать свою стоимость? (проекция обучения и роста)

На основе индивидуально разработанных показателей эффективности, последующего сопоставления плановых и фактических данных руководители получают информацию, позволяющую им сделать оценку эффективности реализации стратегий в четырех основных областях рассматриваемых Balanced Scorecard. Таким образом, Сбалансированная система показателей эффективности является своеобразным средством мониторинга и эффективным инструментом как текущего, так и долгосрочного управления стратегией предприятия.

BSC дает высшему руководству компании совершенно новый инструмент управления, переводящий видение компании и ее стратегии в набор взаимосвязанных сбалансированных показателей, оценивающих критические факторы не только текущего, но и будущего развития организации.

Используя BSC менеджеры управляют такими процессами как перевод видения в стратегии, доведение стратегий до всех уровней системы управления, бизнес-планирование и распределение ресурсов, обратная связь, обучение и текущий мониторинг исполнения стратегии.

Кроме того, они получают ответы на основные вопросы: за счет чего компания создает свою стоимость, какие процессы являются ключевыми в ее деятельности, каков уровень квалификации персонала и применяемых технологий, каково их соответствие выбранной стратегии, какие инвестиции нужно осуществить в развитие компании с целью достижения долгосрочных целей организации.

В результате использования Balanced Scorecard деятельность компании становится более прозрачной и управляемой.

Существует еще одна весомая причина, побуждающая компании к внедрению BSC, это растущий интерес со стороны внешних кредиторов и инвесторов к информации дающей представление и позволяющей сделать оценку будущего потенциала компании. Оценка эффективности, основанная на нефинансовых показателях, таких как удовлетворенность клиентов или скорость, с которой новые продукты выводятся на рынок, будут иметь чрезвычайную полезность для инвесторов и инвестиционных аналитиков. Компании должны отражать данную информацию для обеспечения полного представления о характере операций предприятия.

## **SAP SEM CPM как монитор функционирования корпорации**

*Матюхин Сергей Сергеевич*

*Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Россия*

*E-mail: matsss@hotmail.ru*

Когда речь заходит об автоматизации стратегического планирования на предприятии, очень важно правильно подобрать программный продукт, который бы отвечал всем требованиям топ-менеджмента организации и одновременно мог быть интегрирован с ERP-системой, установленной на предприятии, то есть должно

обеспечиваться максимальное сближение двух систем. Таким образом, если на предприятии в качестве ERP-системы установлен продукт SAP R/3, то для целей стратегического управления предприятием лучше всего подойдет другой продукт этой компании – SAP SEM (Strategic Enterprise Management).

Модуль SAP SEM представлен пятью подмодулями:

- BPS – Business Planning & Simulation (Бизнес-планирование и моделирование);
- CPM – Corporate Performance Monitor (Монитор функционирования корпорации)
- BCS – Business Consolidation (Бизнес-консолидация);
- BIC – Business Information Collection (Сбор бизнес-информации);
- SRM – Stakeholder Relationship Management (Управление отношениями со стейкхолдерами).

Особый интерес при стратегическом управлении предприятием в данном продукте представляют два подмодуля: BPS и CPM. Первый отвечает за моделирование стратегических бизнес-планов предприятия, а во втором можно воспроизводить систему сбалансированных показателей, так называемые Balanced Scorecard, а также отслеживать результаты деятельности предприятия оперативно в решении Management Cockpit.

В данном докладе подробно рассматривается подмодуль SEM CPM. Немаловажную роль в стратегическом управлении предприятием играет формулирование миссии компании, построение дерева целей и разработка на основе миссии и целей системы сбалансированных показателей. SEM CPM позволяет моделировать Balanced Scorecard в соответствии с методологией Р. Каплана и Д. Нортон. А также в данном подмодуле предусмотрена возможность построения пультов управления (кокпитов). Если в SEM BPS разрабатывается модель, которой будет придерживаться компания в долгосрочном стратегическом плане, то SEM CPM позволяет оперативно отслеживать соответствие обозначенной модели.

Balanced Scorecard представляет собой систему управления моделированием, развертыванием и оценкой выполнения стратегий посредством ссылок на соответствующие основные показатели эффективности (Key Performance Indicators). Как правило, в Balanced Scorecard строят четыре перспективы: финансовая, клиентская, внутренние бизнес-процессы, обучение и рост.

В такой системе к каждой из перспектив присваиваются соответствующие цели и ответственные за выполнение этих целей. А к каждой из целей оцифровывают ключевые показатели результативности, так называемые KPI.

При этом можно отслеживать соответствие показателей установленным плановым значениям.

Другое решение в подмодуле SEM CPM Management Cockpit представляет собой высококачественный графический инструмент для обработки всех данных, на основе которых топ-менеджмент компании принимает бизнес-решения. При этом, данные, отображаемые в пульте управления, могут быть как внутренними, так и внешними.

В пульте управления визуализация представлена четырьмя стенами:

- черная стена – финансовые показатели;
- красная стена – рынок, клиенты, конкуренты;
- синяя стена – внутренние процессы;
- белая стена – стратегические проекты.

Намеченные элементы стратегии каждой стены представляются с соответствующими показателями, необходимыми для достижения соответствующих целей. Показатели могут объединять различные данные по бухгалтерскому учету, логистике или управлению персоналом.

Предварительно заданные информационные графические изображения и хорошо продуманная структура для упорядочивания наглядных единиц информации позволяют легко преобразовывать данные в удобную для представления информацию.

На данный момент в России свыше 250 компаний, использующих у себя в качестве ERP-системы SAP R/3. Модуль SAP SEM используют же в единичных случаях! В данный момент проходит работа по внедрению SAP SEM CPM в ОАО «Белгородэнерго».

### **Основные принципы управления риском**

*Маштанова Ольга Валерьевна*

*Российская академия государственной службы при Президенте РФ, Москва, Россия*

*E-mail: mashtanovaolga@mail.ru*

В условиях объективного существования риска и связанных с ним финансовых потерь в определенном механизме, который позволил бы наилучшим из возможных способов с точки зрения поставленных предпринимателем (фирмой) целей учитывать риск при принятии, и реализации хозяйственных решений. Таким механизмом является управление риском (риск — менеджмент).

Управление риском можно охарактеризовать как совокупность методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рискованных событий и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий наступления таких событий.

Управление рисками представляет собой специфическую сферу экономической деятельности, требующую глубоких знаний в области анализа хозяйственной деятельности, методов оптимизации хозяйственных решений, страхового дела, психологии и многого другого. Основная задача предпринимателя в этой сфере - найти вариант действий, обеспечивающий оптимальное для данного проекта сочетание риска и дохода, исходя из того, что чем прибыльнее проект, тем выше степень риска при его реализации,

Главными задачами специалистов по риску являются: обнаружение областей повышенного риска; оценка степени риска; анализ приемлемости данного уровня риска для организации (предпринимателя); разработка в случае необходимости мер по предупреждению или снижению риска; в случае, когда рискованное событие произошло, принятие мер к максимально возможному возмещению причиненного ущерба.

Конкретные методы и приемы, которые используются при принятии и реализации решений в условиях риска, в значительной степени зависят от специфики предпринимательской деятельности, принятой стратегии достижения поставленных целей и конкретной ситуации.

Вместе с тем, теория и практика управления риском выработала ряд основополагающих принципов, которыми следует руководствоваться субъекту управления.

Среди основных принципов управления риском можно выделить следующие:

- нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;
- необходимо думать о последствиях риска;
- нельзя рисковать многим ради малого.

При раскрытии содержания рассмотренных принципов в определенной мере затрагиваются и приемы управления риском:

- избежание риска;
- снижение степени риска;
- принятие риска.

Теория и практика управления риском выработали ряд правил, на основании которых осуществляется выбор того или иного приема управления риском и варианта решений. Основными из этих правил являются следующие:

- максимум выигрыша;
- оптимальное сочетание выигрыша и величины риска;
- оптимальная вероятность результата.

Правило максимума выигрыша состоит в том, что из возможных вариантов содержащих риск решений выбирается тот, который обеспечивает максимальный результат (доход, прибыль и т.п.) при минимальном и приемлемом для предпринимателя



риске. На практике более прибыльные варианты, как правило, и более рискованные. В этом случае используется правило оптимального сочетания выигрыша и величины риска, сущность которого состоит в том, что из всех вариантов, обеспечивающих приемлемый для предпринимателя риск, выбирается тот, у которого соотношение дохода и потерь (убытка) является наибольшим.

Конечная цель управления риском соответствует целевой функции предпринимательства. Она заключается в получении наибольшей прибыли при оптимальном, приемлемом для предпринимателя соотношении прибыли и риска.

Таким образом, можно сделать вывод, что управление, как целенаправленное воздействие управляющей системы на управляемую, обычно проявляется в виде множества взаимосвязанных между собой процессов подготовки, принятия и организации выполнения управленческих решений, составляющих технологию процесса управления.

### Литература

1. Курносое Ю.В. Аналитика: методология, технология и организация информационно-аналитической работы / Ю.В. Курносое, П.Ю.Конотолов. М: Русаки, 2004.
2. Мацкуляк И.Д., Экономика: научные очерки. М: Изд. РАГС, 2003.
3. Ярлыкапов А.Б. АПК: точки роста. М.: Дружба народов, 2002.

### Некоторые последствия от введения таможенных пошлин на импорт сельскохозяйственных товаров

*Микаилов Эмиль Гамлетович*

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

*E-mail: emikailov@yandex.ru*

Для защиты отечественных отраслей экономики от иностранных производителей государства применяют таможенные пошлины. Взимание пошлин с ввозимых товаров, повышая цены в стране-импортере, влечет за собой одновременный рост отечественного предложения и сокращение спроса на внутреннем рынке на эти товары, а значит и снижение объемов импорта. В случае если страна является крупным импортером, то применение ею таможенных пошлин может привести к снижению мировых цен. Таким образом, негативные последствия введения таможенных пошлин для страны выразятся в более высоких внутренних ценах, а для остального мира – в сокращении объемов экспорта и установлении более низких мировых цен.

В табл. 1 представлены последствия введения таможенных пошлин для различных отраслей сельского хозяйства в трех странах: стране-экспортере, стране-импортере и стране, взимающей пошлины.

*Таблица 1  
Последствия введения таможенных пошлин на рынке пшеницы*

	Страна, взимающая пошлины (более высокая внутренняя цена пшеницы)	Страна-экспортер (более низкая мировая цена пшеницы)	Страна-импортер (более низкая мировая цена пшеницы)
Производители пшеницы	+	-	-
Обрабатывающая промышленность (мука, хлеб)	-	+	+
Потребители (мука, хлеб)	-	+	+
Доходы государства от взимания пошлин	+	0	0

Для простоты анализа воспользуемся товарами одной производственной цепи, в которой в качестве сырья выступает пшеница, товаром промежуточного потребления является мука, а товаром конечного потребления – хлеб.

Согласно данным табл. 1 страна, применяющая таможенные пошлины столкнется с проблемой сокращения экономического благосостояния. Это произойдет по двум причинам. Во-первых, более высокая внутренняя цена (мировая цена плюс таможенная пошлина) отвлекает ресурсы на производство пшеницы вместо того, чтобы быть использованными в других отраслях сельского хозяйства, где эти ресурсы создавали более высокую добавленную стоимость до повышения внутренних цен из-за введения пошлин. Во-вторых, повышение цен влияет на потребительский выбор и сокращает реальные доходы населения. Так, одни потребители откажутся от покупки товара по повышенной цене, другие будут потреблять более дешевые заменители товара, а третьи, купив товар по высокой цене, ограничат потребление других товаров.

Как уже ранее отмечалось, взимание пошлин может привести к снижению мировых цен. Данное обстоятельство, несомненно, ухудшит положение производителей и экспортеров других стран. Поэтому, в то время как введение отдельной страной импортных пошлин рассматривается ею как средство защиты внутренних производителей, для производителей других стран – это дополнительные финансовые потери, связанные со снижением цен на мировом рынке.

Из вышеизложенного следует, что взимание пошлин обуславливает перераспределение благосостояния между странами, участвующими в международной торговле. Причем выигрыш одних стран всегда ниже проигрыша других, что связано с так называемыми "издержками таможенно-тарифной защиты", которая представляет собой сумму производственного<sup>20</sup> и потребительского<sup>21</sup> эффектов.

Важно отметить, что более высокая внутренняя цена товара отрицательно отразится не только на реальных доходах потребителей, но и на уровне конкурентоспособности отечественных производителей, использующих облагаемый пошлиной импортный товар в качестве сырья. Таможенная пошлина, естественно, повысит цену пшеницы для внутренних производителей муки. А снижение мировой цены на пшеницу создаст более благоприятные условия по ее переработке для иностранных предприятий. Таким образом, рост цены пшеницы повысит издержки отечественных производителей муки и тем самым снизит их конкурентные преимущества как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Ранее было отмечено, что взимание пошлин приводит к перераспределению ресурсов страны в пользу производства тех товаров, которые являются предметом защиты таможенного тарифа. Кроме того, установление пошлин одной страной может изменить решения, принимаемые потребителями и производителями других стран. Например, низкие мировые цены на пшеницу могут привести к тому, что фермеры других стран начнут выращивать в большем объеме более дорогие сельскохозяйственные культуры, скажем ячмень или овес, что в свою очередь увеличит их предложение и в конце концов приведет к снижению мировых цен и на эти культуры. Поэтому, оказывая влияние на цены, таможенные пошлины могут изменить структуру производства, сформированную в условиях свободной торговли между странами, что приведет к снижению эффективности распределения и использования ресурсов как отдельно взятой страны, так и мира в целом.

---

<sup>20</sup> Производственный эффект заключается в снижении эффективности распределения ресурсов, поскольку расширяется производство у недостаточно конкурентоспособных отечественных фирм с более высоким уровнем издержек.

<sup>21</sup> Потребительский эффект связан с тем, что потребители вынужденно сокращают потребление продукции, так как она становится дороже.

Подводя итоги, следует отметить, что таможенный тариф, изначально установленный с целью защиты отечественного сельскохозяйственного производства от иностранных конкурентов, может стать причиной побочных экономических эффектов.

Взимание пошлин приводит к перераспределению доходов от потребителей к производителям, снижает общее благосостояние страны из-за нарушения структуры производства и потребления. Снижение мировых цен на сельскохозяйственные товары в следствие применения пошлин является причиной снижения цен на землю и другие ресурсы, используемые в сельском хозяйстве. Применение таможенного тарифа одной страной наносит вред сельскохозяйственным производителям других стран и улучшает положение иностранных потребителей за счет снизившихся мировых цен. Дополнительным побочным эффектом применения пошлин является их влияние на платежный баланс, связанное с повышением или снижением объемов экспорта и импорта.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующий вывод. Последствия введения таможенных пошлин неоднозначны в силу того, что экономическая система сложна, а ее отдельные элементы настолько взаимосвязаны и взаимозависимы, что даже незначительное изменение одного из них не может не отразиться на остальных, а значит и на системе в целом. Поэтому решение о введении таможенных пошлин должно быть максимально взвешенным, а последствия их применения проанализированы с учетом всех побочных эффектов.

#### **Методические подходы к управлению маркетинговым риском торгового предприятия** *Михайловская-Ясюченко Леся Валентиновна*

*Европейский университет финансов, информационных систем и бизнеса, Киев, Украина*  
*E-mail: Alesenka2003@ukr.net*

Объектом настоящего исследования был выбран маркетинговый риск, так как маркетинговая деятельность сопровождает и производственные и торговые предприятия. Также нужно указать, что маркетинговый риск очень мало исследован в экономической литературе и потому требует детального изучения.

Маркетинговый риск — это такой вид рисков, которые связанные с вероятностью возникновения потерь во время сбыта продукции (услуг), а также в процессе взаимодействия с контрагентами и партнерами с целью организации продаж. Маркетинговый риск торгового предприятия объединяет такие подвиды рисков в зависимости от стадии маркетинговой деятельности торгового предприятия:

1) риски взаимодействия с контрагентами и партнерами в процессе организации продаж продукции (услуг): риск неэффективной рекламы; риск переоценки маркетинговых принципов сбыта и недоиспользования или неэффективного применения трансфертных моделей реализации продукта; риск вхождения в договорные отношения с недееспособными или неплатежеспособными партнерами; ассортиментный риск, связанный с возможными изменениями в ассортиментной структуре потребительского спроса на товар, вследствие чего закупленный ассортимент товаров останется нереализованным; риск задержки партнерами текущих договорных обязательств; риск блокирования договорных отношений с партнерами.

2) непосредственно сбытовые риски: риски ошибочного выбора целевого сегмента рынка; риск ошибочного ценообразования; риск неправильной организации и получения неадекватных результатов маркетинговых исследований; риски ошибочного выбора стратегии продаж продукта; риск неудачной организации сети сбыта и системы продвижения товара к потребителю; риск персонала (кадровый риск);

3) риски непредвиденной конкуренции: зарождение новых фирм-конкурентов; экспансии на местный рынок со стороны заграничных экспортеров.

Нами была разработана схема стратегии управления маркетинговым риском.

Прежде чем приступить к оценке и управлению риском необходимо провести анализ готовности предприятия к осуществлению рискованной деятельности. Нами была

разработана система показателей, которая позволяет определить финансовую устойчивость предприятия и наличие необходимых резервов для осуществления рискованной деятельности. На следующем этапе проводится анализ уровня маркетингового риска. Оценка уровня риска может быть количественной и качественной. При количественной оценке определяется абсолютный или относительный размер финансовых потерь, которые угрожают предприятию в случае рискованных событий, и количественно оценивается вероятность их возникновения. При качественной оценке дается лишь определение меры вероятности возникновения рискованного события и размер потерь от него. Методы оценки уровня маркетингового риска следующие: статистический метод; экспертный метод; метод анализа целесообразности затрат; расчетно-аналитический метод. Для эффективного использования экспертного метода оценки уровня маркетингового риска нами была разработана уникальная система фактор-карт анализа данного риска (с адаптацией в программе MS Excel), которая может быть использована любым торговым предприятием.

После того как масштабы и уровень риска оценены, нужно рассмотреть возможные мероприятия и действия, направленные на уменьшение отрицательных последствий риска и обеспечение его принятого уровня. А именно: оценку приемлемости полученного уровня риска; оценку возможности снижения риска или его увеличения; выбор методов снижения риска; формирование вариантов снижения риска.

Данный комплекс мероприятий по управлению маркетинговым риском позволит предприятию избежать наступления рискованных событий или максимально уменьшить их негативное влияние. Вышеизложенная методика апробирована на конкретном торговом предприятии (ТД «Фестивальный») с достаточно высоким позитивным эффектом.

### **Конкурентоспособность торговой марки**

*Мишкина Олеся Григорьевна*

*Ульяновский государственный университет, Россия*

*E-mail: hakikos@mail.ru*

О выживаемости, удачном позиционировании и прибыльности того или иного бренда можно говорить на разных стадиях его жизни на рынке. Результирующим показателем конкурентоспособности торговой марки, очевидно, являются объемы продаж, занимаемая доля на определенном рынке и завоевание целых рыночных сегментов. Но как выявить потенциальную конкурентоспособность создаваемого бренда при его выходе на рынок?

Нам видятся две основные укрупненные составляющие разработки успешной торговой марки. Во-первых, необходимо установить соответствие восприятия атрибутов акцентируемым для целевых сегментов преимуществам (ценностям). Важно основываться на уникальной посылке (новаторство, следование традициям и др.), на базе которой будет формироваться образ будущего бренда. Мы видим два пути развития событий:

- тестирование на соответствие выделяемым ценностям предлагаемых потребителю названия и атрибутов бренда путём проведения маркетинговых исследований. В данном случае первично создание атрибутов бренда и вторично их тестирование;
- проведение маркетинговых исследований, на основе результатов которых разрабатывается концепция бренда и брендбук. Этот вариант исключает возможные ошибки первого варианта, однако технически его сложнее осуществить.

Во-вторых, залогом успеха бренда является его активное продвижение. Узнаваемость и успешность бренда напрямую зависят от размера бюджета, формируемого для достижения целей коммуникационной поддержки торговой марки. Бюджетирование и разработка комплекса мероприятий по продвижению торговой марки на этапе её вхождения на рынок занимают более существенные позиции, чем на всех

последующих этапах. На формирование оптимальной структуры коммуникаций в процессе продвижения торговой марки будут влиять не только специфика отрасли и размер бюджета, но и характеристики того целевого сегмента, на удовлетворение потребностей которого рассчитан создаваемый брэнд.

По мере закрепления на рынке оценить конкурентоспособность торговой марки можно не только и не столько по финансовым показателям. Для оценки потенциала развития и перспективности существующего брэнда на наш взгляд целесообразно исследовать его с точки зрения трёх параметров: (1) лояльности потребителей к брэнду, (2) узнаваемости его атрибутов, (3) ассоциативного ряда “продукция-брэнд” (в данном случае рассматриваются перспективы диверсификации компании и создание зонтичного брэнда).

Концепция конкурентоспособности брэнда была применена нами при разработке торговой марки для уже существующего предприятия, действующего на региональном рынке пищевых продуктов. В настоящее время брэнд находится на стадии вхождения на рынок и на момент написания тезисов фотография рыночной ситуации для новой марки благоприятная.

**Корпоративное управление в современной российской корпорации:  
стратегическое и тактическое планирование  
Ольшевский Константин Владимирович**

*Ростовский государственный университет, Россия  
E-mail: arkoc-stroy@yandex.ru*

В узком смысле корпоративное управление – это система процессов и структур, служащих для управления и контроля за деятельностью компании. В широком – это система взаимодействия, отражающая баланс интересов органов управления компании, ее работников, акционеров, заинтересованных лиц и направленная на получение прибыли от всех видов деятельности в соответствии с действующим законодательством и с учетом действующих стандартов.

В последние годы повышение эффективности корпоративного управления в России связывается с повышением качества работы совета директоров, подчеркивается необходимость совершенствования процедуры отбора кандидатов, выработки процедуры ограничения раскрытия информации о деятельности совета директоров и др. Решение части данных вопросов детерминировано законодателем, а другая часть может решаться в рамках корпораций (в отечественном законодательстве ряд указанных проблем вообще не затрагивается и не прописан в законах, нормативных актах и положениях, регулирующих деятельность акционерных обществ, что обуславливает острую необходимость совершенствования правовой базы).

Формально в России институционально закреплен механизм разделения функций стратегического и тактического управления обществом в институтах генерального директора и совета директоров [1]. Однако на практике лишь в крупнейших российских корпорациях члены совета директоров действительно занимаются стратегическим планированием, получая за это вознаграждение в виде зарплаты. В этой связи внедрение рекомендаций Кодекса корпоративного поведения о четком определении функций членов совета директоров представляет собой реальный способ повышения эффективности работы данного института. Создание отдельных комитетов по стратегическому планированию, аудиту, урегулированию корпоративных конфликтов, кадрам и вознаграждения и, тем более по этике не всегда целесообразно. Но детальное регламентирование в контрактах с членами советов директоров их функций, ответственности будет способствовать повышению эффективности их работы.

Должность «член совета директоров» в большинстве корпораций не оплачивается, осуществляется на безвозмездной основе, исключения составляют такие акционерные общества, как «Интеррос», «Газпром», «Лукойл», «Вимм-Билль-Данн», «Россия»,

«Балтика», «ЕЭС» и др. Члены совета директоров, как правило, занимают еще определенную должность в корпорации. Уточняя, можно сказать, что должность члена совета директоров акционерного общества для этих работников в большинстве корпораций носит второстепенный, а хуже – факультативный характер. Поэтому реальная возможность и материальная заинтересованность заниматься стратегией развития акционерного общества у них отсутствует. Таким образом, этот институт существует формально, как правило, лишь одобряет решения генерального директора в случае отсутствия корпоративных конфликтов.

В силу этого происходит объединение в одном лице функций стратегического и тактического планирования, контроля за выполнением планов, что в свою очередь создает искусственное сужение границ и темпов роста фирмы. На единоличный исполнительный орган в таком случае ложится нагрузка выполнения функций двух органов управления корпорацией, что снижает эффективность их исполнения. Особо следует подчеркнуть тот факт, что зачастую генеральный директор входит в состав совета директоров, что еще более усложняет достижение эффективного корпоративного управления. Таким образом, управление в компаниях предполагает зависимость развития фирмы от решений одного человека – руководителя-предпринимателя.

Внедрение рекомендации Кодекса корпоративного поведения в части привлечения в состав совета директоров «достаточного количества независимых директоров» [2, С. 84] могут позволить себе единицы российских акционерных обществ. Это связано в первую очередь с высокой стоимостью услуг независимых директоров, оплатить которые большинство предприятий не имеет возможности. В силу этих обстоятельств в управлении современными предприятиями преобладает оперативное и краткосрочное планирование, в ущерб стратегическому.

#### **Литература**

1. Федеральный закон «Об акционерных обществах». Гл. VIII.
2. Кодекс корпоративного поведения. Корпоративное поведение в России / Под ред. И.В. Костикова. М.: Экономика, 2003.

#### **Необходимость выявления потребительских предпочтений при формировании ассортиментной политики предприятия**

*Печеная Инна Анатольевна*

*Красноярский государственный аграрный университет, Россия*

*E-mail: Inpechan@yandex.ru*

Красноярский край — самый привлекательный сегмент сибирского рынка, занимающий по потреблению мясных и колбасных продуктов одно из первых мест в Сибири. Сегодня на красноярском рынке представлена продукция, как местных мясоперерабатывающих производителей, так и омских, новосибирских, томских и московских мясоперерабатывающих предприятий. Объем рынка мяса и мясoproductов в Красноярске составляет примерно 500 тонн в месяц (в Новосибирске – не более 400 тонн). Поэтому не удивительно, что производители стремятся увеличить свою долю на рынке любыми способами, в том числе используя административные методы.

Произошла структуризация рынка, которая вызвала укрепление позиций сильных производителей за счет вытеснения слабых.

Маркетинг пока не выработал рекомендаций, какое количество товарных групп предприятие должно одновременно производить и продавать на рынке. Важнейшим фактором, определяющим уровень и рентабельность продаж, является соответствие ассортимента и номенклатуры продукции запросам потребителей.

Сегодня удивить потребителей широким ассортиментом колбасных изделий уже сложно, но расширение существующего ассортимента, ориентированного на

дифференцированные потребности населения остается основной рыночной тенденцией. Для расширения номенклатуры выпускаемых товаров предприятия используют собственные технические разработки, которые представляют собой новые виды колбасных изделий с различными вкусовыми добавками.

Анализ ассортимента действующие на рынке Красноярского края предприятия осуществляют только по количеству наименований колбасной продукции каждого производителя, и, исходя из этого, определяется тенденция планирования ассортиментной политики:

- сокращение числа позиций до наиболее ходовых;
- увеличение числа позиций за счет новых видов.

В колбасном производстве, где на качество конечного продукта влияет множество разных факторов, стабильно выдерживать единый уровень качества очень сложно, поэтому предприятия способные контролировать качество выпускаемых колбас основные усилия маркетинговой политики направляют на продвижение.

При таком подходе не учитывается особенность рынка – высокая динамичность и зависимость от социальных изменений.

Обеспеченный потребитель стал образованнее, разборчивее и капризнее. Он хочет видеть продукт сделанный именно для него.

Ситуация на рынке постоянно меняется под действием дифференциации вкусов населения. Московские и новосибирские компании, которые три года назад смогли существенно потеснить на рынке краевых производителей, в настоящее время работают для ограниченного сегмента потребителей. Их продукция считается “специфичной”.

Основная масса потребителей свои предпочтения отдают местным производителям, колбасные изделия которых считаются более качественными: содержат больший процент мяса, имеют небольшие сроки хранения, что ассоциируется со свежестью продукта.

В этих условиях необходимо предсказать поведение потребителей путем определения наиболее полного списка критериев, объясняющих выбор покупателями тех или иных товаров.

На практике это означает проведение исследования, в котором была бы представлена выборка потенциальных покупателей с ответами на вопросы: что они хотят и почему совершают покупки.

Основной упор в исследованиях должен делаться как на выявление портрета потребителей уже существующих товаров, так и на определение “образа” продукции, как идеала, к которому должны стремиться все производители при выпуске колбасных изделий, что обеспечит достижение максимальной удовлетворенности потребителей и сохранения производителями своих рыночных позиций.

Таким образом, выявление потребительских предпочтений является эффективным инструментом формирования ассортиментной политики предприятий рынка мясной продукции Красноярского края.

### Литература

1. Баррон Дж., Холлинггер Дж. Эффективная сегментация / Маркетинг маркетинговые исследования, август 2002, №4.
2. Княжев А.В. Некоторые аспекты выведения на рынок премиум бренда “Мясной Дом Бородина” / Маркетинг и маркетинговые исследования, октябрь 2003, №5.
3. Прокофьева Ю., Колесов В., Усов В. Маркетинговые технологии на рынке колбасной продукции Уфы / Практический маркетинг, 2001, №4.
4. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара: 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2001.

**Конкурентоспособность российской чёрной металлургии.  
Проблемы и пути решения  
Пивторак С.Н.**

*Волгоградский государственный технический университет, Россия*

Главной целью развития металлургической промышленности России является обеспечение требуемых по номенклатуре, качеству и объемам поставок конкурентоспособной продукции на внутренний и внешний рынки. Не секрет, что существенным ограничением развития отрасли является недостаточный уровень конкурентоспособности ее продукции. Технологический уровень металлургического производства в России низок в сравнении с промышленно-развитыми странами. Средний износ активной части (машин и оборудования) основных производственных фондов в металлургической промышленности достиг 70%. Только 30% применяемых в металлургии технологических схем соответствуют современному мировому уровню, а 28% являются устаревшими и не имеют резервов для модернизации. Недостаточно высокий технологический уровень производств российской металлургии обуславливает значительное отставание по ряду основных технико-экономических показателей от металлургии развитых стран (США, ЕС, Японии).

Так же к причинам недостаточной конкурентоспособности отечественной металлургии можно отнести: сложное состояние минерально-сырьевой базы, трудности с расширением использования вторичного сырья, опережающий рост цен и тарифов естественных монополий.

Основной путь реализации главной цели - широкое и ускоренное внедрение инноваций в результате активизации инвестиционной деятельности на всех производственных переделах. Усиление инновационно-инвестиционной деятельности позволит ослабить негативное влияние факторов, ограничивающих развитие предприятий, обеспечить кардинальное обновление производственного потенциала, выпуск традиционных и новых видов продукции при снижении расхода всех видов ресурсов и соблюдении норм по охране окружающей среды.

Среди мер для достижения вышеупомянутых целей в своей работе я рассматривал следующие:

- необходимо освоить и расширить производство прогрессивных видов продукции. В результате должен быть удовлетворен спрос на продукцию, определяющую развитие высоких технологий и специальной техники, в том числе и для нужд оборонных отраслей;
- на базе ускорения темпов внедрения инноваций должна быть улучшена производственная структура металлургического комплекса - в первую очередь, за счет повышения доли конкурентоспособных мощностей (на всех переделах), а также за счет увеличения доли мощностей для выпуска продукции более глубокой степени переработки, доли импортозамещающих и новых производств. Это позволит улучшить структуру товарной продукции металлургической промышленности, повысить ее конкурентоспособность и адекватность требованиям рынков;
- прогрессивные сдвиги в структуре производства металлопродукции, предполагающие сдвиги в организационной сфере. Основное направление - создание мощных вертикально-интегрированных и диверсифицированных структур, способных успешно конкурировать на внутреннем и внешнем рынках металлопродукции. Целесообразна организация ограниченного количества интегрированных промышленно-финансовых компаний, управляющих деятельностью собственных и сопряженных предприятий и организаций на основе владения значительными долями пакета акций, договоров коммерческого партнерства и кредитных договоров. При этом должны сохраниться и



узкоспециализированные предприятия, в частности, выпускающие высокотехнологичную продукцию для спеццелей;

- использование достижений научно-технического обеспечения металлургической промышленности, включающих новые и усовершенствованные процессы на всех переделах металлургических производств.

Реализация мер по развитию чёрной металлургии России позволит повысить эффективность и конкурентоспособность отрасли, что положительно скажется на развитии металлопотребляющих отраслей, на формировании бюджетов всех уровней и валютных поступлениях, а также обеспечит решение экологических проблем, сбалансированное развитие и социальную стабильность металлургических регионов.

### **Проектное финансирование как инструмент управления рисками (институциональный подход)**

***Плаксин Сергей Михайлович***

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

*E-mail: splaksin@yandex.ru*

Одной из важнейших проблем, связанных с реализацией любого инвестиционного проекта является проблема управления рисками участников. Особенно она актуальна в том случае, если при реализации проекта используется большое число источников финансирования, количество участников велико, а период реализации проекта значителен. Действительно, именно для таких проектов критически важную роль играют отношения с контрагентами, устойчивость хозяйственных связей, издержки ведения переговоров и заключения контрактов, риски оппортунистического поведения поставщиков и покупателей, проблемы приспособляемости к меняющимся условиям ведения хозяйственной деятельности (в силу протяженности периода реализации проекта изменения в экономической среде и положении участников могут быть весьма значительны).

Таким образом, для решения всех указанных проблем необходимо организовать взаимодействие участников проекта по определенной схеме. Новая институциональная экономическая теория позволяет определить весь спектр возможных вариантов форм организации взаимодействия: от рыночного взаимодействия, до взаимодействия в рамках фирмы. Параметрами, определяющими выбор формы взаимодействия, являются частота сделок между контрагентами, степень специфичности ресурсов, а также (менее значимый параметр) уровень неопределенности. Комбинацией этих параметров может объясняться форма взаимодействия в каждом конкретном случае. Например, если ресурсы высокоспецифичны, а сделки происходят регулярно, то оптимальным вариантом является взаимодействие в рамках единой организации – фирмы. Для единичной же сделки с ресурсами общего назначения более эффективным будет взаимодействие в рамках рынка.

Одной из гибридных институциональных альтернатив (указанные параметры которой находятся между рынком и фирмой) является организация инвестиционных проектов по схеме проектного финансирования (далее ПФ).

Именно для продолжительных проектов с большим числом участников и форм финансирования построение по схеме ПФ может служить эффективным инструментом реализации инвестиционного проекта в целом и управления его рисками. Под проектным финансированием будем понимать долгосрочное финансирование инвестиционных проектов с учетом всего комплекса рисков и гарантий, а также экономического состояния всех участников этих проектов. Главная цель ПФ - соотнести доходность и ликвидность проекта, а также доходность, ликвидность и риск его участников. Основное внимание уделяется выявлению и распределению всего комплекса проектных рисков между сторонами, участвующими в разработке и

реализации проекта. Вот почему ПФ ни в коем случае нельзя смешивать с обычным анализом вопросов финансирования инвестиционных проектов.

Анализ схемы ПФ позволяет сделать вывод о том, что для данной формы организации инвестиционных проектов характерны: высокая специфичность ресурсов, которыми обмениваются участники проекта, как правило высокая частота сделок, связанных с проектным продуктом, и достаточно высокая степень неопределенности. Однако такой набор значений параметров характерен, скорее, для фирмы, чем для гибридного соглашения.

Основными отличиями (и конкурентными преимуществами) схемы ПФ, связанными с управлением рисками, являются:

1. Возможность реализации инвестиционного проекта, обособленной от основной деятельности его участников. В этом случае, например, привлечение заемного финансирования для реализации проекта не снижает уровень кредитоспособности участников.

2. Возможность реализации проектов с указными характеристиками силами независимых компаний, представляющих разные государства. Действительно, объединений в одну фирму нескольких компаний ради реализации одного проекта было бы нецелесообразным.

3. Риск и права участника проекта целиком определяется размеров его вклада в проект. Аналогично риск и права акционера определяются количеством его акций.

При этом каждый участник, как правило, принимает только зависящие от него риски. Например, заемщик несет риски, связанные с эксплуатацией объекта, подрядчик берет на себя риски завершения строительства, поставщики оборудования принимают на себя риски, связанные с комплектностью и качеством поставок и т.д.

В том случае, когда участники несут риски на которые не могут воздействовать, то используются механизмы их снижения. Например, банк-кредитор, как правило, несет не только риск возврата кредита, но и риск реализации проекта. Следовательно, инициаторы проекта при неблагоприятном исходе событий предлагают банку гарантии погашения кредита или ускоренную схему выплат.

4. Возможность привлечения большего количества различных источников финансирования (включая товарные кредиты, поставку оборудования в кредит, оплату проектной продукции независимо от ее производства, привлечение синдицированных банковских кредитов и т.п.).

5. Снижение экономических рисков, риска поставки сырья и оборудования, риска колебаний спроса на продукцию за счет специальных долгосрочных контрактов.

6. Возможность более гибкого, чем в случае с фирмой, участия в проекте (а значит и распределения рисков) на разных стадиях его реализации. Так банк-кредитор может оговорить использование средств банка только на поздних стадиях реализации инвестиционного проекта, а покупатель проектной продукции также может подключиться к финансированию проекта на более поздних стадиях.

Итак, в случае высоких значений специфичности ресурсов, частоты сделок и неопределенности в качестве структуры организации проекта выступает фирма. Однако для продолжительных проектов с большим количеством участников и источников финансирования, удовлетворяющих указанным параметрам, для минимизации рисков и организации проекта в силу некоторых конкурентных преимуществ может выступать гибридная форма - схема проектного финансирования

## **Развитие Product Placement в России и за рубежом**

***Побойня Владимир Валерьянович***

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: apndron@yandex.ru*

Основной из проблем современной рекламной индустрии остается перегруженность объявлениями, вызывающая раздражение потребителей.

Одним из решений данной проблемы является Product Placement, представляющий собой — размещение определенной торговой марки или самого товара/услуги в художественном произведении (кинофильме, телевизионном фильме, телевизионной программе, видеоклипе, мультипликационном фильме, книге и т.д.). Смысл размещений состоит не только в показе, описании продукта, но и в том, чтобы в дальнейшем этот продукт на подсознательном уровне ассоциировался с героем или сюжетом художественного произведения (фильма, книги, видеоклипа).

По сравнению с обычной рекламой, Product Placement имеет ряд преимуществ:

1) Размещение в кино органично вплетено в канву художественного произведения.  
2) К просмотру художественного фильма или очередной серии сериала люди готовятся и заранее откладывают все текущие дела (по данным Gallup Media фильмы и сериалы являются одними из самых рейтинговых передач на телевидении). Как показывает посекундный анализ Gallup, рейтинг рекламного блока в передаче на телевидении ниже рейтинга самой передачи на 40-60%. При размещении продукта в сериале или художественном фильме зрителю не избежать контакта с рекламируемым продуктом, так как он органично вплетен в сюжетную линию художественного произведения.

3) Актуальной и все возрастающей проблемой для традиционной рекламы является ее избыток и навязчивый характер. Отсутствие перегруженности рекламой в фильме (сериале) гарантирует, что потребитель обязательно выделит и запомнит рекламируемый продукт.

4) Размещения в кино предоставляют рекламодателю многочисленные возможности для проведения полномасштабных рекламных и PR кампаний на основе кинообразов.

5) Размещение в кино, в отличие от телевидения, не подразумевает расходов на съемку ролика и расходов на разработку творческой концепции, а эти две статьи расходов, как известно, очень значительны.

Основными недостатками Product Placement являются: несовершенство законодательства, а также недостаточное развитие киноиндустрии в России по сравнению с зарубежными странами.

Несмотря на отдельные недостатки, Product Placement является перспективным направлением рекламы и имеет все шансы получить достойную популярность в России.

## **Выбор стратегии переговорной деятельности**

***Подоровский Александр Николаевич***

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

*E-mail: vse33@mail.ru*

Проведение переговоров является необходимым условием существования экономики, бизнеса и человеческого общества в целом. Это обуславливается двойкой сущностью переговоров: потребностью сторон в определённых благах, взаимовыгодный обмен которыми и составляет предмет переговорной деятельности, а кроме того – в зависимости от успеха данной деятельности – изменение в ту или иную сторону отношений между сторонами [5].

Эти два аспекта переговорной деятельности определяют четыре основных типа задач, решаемых в ходе переговоров:

- достижение максимальной выгоды без учёта изменений в отношениях;

- совмещение разумной выгоды и улучшения отношений;
- улучшение отношений любой ценой;
- ухудшение отношений и отсутствие выгоды.

Решение данных задач достигается посредством выбора и реализации адекватной переговорной стратегии.

Исследователи данного вопроса выделяют прежде всего наиболее распространённую и традиционную позиционную стратегию, при использовании которой стороны выдвигают приемлемые прежде всего для себя позиции, а затем пытаются посредством ряда уступок свести позиции воедино [3]. Данная стратегия формировалась в основном стихийно и в общественно-исторических условиях далёких от современности.

Современная политика и деловые отношения нуждаются в более совершенном инструменте переговорной деятельности, поэтому в рамках Гарвардского проекта по переговорам в своё время под руководством американских учёных Роджера Фишера и Уильяма Юри была создана на инновационных основах и постоянно совершенствуется «принципиальная стратегия ведения переговоров в различных сферах деятельности». Её основополагающим принципом является разделение объективной и субъективной составляющих переговорной деятельности, соотнесение каждого частного случая, являющегося предметом переговоров, с общими принципами соответствующего вида человеческой деятельности и решение данного частного случая на основе сложившихся в практике объективных норм [1].

Возвращаясь к выдвинутой классификации переговорных задач, можно соотнести с каждой из них ту или иную дополнительно адаптированную стратегию.

Первой задаче наилучшим образом соответствует позиционная стратегия в комбинации с тактиками психологического подавления и жёсткого навязывания ей своих условий соглашения. Успеху способствует отсутствие у другой стороны альтернативы навязываемому соглашению, а также её недостаточная информированность о предмете переговоров [2].

Попытка улучшения отношений любой ценой исходит из ориентации на субъективные свойства, присущие скорее отдельной личности, чем стороне переговоров, в качестве которой в чаще выступают групповые субъекты. Эти свойства – признательность, благодарность, взаимность – могут быть следствием значительных уступок другой стороны, но вероятность данного исхода низка и применение подобных тактик в рамках позиционной стратегии можно рассматривать только в качестве экстренной меры [4].

Постановку задачи потери в выгодах и в отношениях в практике общественных отношений можно рассматривать как средство разрушения контактов между переговаривающимися сторонами, если дополнительные обстоятельства не позволяют разорвать их более простым путём. Пути решения данной задачи могут лежать в плоскости реализации позиционной стратегии с последующей резкой критикой необъективности выигравшей стороны.

Применение принципиальной стратегии позволяет достичь оптимального соотношения выгоды и улучшения отношений, обусловленного объективными особенностями ситуации. Выгоды – за счёт опоры на объективные критерии оценки интересов сторон, улучшения отношений – посредством применения тактики партнёрства, отделения субъективного фактора отношений между непосредственными участниками от объективных параметров предмета переговоров [1].

Адекватность поставленных целей и способов их достижения – важное звено успеха в столь сложной и недостаточно изученной реальности, как переговорная деятельность.

#### Литература

1. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию или Переговоры без поражений. М., 2002. С. 21-59.
2. Юри У. Как избежать отказа. М., 1998. С. 73.

3. Ушаков Б.Г. Дипломатические беседы. М., 1988. С. 53-78.
4. Коэн Х. Вы можете договориться. М., 1998. С. 82.
5. Савин В. Навыки делового общения. М., 2002. С. 39-45.

### **Общественно-частное партнерство и реформирование транспортной отрасли**

*Попов Сергей Валерьевич*

*Петербургский государственный университет путей сообщения, Россия*

*E-mail: ramst1@rambler.ru*

Реформирование транспортной отрасли, начавшееся с образования АО «РЖД» и продолжившееся образованием единого Министерства транспорта открыло новые возможности для развития и взаимодействия транспортной отрасли.

Проблемы, с которыми сталкивался транспорт в последнее время, в основном, сводились к вопросу острой нехватки инвестиционных ресурсов. Для обеспечения нарастающего объема перевозок и улучшения их качества требуются дополнительные капиталовложения. Недофинансирование отрасли, работа «на голодном пайке» создает угрозу не только для перспектив развития самой отрасли, но и народного хозяйства в целом. В связи с этим и встает вопрос о поисках источников инвестиций.

Современный опыт многих стран мира показывает, что весьма эффективным является взаимодействие с частным сектором хозяйства и активное использование негосударственных инвесторов.

Подобное сотрудничество государственного и частного секторов получило название общественно-частного партнерства (ОЧП).<sup>22</sup> ОЧП применялось на таких крупных объектах как Евротоннель, Лондонский метрополитен и другие.

В России привлечение частного капитала для строительства и реализации крупных проектов отнюдь нельзя назвать делом новым и неизвестным. Использование частного капитала и концессии как формы хозяйственной деятельности имело место еще в XIX веке<sup>23</sup>.

На сегодняшний день внимание к партнерам из частного сектора вновь усиливается. В месте с изменениями приходят и возможности к реализации совместных капиталоемких проектов.

Несмотря на все разнообразие форм ОЧП, основным вопросом сотрудничества остается распределение риска и форма расчета. Дисбаланс приоритетов частного и государственного сектора, преодоленный в практике зарубежных стран, является пока основным сдерживающим элементом.

Однако, в последние годы наблюдается активизация частных инвесторов, особенно в части сотрудничества со вновь созданным АО «РЖД». Примерами могут служить строительство железнодорожных подходов к порту «Усть-Луга», расширении пропускных способностей линии Санкт-Петербург — спорт Высоцк, где в качестве частного инвестора выступает ОАО «Лукойл».

Проведение реформ транспортной отрасли, и, прежде всего, железнодорожного сектора, стимулирует расширение альянса государства и частного капитала. Исходя из Программы структурной реформы на железнодорожном транспорте, «удовлетворение потребности в инвестициях предполагает частные инвестиции как важный источник внешнего финансирования»<sup>24</sup>.

---

<sup>22</sup> ОЧП как обособленное понятие появилось не так давно. Сотрудничество государственного и частного капитала имело место во многих странах Европы, Америки, Азии, но именно в форме партнерства сформировалось около 10 лет назад. Начало было положено с момента заявления Министра финансов Великобритании осенью 1992 г. Чуть позже в Великобритании впервые прозвучал и новый термин – Общественно-Частное Партнерство. Затем свое применение новая форма взаимодействия нашла в Нидерландах, Франции, Испании, Италии, Португалии, Германии.

<sup>23</sup> 6 декабря 1836 года впервые в России Николаем I фиксируется концессионный принцип строительства в Указе «О товариществах на учредительном капитале или капитале на акциях»

<sup>24</sup> Программа структурной реформы на железнодорожном транспорте, М. МЦФЭР, 2001 год.

**Механизм формирования, распределения и использования  
дохода подразделений во внутрифирменном механизме акционерного общества**  
**Рамазанов А.Н., Алклычев Алклыч Магомедович**

*Дагестанский государственный университет, Россия*  
*E-mail: Alklych@mail.ru*

В организации и функционировании внутрихозяйственного экономического механизма показателю дохода принадлежит центральное место. Прежде всего, надо подчеркнуть, что это — важнейшая категория рынка. Именно через механизм формирования дохода обеспечивается функционирование внутреннего рынка, действие внутри предприятия рыночных рычагов, их стимулирующее воздействие на деятельность как в целом коллектива подразделения, так и отдельного работника.

Вместе с тем доход подразделений – это вновь созданная стоимость, которая является реальным источником дохода предприятия. Ориентация всего внутрихозяйственного механизма и прежде всего экономических стимулов на показатель дохода является важнейшим фактором роста экономики предприятия, улучшения благосостояния его работников, увеличения дивидендов на акции акционерного общества.

Когда во внутрифирменных трансфертных ценах заложена часть прибыли, оставляемая у подразделений, столь же важную роль во внутрифирменном экономическом механизме играет показатель прибыли подразделений. Прибыль в данном случае представляет собой часть вновь созданной стоимости, которая по условиям договора оставляется в распоряжение подразделения на его собственные нужды. Прибыль, вместе с фактическим фондом основной заработной платы составляет хозрасчетный доход, представляющий собой часть валового дохода подразделения, поступающая в полное его распоряжение.

Именно поэтому, механизм формирования, распределения и использования дохода, хозрасчетного дохода и прибыли подразделений является стержнем всего внутрифирменного экономического механизма. Все остальные элементы этого механизма прямо или косвенно должны быть увязаны с этими показателями.

Методы расчета образования и распределения хозрасчетного дохода подразделений непосредственно зависят от принятой на предприятии методики внутрифирменного ценообразования. Если трансфертная цена формируется по принципу распределения дохода и включает в себя всю прибыль предприятия (первый вариант), то валовой доход подразделений состоит из всей вновь созданной стоимости. При формировании и функционировании трансфертных цен, в структуре которых учтена только часть прибыли, передаваемая на нужды подразделений (второй вариант), то доход подразделения содержит лишь часть вновь созданной стоимости. Соответственно, существенно различаются модели формирования и распределения хозрасчетного дохода подразделений.

Одним из сложных и ответственных элементов внутрифирменного механизма является система распределения доходов подразделений. От того, насколько объективно и справедливо распределяются доходы, зависит экономическая заинтересованность в результатах труда коллективов подразделений и материальная заинтересованность отдельных работников.

В распределении валового дохода подразделений по существу принимают участие обе договаривающиеся стороны – предприятие в лице администрации и подразделения в лице руководителя. Администрация предприятия устанавливает нормативы обязательных отчислений по согласованию с подразделениями. Распределение же хозрасчетного дохода при первом варианте и своей прибыли при втором варианте

подразделения осуществляют самостоятельно, с вовлечением в этот процесс всего коллектива, с учетом объективных условий и потребностей подразделения.

Структуру образуемых на уровне подразделения и размер фондов целесообразно определять решением коллектива. Но единый фонд оплаты труда во всех случаях формируется как остаточная величина.

Распределение прибыли подразделений при втором варианте формирования трансфертных цен и хозяйственного дохода осуществляется по аналогичной методике. Из чистой прибыли, остающейся в распоряжении подразделения после вычета из прибыли платы за ресурсы (арендной платы и др.) и процентов по внутрифирменным кредитам, образуются ФРП, ФСР и ФФР подразделения и определяется остаточная прибыль.

Структура и размеры фондов, а также нормативы отчислений в эти фонды из чистой прибыли определяются также как при первом варианте. Только нормативы отчислений при этом устанавливаются к чистой прибыли подразделения.

## **Новые информационные технологии в экономике Ярославской области**

*Ратехин Антон Сергеевич*

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

*E-mail: ras@it.yartelecom.ru*

Эффективность деятельности любого хозяйствующего субъекта напрямую связана с экономичностью: повышение прибыли при относительном постоянстве или снижении уровня затрат на производство продукции. В то же время необходимыми факторами успеха к концу 20-го – началу 21-го веков становятся уровень владения информацией, полнота и оперативность информационного обмена. Поэтому новейшие информационные технологии, такие как выход в глобальные сети Интернет, электронная почта, документооборот, работа с базами данных в реальном времени, передача голоса, видео-конференцсвязь в одной телекоммуникационной среде, услуги ADSL и IP-телефонии, во многом являются решением названных выше проблем.

*Главным поставщиком телекоммуникационных услуг в Ярославской области является филиал ОАО «Центртелеком» - «ЯРТЕЛЕКОМ».*

Асимметричная цифровая абонентская линия ADSL входит в число технологий высокоскоростной передачи данных, известных как технологии цифровой абонентской линии DSL и имеющих общее обозначение xDSL.

Основные качества технологии ADSL:

1) *Высокая скорость передачи данных.*

2) *Постоянное соединение с сетью Интернет.*

Высокоскоростной канал передачи данных готов к работе в любой момент, когда это требуется. После установки модемов ADSL пользователь получает постоянно установленное соединение.

3) *Возможности видеотелефонии.*

ADSL открывает совершенно новые возможности для передачи качественного видеосигнала.

4) *Экономичность.*

Технология ADSL эффективна с экономической точки зрения потому, что не требует прокладки специальных кабелей, а использует уже существующие двухпроводные медные телефонные линии. То есть, если дома или в офисе есть подключенный телефонный аппарат, то не нужно прокладывать дополнительные провода для использования ADSL. Абонент имеет возможность гибко наращивать скорость, не меняя оборудование, в зависимости от своих потребностей.

В связи с наличием у каждого предприятия или фирмы потребности в наращивании числа деловых партнёров, затраты на междугородние или международные разговоры могут существенно увеличиваться. Проблему снижения подобных затрат без

отказа от телефонных разговоров с поставщиками или потребителями помогает решить технология IP-телефонии.

Используя IP-сеть можно обмениваться цифровой информацией. Поэтому технически возможным представляется оцифровать звук и переслать его аналогично тому, как пересылаются цифровые данные. И в этом смысле IP-телефония использует IP-сеть для пересылки голосовых сообщений между двумя абонентами в режиме реального времени.

Основным преимуществом IP-телефонии является более низкая стоимость междугородных и международных переговоров по сравнению с традиционной телефонией за счет оцифровки и последующей компрессии (сжатия) голосового потока, что позволяет снизить себестоимость услуги.

В отличие от аналоговых каналов, которые требовали сложных алгоритмов, гарантирующих достоверность передаваемой информации, цифровые линии связи и современные технологии магистральных сетей обеспечивают очень низкий порог ошибок. Это дало возможность переключить ресурсы сетевого оборудования на решение задач качественно нового уровня.

Названные информационные технологии являются новейшими, поэтому спрос на них постоянно растёт, что уже привело к их введению в некоторых городах Ярославской области, таких как Ярославль и Рыбинск.

### **Исследование приоритета функций на действующих предприятиях**

#### **Санкт-Петербурга и организационный аудит**

*Розмыслов Александр Владимирович*

*Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, Россия*

*E-mail: alexandroz@mail.ru*

На основе разработанной методики определения текущей приоритетной функции предприятия осенью 2003 г. мы провели исследование приоритета функций на действующих предприятиях, главным образом расположенных на территории Санкт-Петербурга.

Полученные данные о 69 предприятиях (см. табл. 1) позволили выявить ряд искомым зависимостей между уровнем приоритетности каждой его функции, приоритетной функцией, отраслью, в которой работает предприятие, уровнем его успешности, особенностями структуры, культуры, формальными финансовыми и производственными показателями.

*Таблица 1. Укрупненные сведения о предприятиях, обследованных осенью 2003 г.*

Размер Область	Большие (более 1000 человек)	Средние (50-999 человек)	малые (2-49 человек)	Итого:
Услуги	4	18	8	30
Торговля	1	6	9	16
Производство	7	13	3	23
Итого:	12	37	20	69

В частности, исследования взаимосвязей отраслевой принадлежности, приоритетной функции и успешности предприятий позволили провести сравнение приоритетных функций, выбираемых большинством организаций, с приоритетами наиболее успешных фирм по сферам экономики (см. табл. 2).

Анализ таблицы позволяет говорить о том, что предприятия сферы услуг наиболее успешно умеют приспосабливаться к особенностям рынка и отражать их в выборе своих внутренних структур и культур.

Большинство производственных организаций выбирает не наиболее эффективные приоритетные функции.

Неожиданным результатом исследования стало выявление неэффективной расстановки приоритетов на предприятиях торговли, которые, достигнув некоторого



заданного уровня успешности, не стремятся в своем большинстве к поиску более эффективных приоритетов. Потребуется дополнительное исследование для нахождения наиболее эффективных приоритетных функций в торговле (в табл. 2 отмечено «?»).

*Таблица 2. Расстановка приоритетов у большинства организаций и у организаций-лидеров*

Область экономики	Приоритетные функции большинства организаций*	Приоритетные функции наиболее эффективных организаций **
услуги	Организация производства (37 %)	организация производства (0,8) сбыт (0,8)
торговля	сбыт (67 %)	функция не выявлена (?) организация производства (0,7) бухгалтерский учет (0,7) сбыт (0,68)
производство	Организация производства (32 %) сбыт (23 %) аналитический маркетинг и стратегическое планирование (18 %)	экономическое планирование (0,75) сбыт (0,71) аналитический маркетинг и стратегическое планирование (0,69) организация производства (0,63)

\* в скобках приводится процент организаций с такой приоритетной функцией в отрасли;

\*\* в скобках приводится средняя успешность организаций с такой приоритетной функцией в отрасли (1,0 – max, 0,0 – min).

Приоритетные функции большинства действующих даже успешных организаций выбраны не оптимально. Причиной этого может быть недостаточный уровень развития экономической системы страны, в которой на деле еще продолжается трансформация и переходный период. Об этом говорит тот факт, что сферы производства и услуг в последние 15 лет находились в значительно более трудной рыночной ситуации и прошли более глубокие преобразования, чем сфера торговли.

Исследование позволило сформировать ряд практических рекомендаций по выбору приоритетных функций, структур и культур организаций разного профиля. Также удалось усовершенствовать методику определения текущей приоритетной функции.

Полученные результаты используются при разработке методики организационного аудита, под которым понимаем проверку соответствия организационной структуры предприятия его целям и требованиям эффективности, разработку улучшающих предложений. В результате организационного аудита разрабатывается план организационного развития.

В организационный аудит входит целый комплекс работ: определение действующей организационной системы, текущей приоритетной функции, оценку их соответствия требованиям эффективности, соотнесение с целями и стратегией развития, выявление сильных и слабых мест организации на предприятии, выбор эффективной приоритетной функции, разработка соответствующих мероприятий организационного развития с учетом прогноза внешней среды, передовых научных разработок, опыта успешных фирм, организационной культуры предприятия, целей и стратегии его развития.

### **Методы оценки стоимости брэнда Селиверстова Екатерина Сергеевна**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия  
E-mail: katty\_sel@mail.ru*

Брэнд в широком смысле означает название или символ и связанные с ним материальные и эмоциональные признаки, которые предназначены, чтобы идентифицировать товары или услуги одного продавца от его конкурентов.

Главный стимул для определения ценности торговых марок, и других нематериальных активов, возник от корпоративных захватчиков 1980-ых, которые пытались скупить известные компании и заплатили значительно больше, чем чистая

номинальная стоимость активов этих фирм. Это произошло из-за значительной стоимости деловой репутации, торговой марки и иных нематериальных активов, которые не были учтены в финансовой отчетности. В настоящее время наблюдается бум слияний и поглощений, и это происходит одновременно с увеличением количества легкоузнаваемых брэндов. Это в свою очередь подняло вопрос о том, как такие активы должны быть оценены и раскрыты.

Итак, существует несколько методов определения стоимости брэнда. Это прежде всего затратный, доходный и рыночный подходы. Рассмотрим более подробно каждый из этих методов.

**Затратный подход.** Он в большей степени основан на применении бухгалтерского учета при оценке активов. В данном случае при определении стоимости торговой марки берутся во внимание все расходы, связанные с ее воспроизводством. Это в первую очередь расходы на рекламу, на регистрацию патентов и ноу-хау, на создание благоприятного имиджа компании. С одной стороны это легко и даже очень просто, тем не менее достаточно трудно отделить затраты на создание и рекламу продукта от затрат на формирование торговой марки. Поэтому критерии для отнесения расходов до сих пор весьма субъективны и зависят от учетной политики и целей оценки брэнда.

**Доходный подход** представлен добавленной экономической стоимостью; методом дисконтированных денежных потоков; методом капитализации, метод освобождения от роялти.

Очевидно, что наибольший прирост стоимости любой компании в первую очередь вызван ее инвестиционной активностью, которая может быть реализована как за счет собственных так и за счет заемных источников. Основная идея, обосновывающая целесообразность использования EVA, состоит в том, что инвесторы (в лице которых могут выступать собственники компании) компании должны получить норму возврата за принятый риск. Другими словами, капитал компании должен заработать по крайней мере ту же самую норму возврата как схожие инвестиционные риски на рынках капитала. Кроме того мы исходим из того что положительное значение EVA возникает также из-за неотраженных в балансе нематериальных активы, которые обеспечивают доходность на активы и на собственный капитал выше среднеотраслевого уровня. Этим методом оценивают преимущественно гудвилл (а он свою очередь отражает стоимость торговой марки). Существует два основных варианта расчета показателя EVA:

- 1)  $EVA = \text{Прибыль после выплаты налогов (NOPAT)} - \text{Средневзвешенная стоимость капитала (COST OF CAPITAL)} \times \text{Инвестированный капитал (CAPITAL employed)}$
- 2)  $EVA = (\text{Норма прибыли (RATE OF RETURN)} - \text{Средневзвешенная стоимость капитала (COST OF CAPITAL)}) \times \text{Инвестированный капитал (CAPITAL employed)}$ .

*Метод дисконтирования денежного потока* наиболее широко применяется в рамках доходного подхода. При дисконтировании денежных потоков определяется ожидаемый оставшийся срок полезной жизни, т.е. определяется период, в течение которого прогнозируемые доходы нужно будет дисконтировать. Прогнозируется экономическая выгода, генерируемая нематериальным активом. Определяется ставка дисконтирования. Рассчитывается суммарная текущая стоимость будущих доходов. Определяется текущая стоимость доходов от нематериального актива в постпрогнозный период (если в этом есть необходимость). Определяется сумма всех стоимостей доходов в прогнозный и постпрогнозный периоды. При этом в качестве дисконтируемого дохода используется либо чистый доход, либо денежный поток. При этом денежный поток по годам определяется как баланс между притоком денежных средств (чистого дохода плюс амортизация) и их оттоком (прирост чистого оборотного капитала и капитальных вложений).

Капитализация более простая процедура, чем дисконтирование. Однако применять ее рекомендуется в тех случаях, когда оцениваемый актив уже используется и приносит стабильный доход, или требуется быстро провести достаточно грубую оценку актива, который предположительно будет давать стабильный доход

Чтобы определить рыночную стоимость в использовании для актива, приносящего стабильную прибыль, следует умножить годовую прибыль (до налогообложения), полученную от использования оцениваемого актива за текущий год, на специальный множитель (мультипликатор)  $M$ :  $V=M \times (\text{прибыль от использования актива за год})$ .

Метод освобождения от роялти. Этот метод обычно используется для оценки стоимости патентов и лицензий. Владелец патента предоставляет другому лицу право на использование объекта интеллектуальной собственности за определенное вознаграждение (роялти). Роялти выражается в процентах от общей выручки, полученной от продажи товаров, произведенных с использованием патентованного средства. Согласно данному методу стоимость интеллектуальной собственности представляет собой текущую стоимость потока будущих платежей по роялти в течение экономического срока службы патента или лицензии. Размер роялти определяется на основании анализа рынка. Этот метод несет черты как доходного, так и рыночного подходов. Этапы оценки:

- Составляют прогноз объема продаж, по которым ожидается выплаты роялти.
- Определяется ставка роялти.
- Определяется экономический срок службы патента или лицензии. Юридический срок службы и экономический могут несовпадать, поэтому нужно сделать реалистический прогноз относительно продолжительности платежа.
- Рассчитываются ожидаемые выплаты по роялти путем расчета процентных отчислений от прогнозируемого объема продаж.
- Из ожидаемых выплат по роялти вычитают все расходы, связанные с обеспечением патента или лицензии (юридические, организационные, административные издержки).
- Рассчитываются дисконтированные потоки прибыли от выплат по роялти.
- Определяется сумма текущих стоимостей потоков прибыли от выплат по роялти.

Рыночный подход. Здесь используется метод, основанный на «*правиле золотого сечения*» (потенциальный покупатель никогда не заплатит за предприятие больше, чем четырехкратная величина его прибыли до налогообложения). Чтобы оценить активы предприятия по этому методу, следует изучить отрасль, к которой оно принадлежит. За рубежом существуют исследовательские данные по отраслевым коэффициентам, которыми пользуются для оценки предприятий. Оцениваемое предприятие сравнивается с другими также по видам выпускаемой продукции, по степени диверсификации производства, по размерам самих предприятий и по их жизненному циклу.

**Жесткая матричная организационная структура управления  
как реализация функции предприятия по управлению проектами**  
*Сергунин Владимир Александрович*

*Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, Россия*  
*E-mail: serguninvs@mail.ru*

Объектом моего исследования являются российские компании и их система управления проектами, предметом – управленческо-проектная деятельность на предприятии, матричные структуры управления организацией с точки зрения их влияния на эффективность и качество управления проектами и организацией в целом. Управленческо-проектная деятельность компании так же является средством для исследования. Ведь сегодня множество компаний, которые работают в условиях чрезвычайно динамичного, трудно предсказуемого рынка с быстрой сменой товарной номенклатуры или где каждый выпускаемый продукт является уникальным и может рассматриваться как отдельный проект, сталкиваются с проблемами бессистемного и неэффективного управления проектами. В большинстве случаев причина кроется в неадекватной организационной структуре предприятия, которая не позволяет развиваться проектной системе и реагировать на условия, диктуемые внешней средой.

Примерами таких компаний могут служить фирмы, производящие сложное оборудование по единичным заказам, редакции газет и журналов, компании звукозаписи, косметические, фармацевтические и рекламные фирмы. Высокоэффективные проекты во многом являются мерой успеха компании и основой, на которой она строит свое будущее.

Жесткая матричная организационная структура управления компанией позволяет совместить эффективное управление основными направлениями деятельности и проектами компании. По сути, это совмещение функциональной и проектной организационных структур. Первоначально она была разработана в космической отрасли, применялась в электронной промышленности и в областях высоких технологий. Классическая матричная структура возникла как реакция на необходимость проведения быстрых технологических изменений при максимально эффективном использовании высококвалифицированной рабочей силы.

Сегодня в динамичной компании с организационной структурой матричного типа, производящей широкий набор товаров или предоставляющей ряд услуг, каждое бизнес-подразделение ведет свое направление бизнеса по товару или услуге. Однако комплексные проекты либо проекты разработки новой продукции привлекают практически все ресурсы организации. К таким организациям можно отнести, например, аудиторско-консультативные фирмы (компании «большой пятерки» - PricewaterhouseCoopers, Andersen, Deloitte&Touch, KPMG, Ernst&Young), системные интеграторы («АйТи», IBS), а также крупные производственные предприятия, ориентированные на потребительский рынок, (например, «Вимм-Билль-Данн»).

В область моих научных интересов входит исследование достаточных и необходимых условий функционирования и состояния предприятия, при которых имеет смысл реструктуризация в структуру матричного типа для эффективного управления проектами организации. Тема является достаточно новой, ведь российские предприятия только сейчас столкнулись с управлением проектами в виде серьезной проблемы на пути его развития. Интересен так же практический аспект данной проблемы, ведь множество компаний продолжают работать по старым правилам, не учитывая влияния современных условий функционирования рынка, что приводит к низкоэффективной деятельности компаний, к потере огромных сумм потенциальной прибыли. Поэтому вопрос реструктуризации предприятий, эффективного управления проектами в качестве развития направлений деятельности компании с каждым годом будет становиться все актуальней. Внедрение матричной организационной структуры управления позволяет компаниям, работающим в вышеуказанных областях, совмещать эффективное управление компанией в основных направлениях деятельности, а так же в области управления проектами. Такая система управления проектами делает возможным устойчивое развитие фирмы, внедрение новых продуктов или новых направлений деятельности без ущерба основным направлениям, а так же оперативного и эффективного реагирования на постоянно изменяющиеся условия внешней среды.

### **Литература**

1. С. Сериков. Управление проектами: система вместо менеджера? // СЮ, №1, 2002.

#### **Роль ЛПХ (личного подсобного хозяйства) в аграрной экономике Пензенской области Серёгина Е.В.**

*Пензенский государственный университет, Россия  
E-mail: studpgy@mail.ru*

На протяжении нескольких десятков лет в аграрном секторе России сосуществовали как бы две экономики: коллективного хозяйства и личного подворья, как вспомогательного источника получения сельскохозяйственной продукции для удовлетворения семейных потребностей сельских жителей в продуктах питания.

В условиях рыночной экономики личные подсобные хозяйства населения начинают выступать экономически самостоятельной, равноправной формой хозяйствования в системе аграрной экономики. Несмотря на экономические трудности, хозяйства населения не только сохранили свой производственный потенциал, но год из года наращивают его.

Наиболее быстрыми темпами в хозяйствах населения развивалось производство продукции растениеводства, объемы которой за период с 1990 по 2002гг. возросли в 2р. Связано это, прежде всего с тем, что в условиях экономической свободы, предоставленной сельхозтоваропроизводителям, крупные коллективные предприятия резко сократили производство наиболее трудоемких, низкоэффективных культур (картофель и овощи) с переориентацией на производство экономически выгодной продукции (зерно, сахарная свекла (фабричная), подсолнечник). Стремление граждан, особенно городских жителей, обеспечить свою семью необходимыми продуктами питания в условиях их жесточайшего дефицита привело к тому, что общая площадь сельхозугодий, находящихся в личном пользовании граждан, выросла с 61,7 тыс. га в 1990г. до 99,4 тыс. га — в 2002г, или в 1,6р., а удельный вес ее в общей площади сельхозугодий — с 2,0 до 2,8%. Обусловлено это, в первую очередь, активным развитием садоводства и огородничества.[2]

Вышеназванные изменения привели к тому, что в настоящее время сложилось весьма четкое разделение труда в растениеводстве области, когда крупные сельхозпредприятия сохраняют за собой приоритет в производстве зерновых, технических и кормовых культур, а семейные хозяйства — в производстве картофеля, овощей, плодов и ягод.

Несколько иначе развивалось производство продукции животноводства в хозяйствах населения. Незначительный прирост мясомолочной продукции на личных подворьях на фоне резкого сокращения ее производства в сельхозпредприятиях не обеспечил существовавшего ранее уровня производства и потребления продуктов животноводства. В результате за период с 1990 по 2002гг. производство мяса в хозяйствах всех категорий сократилось в 3,2р., молока — в 1,8р., яиц — в 2,0р., шерсти — в 6,9р. В то же время динамика производства продукции животноводства в хозяйствах населения в расчете на одного сельского жителя свидетельствует о том, что в сельской местности именно благодаря личному подсобному хозяйству многие сельские жители смогли обеспечить свои семьи продуктами питания животного происхождения независимо от обвального сокращения их в крупном общественном производстве. В настоящее время на личных подворьях содержится более половины поголовья крупного рогатого, в т.ч. коров, около 70% свиней и 90% — овец и коз.[3]

Возрастает значение личных подворий и как поставщиков сырья для перерабатывающей промышленности. По объемам реализации мяса и молока хозяйства населения занимают практически те же позиции, что и сельскохозяйственные предприятия. Во многом этому способствовало принятие постановления Губернатора Пензенской области №916 от 03.12.98г. «О мерах по улучшению работы районных администраций, органов местного самоуправления в вопросах взаимодействия с населением, в развитии личных подсобных хозяйств», а также реализация областной целевой программы «Развитие личных подсобных хозяйств населения на 2002-2005гг».[1] За период с 1998 по 2003г. объемы мяса, закупаемого в хозяйствах населения увеличились в 30 р., молока — в 15,7р.

В условиях сохраняющейся безработицы личные подсобные хозяйства населения решают еще одну очень важную проблему — проблему занятости сельского населения. За период с 1995 по 2002гг. численность занятого населения в сельскохозяйственном производстве сократилась почти в 2р. (с 124,1 до 63,0 тыс. человек). При этом заработная плата работников сельского хозяйства остается самой низкой среди других

отраслей экономики и межотраслевой разрыв в ее размере постоянно увеличивается. При низком уровне оценки сельскохозяйственного труда сохраняется проблема несвоевременности выплаты заработной платы. Хотя за 2003г. просроченная задолженность сельскохозяйственных предприятий по заработной плате сократилась по сравнению с 2002г. почти на 20%, размеры ее остаются значительными.[4]

Таким образом, личное подворье существенно заполнило продовольственную нишу, образовавшуюся от сокращения объемов сельхозпродукции, производимой крупнотоварными хозяйствами, и в настоящее время является одним из важнейших источников поступления продуктов питания, наряду с их покупкой, особенно в сельской местности. Причем значение личного подсобного хозяйства возрастает по мере снижения уровня благосостояния сельских семей.

Более высокий уровень потребления мяса, молока, яиц, хлебных продуктов в сельской местности обеспечивает и более высокий уровень энергетической емкости суточного рациона сельских жителей. Дальнейшее развитие личных подсобных хозяйств будет определяться формированием на селе эффективной производственной, торгово-закупочной, агросервисной, финансово-кредитной, социальной инфраструктуры.[5]

### **Литература**

1. Закон Пензенской области о областной целевой программе «Развитие личных подсобных хозяйств населения на 2002-2005гг». Пенза, май 2002
2. Статистический сборник «Сельское хозяйство России» М. Госкомстат России, 2002
3. Статистический сборник «Сельское хозяйство Пензенской области». Пенза, Облкомстат, 2003
4. Статистический сборник «Сельскохозяйственная деятельность хозяйств населения Пензенской области». Пенза, Облкомстат, 2003
5. Брызгалин В.В., Малые предприятия: правовые основы деятельности, особенности налогообложения и ведения бухгалтерского учета. М.: МЦФЭР, 2003, с. 304

### **Особенности разработки товарной политики предприятия на конкретном товарном рынке Соловейкина Мария Павловна**

*Ростовский государственный университет, Россия*

В современных условиях хозяйствования главная задача предприятия - продать свою продукцию. "Сначала найди заказ, а потом разверни производство" - вот девиз предприятия в условиях рынка. Отсюда и требования к функции маркетинга - она становится основой экономической политики предприятия. Главная проблема в области маркетинга - проблема сбыта продукции, которая вызвана, в свою очередь, следующей совокупностью проблем:

- потеря традиционных рынков сбыта, разрыв традиционных связей с потребителями;
- низкая платежеспособность потребителей (потребность в нашей продукции есть, а денег для ее оплаты нет);
- низкая конкурентоспособность нашей продукции, что затрудняет продвижение ее на новые рынки;
- слабая информированность потенциальных покупателей о нашей продукции и об условиях ее поставки;
- неэффективная ценовая политика предприятия, обусловленная, в частности, резким удорожанием энергоносителей, сырья, материалов, комплектующих и острым дефицитом оборотных средств;
- неразвитость сбытовой сферы предприятия, устаревшие организационные схемы сбыта продукции;
- упадок и разруха в ранее существовавшем оптовом звене;

- неравные условия и «правила игры» для разных предприятий, особенно по сравнению с предприятиями-импортерами;
- «неповоротливость» предприятия в освоении продукции, пользующейся повышенным платежеспособным спросом;
- отсутствие у предприятия четкой стратегии развития и др.

Образ действий по установлению сущности своей продукции и отражает товарную политику предприятия. Она включает комплекс управленческих решений по определению целесообразного состава производимой продукции, ее номенклатуры, для достижения успеха на конкурентном рынке. В составе понятия товарной политики числятся проблемы перечня видов товаров, создания новых товаров и запуска их в производство, исключения из производственной программы тех из них, которые утратили интерес потребителей, разработки путей представления товаров для завоевания рыночного пространства, введение товарного знака.

Объективно следует назвать несколько определяющих факторов - соответствие товара нуждам потребителей, цена, способ доведения сведений о товаре до потребителя, благоприятные для потребителя условия передачи ему товара. Предприятие, с одной стороны, имеет возможность формировать эти факторы самостоятельно в процессе принятия тех или иных хозяйственных решений. С другой стороны, важную роль имеет влияние среды функционирования предприятия, включающей социальные, технические, законодательные, экономические и другие аспекты. Главнейшим обстоятельством внешнего влияния следует считать изменчивость среды, неопределенность прогнозов ее состояния. Соответствие товара нуждам потребителя определяется комплексом его потребительских свойств. Можно отметить, что нужды потребителя способны проявиться еще до появления товара на рынке и быть, так сказать, реальными, вызывать рождение товара. Но они могут возникнуть также и в результате ознакомления с товаром. Такие потребности определяются для предприятия как предполагаемые. В любом случае комплекс потребительских свойств товара должен иметь достаточное число положительных граней, чтобы товар предстал в качестве действительно нужного потребителю.

**Автоматизированные системы  
диспетчерского управления пассажирским транспортом  
Сорокин Анатолий Александрович**

*Ставропольский государственный университет, Россия  
E-mail: secures@mail.ru*

Процесс реформирования системы управления пассажирским транспортом страны сегодня требует перехода к новому поколению систем управления и информационного обеспечения перевозок. Необходимы радикальные перемены в области контроля и диспетчерского управления движением общественного пассажирского транспорта. Большая часть существующих на сегодняшний день диспетчерских систем уже неспособна решать поставленные перед ней задачи, что обусловлено постоянно возрастающей мобильностью населения, рядом негативных процессов, происходящих в области общественного транспорта, например, старением подвижного состава, перегруженностью городских улиц, а кроме того необходимостью повышения качества обслуживания пассажиров.

Для качественного регулирования пассажирских перевозок в городе система диспетчерского управления должна обеспечивать эффективное решение следующих задач:

- организация выпуска из парка подвижного состава, в т.ч. контроль выхода на маршрут немunicipальных автобусов;
- осуществление контроля соблюдения расписания и графиков движения с оперативной корректировкой отклонений;
- определение текущего местонахождения транспортного средства в любой момент времени;

- корректировка расписаний движения (выравнивание интервалов) при внеплановом изменении числа транспортных средств на маршруте;
- оперативное перераспределение подвижного состава для выравнивания уровня обеспеченности маршрутов;
- организация речевой связи между диспетчерами и водителями.

В г. Ставрополе контроль и диспетчерское управление движением общественного пассажирского транспорта (муниципального и коммерческого) осуществляет МУ ЕЦДС. Был проведен анализ работы действующей системы управления на этом предприятии с учетом перечисленных задач. Основные этапы функционирования системы предполагают ряд следующих мероприятий.

Перед выходом на маршрут автобус и водитель проходят предрейсовый осмотр в одном из двух ПАТП (СМУПАП-1, СМУПАП-2), диспетчер ПАТП сообщает о выходе автобуса на маршрут (по телефону) центральному диспетчеру (МУ ЕЦДС). Дальнейший контроль работы транспортного средства осуществляется посредством автоматизированной системы НЭЖАН-300, введенной в эксплуатацию 1985 году. Система включает центральный терминал, три рабочих места диспетчера, антенны на контрольных точках маршрута и громоздкий прибор связи, установленный на каждом транспортном средстве. На маршруте следования, при прохождении контрольной точки (количество которых ничтожно мало 2-3 на весь маршрут), водитель автобуса должен выйти на связь с диспетчером (что, зачастую, сделать не удается из-за нестабильной работы оборудования). Учетную ведомость выполнения расписания по каждому транспортному средству вручную ведут три диспетчера ЕЦДС.

Анализ существующей системы позволил выявить следующие ее недостатки: неспособность оперативно регулировать перевозки в городе, в частности, своевременно реагировать на невыход или сход автобуса с маршрута, контролировать соблюдение графика движения в реальном масштабе времени. У водителя нет возможности вызвать при возникновении необходимости техпомощь или экстренные службы. Кроме того, в настоящее время, содержание данного предприятия экономически невыгодно в связи со значительными затратами человеческого труда, и, как следствие, высокими финансовыми затратами на заработную плату.

Назревшие проблемы стимулировали ведение исследовательских работ в этой области. На сегодняшний день в России уже существуют готовые модели радионавигационных систем управления («Купол», АСДУ-РН), использующие современные технологии.

Внедрение диспетчерских систем нового поколения обеспечит регулярность движения пассажирского транспорта, позволит диспетчерскому персоналу распознавать ситуации сбоев движения в самой начальной стадии, существенно увеличит производительность труда диспетчеров и соответственно сократит их численность, повысит эффективность использования транспортного парка. Возможность практически моментально связаться с каждым водителем на линии позволит диспетчерской службе максимально гибко маневрировать ресурсами подвижного состава в экстремальных ситуациях.

## **Анализ функционирования пивоваренной отрасли России в современных условиях** *Спирина Ольга Геннадьевна*

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Россия*  
*E-mail: spi\_sveta@rambler.ru*

Российский рынок пива, по мнению многих аналитиков, является одним из наиболее перспективных и привлекательных рынков в мире. Сейчас Россия занимает пятое место в мировом рейтинге пивоваров, и уже в ближайшем будущем может переместиться на третью позицию. Ретроспективный анализ развития российского рынка пива позволяет



сделать вывод о его стремительном росте. Ежегодные темпы роста производства с 1998 до 2001 года примерно составляли 20%, в 2002 году — 13% и в 2003 году — 5%. Свидетельством развития рынка является и увеличение нормы потребления пива от 14,6 л. на человека в 1996 г. до 49 л. в 2003 г. Даже падение ВВП, вызванное кризисом 1998 года, не смогло замедлить тенденцию роста в пивоваренной отрасли [2, с.6].

На перспективы развития рынка существует две точки зрения. Сторонники первой считают, что рост рынка остановится на восточно-европейской отметке 60-61 л. на человека в год. Другая часть экспертов полагает, что рынок способен вырасти до уровня потребления 70 л. в год.

Исследовательской группой «Canaden», была выявлена положительная корреляция между ВВП, рассчитанным с учетом паритета покупательской способности валюты, и уровнем потребления пива. По результатам этого исследования пивоваренная отрасль России приближается по соответствующим показателям к другим странам [3, с.43]. Поэтому, на наш взгляд, пивоваренную отрасль можно рассматривать, как индикатор экономического развития страны

По мнению Вячеслава Мамонтова (руководителя исполнительного секретариата Союза российских производителей пивобезалкогольной продукции), уменьшение темпов роста в 2002-2003 гг. в пивоваренной отрасли в первую очередь можно объяснить акцизной политикой государства. На протяжении последних лет ставка акциза на пиво индексировалась выше прогнозируемого уровня инфляции. Так, на 2003 г. уровень планировался 15 % и ставка акциза на подакцизные товары была поднята на 15%, тогда как на пиво – на 25%. С 1 января 2004 года ставка акциза на пиво проиндексирована на 10%. В результате за три последние года акциз на пиво в общей сложности увеличен на 47%. Для сравнения, за этот период увеличение акциза на ликероводочную продукцию составило 38%.

Данная жесткая налоговая политика по отношению к пивоваренным компаниям со стороны государственных органов во многом обусловлена позицией Главного санитарного врача России, Геннадия Онищенко, который превратился из союзника пивоваров в их противника. Если раньше он соглашался с представителями отрасли, что увеличение потребления пива может решить проблему алкоголизма и снизит потребление крепких спиртных напитков, то в настоящее время по его мнению России угрожает эпидемия пивного алкоголизма [1, с.4].

Возможность подавления вредной для нации «водочной традиции» через изменение потребительских предпочтений в сторону пива до сих пор остается спорным вопросом.

Хотя анализ рынка алкоголя Европы и Северной Америки доказывает, что легкие и натуральные вина являются во всем мире как разумная альтернатива крепким спиртным напиткам. На данный момент в Европе около 40% алкоголя в пересчете на чистый спирт потребляется в виде крепких напитков, 40% - через пиво и примерно 20% - через вино. В России структура совсем другая: 73,7% алкоголя потребляется посредством крепких алкогольных напитков, около 18% потребляется через пиво, порядка 7-8% через вино и совсем немного – через другие напитки, такие как коньяк или игристые вина. На наш взгляд, доля потребления крепких спиртных напитков в нашей стране должна снижаться, и возможно за счет замещения пивом, тем самым приближаясь к мировым стандартам.

С одной стороны, пивоваренная отрасль обладает негативным социальным эффектом, но с другой стороны, её роль в развитии экономики страны высока.

Пивная промышленность является важным источником пополнения государственного бюджета за счет налогов, а также немалые деньги поступают в казну за рекламную деятельность. Следует помнить и о том, что каждый работник пивной отрасли обеспечивает занятость восьми работникам смежных и связанных отраслей. Кроме этого пивоваренная отрасль обладает рядом преимуществ: подделка пива практически невозможно, поэтому развитие пивной отрасли наносит мощный удар по

криминальным структурам, наводняющим рынок не подакцизными алкогольными подделками, низкокачественной, а часто и токсичной продукцией.

В заключении следует отметить, что пивоваренная отрасль занимает важное положение в экономическом развитии страны, но одновременно носит антисоциальный характер. Поэтому её развитие должно происходить при внедрении на предприятиях данной отрасли концепции социально-этического маркетинга.

### **Литература**

1. Главсанврач снова сердится // Пивной прилавок, №3 2002. С.4
2. Первые итоги ушедшего года // Пивной прилавок, №4 2003. С. 6
3. Российский рынок алкогольных напитков и пива // Индустрия напитков, №6 2003. С. 40-45

### **Бенчмаркинг как ключевой фактор успеха компании**

*Суруткин Антон Юрьевич*

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Россия*

*E-mail: sant@sura.ru*

В самом общем смысле benchmark — это нечто, обладающее определенным количеством, качеством и пригодное для использования как стандарта или эталона. А применительно к бизнесу бенчмаркинг представляет собой систематическую деятельность, направленную на поиск, оценку и учебу на лучших примерах, не зависимо от их размера, сферы бизнеса и географического положения.

В Китае очень популярно правило генерала Сун Тзу, который писал: «Когда ты знаешь своего врага и знаешь себя, ты не страшишься результата от сотни войн». Это правило отражает смысл бенчмаркинга, который во многом схож с методом маркетинговой разведки.

Работу с информацией в бенчмаркинге можно разделить на пять фаз. Прежде всего, определяются те направления деятельности компании, которые можно улучшить с помощью информации о подобных процессах у конкурентов.

На этом этапе важно установить, что будет оценено — вся фирма или отдельные элементы ее бизнеса. Возможно, нужно лишь улучшить характеристики производственных единиц. Но может быть и так, что в перестройке нуждается компания в целом.

Определив цели, следует начать поиск лучших предприятий. Подходящие на роль эталонов должны быть не только успешными. Важно, чтобы данные об этих компаниях можно было сопоставить с результатами деятельности собственной фирмы.

Для поиска образцового предприятия используется комплексный подход: поверхностный обзор источников информации, аккумуляция уже доступных данных, их систематизация и отбор наиболее важных и полезных. В качестве источников можно использовать отчеты о деятельности фирм, публикации в СМИ, книги, базы данных, консалтинговые компании, специализированные конференции и другое.

Третий этап — сбор информации о компании-эталоне. Причем важно получить не только качественные данные о ее бизнесе, но и изучить факторы, объясняющие продуктивность этой фирмы.

Сбор информации включает решение следующих подзадач: выработку концепции опросных листов, анализ состояния собственного предприятия (сильные и слабые его стороны), сбор фактов о партнере и, наконец, документальное оформление информации. Причем все собранные сведения необходимо перепроверить.

Далее наступает время аналитиков. Важно не только выяснить сходство и различие в деятельности компаний, но и установить взаимосвязи между проходящими в них производственными процессами.

Полученные в результате выводы используются для усовершенствования деятельности предприятия. Эта стадия включает в себя не только оптимизацию деятельности фирмы, но и ее дальнейшее развитие.

Не стоит забывать, что стремление к оптимизации характерно практически для всех компаний. И то, что еще недавно было наилучшим достижением, скоро станет стандартом или даже опустится ниже этого уровня. Поэтому работа с информацией в бенчмаркинге — это не единовременное действие, а непрерывный процесс.

**«Три кита» корпоративного управления**  
**Тимофеев Александр Анатольевич**

*Волгоградский государственный технический университет, Россия*  
*E-mail: masanova@mail.ru*

Термин «корпоративное управление» является в настоящее время достаточно популярным, что обуславливается прежде всего укрупнением акционерных обществ и выходом отечественных предприятий на внешний рынок. Однако по-прежнему можно встретить разное смысловое наполнение данного понятия.

По нашему мнению, корпоративное управление представляет собой совокупность трех элементов в их взаимосвязи: структура и механизм управления, корпоративные финансы и корпоративный контроль. Множество исследователей, сводят данное понятие лишь к функциональным взаимоотношениям внутри крупной организации, либо наоборот, рассматривая его лишь как отношения менеджеров и собственников. В первом случае корпоративное управление – это управление организационно-правовым оформлением бизнеса, оптимизацией организационных структур, построение внутри- и межфирменных отношений компании в соответствии с принятыми целями. Во втором случае, корпоративное управление – это механизм или система взаимодействия участников и способы с помощью которых они представляют и защищают свои интересы. Отдельно стоит часто упоминаемое определение корпоративного управления как инструмент принятия и реализации корпоративной культуры, то есть комплекса общих традиций, установок, принципов поведения.

Отличие корпоративного управления от обычного управления фирмой проявляется помимо организационного еще и в финансовом разрезе. На место финансов предприятия приходят корпоративные финансы, главными отличительными особенностями которых является управление и активное использование инструментов финансового рынка и увеличение роли и количества внешних пользователей финансовой отчетности. Последний аспект заставляет говорить о корпоративном контроле как неотъемлемой части корпоративного управления, представляющим собой инструмент влияния собственников на деятельность компании.

Корпоративное управление финансами организации предполагает наряду с привычным классическим управлением финансами на внутреннем уровне повышенное внимание к внешней среде организации. А именно это требует создания дополнительных финансовых служб по работе с ценными бумагами, с акционерами, с профессиональными участниками рынка ценных бумаг и регулируемыми организациями, с одной стороны, и применением новых более обширных методов финансового анализа, осуществления дополнительного бухгалтерского и налогового учета в сфере операций с ценными бумагами, с другой. Отдельное место в управлении корпоративными финансами занимает оценочная деятельность и инвестиционный анализ, а также управление рисками. Таким образом, при корпоративном управлении появляется целый ряд новых функций и процессов финансовой службы, что в свою очередь приводит к изменению ее структуры и преследуемых ею целей.

В то же время корпоративное управление оказывается регулируемо корпоративным контролем, проявляющемся в акционерном, управленческом и финансовом контроле. Акционерный контроль представляет собой возможность принять или отклонить акционерами, имеющими необходимое количество голосов, те или иные решения. Управленческий контроль представляет собой возможность физических ил

юридических лиц обеспечивать управление хозяйственной деятельностью предприятия, преемственность управленческих решений и структуры. Финансовый контроль представляет собой возможность влиять на решения акционерного общества путем использования финансовых инструментов или специальных средств.

Таким образом, необходимо определять корпоративное управление как систему в соответствии с которой осуществляется управление и контроль в компаниях, определение целей компании, а также средств достижения этих целей и контроля за функционированием компании, используя механизмы управления собственностью и общим производственным процессом хозяйствующего субъекта. Иными словами, корпоративное управление в отличие от управления предприятием предполагает не только преследование интересов компании в целом, но и отражение интересов собственников и реализацию открытого по отношению к инвесторам характера функционирования самой организации.

Отдельно следует отметить, что для корпораций существует возможность передачи части функций управления корпоративными финансами профессиональным организациям, что, однако, не меняет глубинной сущности корпоративного управления и определения основных достигаемых им целей.

### **Интеллектуальный капитал – основа развития предприятия**

*Тихоненко Ольга Леонидовна*

*Красноярский государственный аграрный университет, Россия*

*E-mail: Olt21@yandex.ru*

Современная рыночная среда предъявляет свои специфические требования к ведению бизнеса. Сегодня добавленная стоимость определяется не столько физическими результатами, сколько знаниями, которые проявляются в новых продуктах, технологиях, навыках, в новых отношениях с потребителями и закрепляются в виде организационной культуры, брендов, патентов, лицензий, организационных структур, методов взаимодействия предприятий и учреждений, то есть в виде интеллектуального капитала.

Интеллектуальный капитал в современном обществе становится основой богатства. Именно он определяет конкурентоспособность экономических систем, являясь ключевым ресурсом развития. Способность предприятия создавать и эффективно использовать интеллектуальный капитал определяет не только её шансы на успех, но и элементарное выживание в жестких условиях конкуренции. Главным носителем интеллектуального капитала является специально подобранный и подготовленный персонал компании.

Следует отметить, что эффективность и ценность интеллектуального капитала определяются и самовозрастают только в контексте конкретной стратегии развития компании и при иной стратегии имеющиеся интеллектуальные ресурсы могут быть малопригодны. Потому-то наши производства, ориентированные на оборону, трудно адаптируются к требованиям потребительского рынка — их интеллектуальный капитал часто вообще не применим ко многим видам гражданской продукции. Однако, если к разработке стратегии реформирования предприятия подойти грамотно, учитывая указанную особенность интеллектуального капитала, то именно на его основе фирма сможет выйти на новый этап своего развития.

Примером подобного реформирования может служить одно из немногих, ныне успешных, промышленных предприятий Красноярского края – «Химзавод». Данное предприятие является филиалом федерального государственного предприятия «Красноярский машиностроительный завод» («Красмашзавод») и расположено в п. Подгорный Красноярского края. Отрасль специализации «Химзавода» - ВПК (военно-промышленный комплекс). Предприятие располагает 40-летним опытом работы по ракетно-космическим технологиям. Основные направления деятельности предприятия:

- услуги в аэрокосмической области;
- производство криогенной продукции;
- производство изделий методом экструзии полимеров;
- производство изделий методом литья под давлением для технического, бытового зоотехнического назначения.

К концу 2001г. «Химзавод» оказался в кризисном положении, утратив часть своих основных заказчиков. Для выхода предприятия из кризиса был проведён детальный анализ его состояния и возможностей, а затем разработана «Программа реформирования, финансового подъёма и активного развития «Химзавода» на 2002-2005гг.» за счет активизации и использования внутренних резервов. «Химзавод» обладает высокоинтеллектуальной командой управленцев и специалистов, способной решать сложные научные и производственные задачи, поэтому в «Программе...» основное внимание уделено повышению эффективности использования интеллектуального капитала.

В целях достижения этого предложено проведение следующих мероприятий «Программы...»:

Развитие материальной мотивации, ориентированной на оценку и стимулирование эффективности участия отдельного работника, подразделения, предприятия в целом в создании продукции, путём введения постоянной и переменной части ФОТ.

Организация постоянного обучения работников отдела маркетинга, сбыта, снабжения, бухгалтерии, финансовой службы, ПЭО с учётом требований рыночных отношений производства (лучшие участники по результатам занятий будут проходить обучение в престижных учебных заведениях, например, АНХ при Правительстве РФ).

Совершенствование организационной структуры предприятия, внедрение новых организационно-управленческих технологий принятия решений.

Проведение оптимизации персонала в соответствии со сложностью и объемами задач по каждому рабочему месту, подразделению.

Трудоустройство высвободившегося (в результате оптимизации численности) персонала на вновь созданные рабочие места по выпуску дополнительной продукции.

Проведение работы по омоложению персонала за счет приема молодых подготовленных специалистов, квалифицированных рабочих и организация обучения новым профессиям (в рамках программ «Первый день молодого работника», «Наставничество», организация досуга и занятий спортом пр.)

Активизация системы маркетинга, направленная на систематическое изучение потребителей, расширение рынка сбыта, формирование инновационной политики, развитие внешнеэкономической деятельности.

На сегодняшний день перечисленные мероприятия «Программы реформирования, финансового подъёма и активного развития «Химзавода» только приняты к исполнению, но уже очевидно — интеллектуальный капитал «Химзавода» способен стать основой стратегического развития предприятия.

### **Методы оценки эффективности иностранных инвестиций** **Тихонова Валентина Георгиевна**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*  
*E-mail: vtikhonova@yandex.ru*

В экономической науке обычно выделяют следующие подходы к изучению иностранных инвестиций и их эффективности.

С позиции страны-реципиента (народно-хозяйственная или макроэкономическая эффективность), такой подход используется для описания процессов, связанных с передачей ресурсов на расширение потенциала, увеличения внутреннего продукта

страны в целом и обеспечения экономического роста. Основным критерием эффективности на этом уровне является соответствие результатов иностранного инвестирования тем целям, которые ставит перед собой государство. Такой критерий больше подходит для экспертных оценок в виде показателя «хуже - лучше». Другими, более конкретными критериями являются: сравнение с нормативами или аналогичными показателями прошедшего периода; сравнение с аналогичными показателями для внутренних инвестиций; сравнение с показателями других стран. Например, для России интересным представляется сравнение с данными других крупных развивающихся рынков. Можно выделить следующие показатели.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Доля инвестиций в основной капитал иностранного сектора, финансируемая из-за рубежа	22,3	21,4	21,5	33,1	39,7	38,7
Доля иностранного сектора в инвестициях в основной капитал	2,7	3	4,3	6,9	11,3	13,8
Производительность иностранного сектора	0,12	0,13	0,15	0,09	0,13	
Производительность частного отечественного сектора	0,04	0,05	0,06	0,03	0,05	
Доля иностранного сектора в выпуске промышленной продукции	0,03	0,03	0,04	0,07	0,09	
Доля иностранного сектора в численность персонала	0,01	0,02	0,02	0,04	0,05	

*Рассчитано по: Россия в цифрах, Российский статистический ежегодник*

Для более полного анализа необходимо рассмотреть эффективность в качественном и структурном отношении. Такой же анализ может быть проведен и на уровне региона и субъектов федерации с учетом их специфики. Необходимо также отметить, что эффективность использования инвестиций во многом определяется инвестиционным климатом в стране, который определяется налоговым и законодательным режимом. Если он неблагоприятный, возрастает риск инвестирования, что ведет к необходимости создания льготного режима, чтобы увеличить прибыльность инвестиций. Это в свою очередь ведет к более низкой эффективности инвестиций.

*С отраслевой позиции.* В этом случае также идет обобщенная оценка, но уже в рамках отрасли. Основная задача состоит в дифференциации отраслей согласно их инвестиционно-производственному климату для более эффективного распределения инвестиций, что должно соответствовать государственной инвестиционной программе. Критерием на этом уровне помимо выделенных выше является соответствие инвестиционным целям государства. Этот критерий обосновывается необходимостью регулировать и координировать инвестиционные потоки для гармоничного развития всех отраслей национальной экономики.

Одним из основных показателей может служить эластичность темпов экономического роста в отрасли по доле иностранных инвестиций. Согласно концепции Роузенштейна-Родана, необходимо сочетать разные формы капитала: прямые инвестиции нужно осуществлять преимущественно в отрасли технической промышленности, а также в наиболее современные отрасли, где требуются специальные знания; во все же остальные желателен приток портфельного капитала.

Более конкретной будет оценка эффективности *в рамках отдельного проекта* и организации (коммерческая эффективность). Это наиболее изученный уровень. Существует огромное количество методик расчета эффективности проекта или организации в рамках делового планирования хозяйственной деятельности. В рамках делового планирования рассчитывается эффективность как для принимающей стороны, так и для инвестора.

**Либерализация российского страхового рынка**  
**Трегубова Гульнара Юрьевна**

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: tregubova@ctsnet.ru*

Одним из камней преткновения, в ходе переговоров о вступлении России во Всемирную Торговую Организацию, стало открытие страхового рынка нашей страны для иностранных страховщиков. Однако в ходе последних переговоров со стороны правительства прозвучали предложения о либерализации сектора страхования для компаний с иностранным капиталом. При этом правительство не обещало полной и мгновенной либерализации рынка.

С точки зрения защиты интересов национального рынка необходимо сохранение ряда ограничений, которые существуют на всех страховых рынках мира. Одно из самых главных ограничений – это, то, что работать должны только резиденты, также должен быть ограничен допуск иностранного капитала к обязательным видам страхования.

Страхование, как и любые финансовые услуги, является важным фактором экономического развития. Соответственно, чем больше использованы возможности страхового рынка, тем выше его вклад в экономическое развитие: страхование обеспечивает финансовую стабильность; способствует более эффективному распределению национального капитала; обеспечивает эффективное управление рисками; способствует развитию торговли, в том числе и международной; мобилизует национальные сбережения.

Развитие конкуренции (ее усиление ожидается после вступления в ВТО) на страховом рынке обеспечивает эти выгоды в полном объеме и, следовательно, является предметом национального интереса.

Главное препятствие для притока иностранного капитала является непрозрачность страхового бизнеса. Иностранцы не станут инвестировать российский страховой рынок, до тех пор, пока не будут уверены в том, что инвестируемый ими бизнес прозрачен, управляем и прибылен. Уместно заметить, что прозрачность на российском страховом рынке (как и сам рынок) находится на зачаточном уровне.

Другим препятствием является непрозрачность активов российских страховых компаний, которые могут и не иметь реальной ликвидности. В решении этой проблемы помочь должно государство, введя более жесткие требования к ликвидности и условиям размещения активов.

Необходимость введения прозрачности обусловлена рядом причин: страховой рынок, как никакой другой рынок построен на неопределенностях и рисках; увеличение потенциала страхового рынка как источника долгосрочных инвестиций в российскую экономику, а также увеличение страховых сборов требуют устойчивости и надежности страховых компаний, который должен быть основан на полном раскрытии информации; раскрытие достоверной и своевременной информации помогает участникам рынка составить представление о финансовом состоянии страховщика, и о рисках, которые взяла на себя страховая компания; имея, полную информацию можно принять решение о покупке услуг у данного страховщика, или об инвестировании; регулярное предоставление информации обеспечивает стабильное развитие рынка, избегая потрясений.

Транспарентность — прозрачность структуры собственности, отношений с финансово заинтересованными лицами, качественное раскрытие информации о деятельности компании и доступность такой информации.

Российская система сильно формализована и не соответствует международным стандартам отчетности. Согласно предположениям Минфина первые 3000 российских компаний перейдут на консолидированную отчетность по МСФО с 1 января 2005 года. Однако многие крупные компании, понимая необходимость более скорого перехода на МСФО, уже сейчас составляют два комплекта финансовой отчетности - один согласно

требованиям российского законодательства, а другой по стандартам МСФО, давая возможность говорить со своими иностранными партнерами на одном языке. Перейдя, к стандартам МСФО российские компании смогут более уверенно чувствовать себя в условиях международной конкуренции, а значит быть конкурентоспособными.

Таким образом, на данный момент основными задачами для государства, в свете нашего вступления в ВТО, являются: повышения требований к формированию и размещению активов страховщиков; осуществление перехода на международные стандарты финансовой отчетности; введение транспарентности, как одно из главных условий успешного развития компании.

Все вышеуказанные меры используются во всем мире. Необходимость их заключается в том, что они повышают надежность страховых компаний и защищают интересы страхователей. Использование данных мер так же позволит повысить качество предоставляемых услуг и устранить противоречия на страховом рынке.

### **Особенности современного корпоративного управления**

***Фёдоров Яков Петрович***

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

*E-mail: analit12@cap.ru*

Если для начала и середины 90-х гг. в российских акционерных обществах основной конфликт разгорался между «красными директорами», яростно отстаивавшими свою собственность, и новыми внешними инвесторами, то для современного периода развития корпоративной экономики характерна существенная трансформация внутренних процессов.

Во-первых, в большинстве акционерных обществ корпоративный контроль наконец-то сосредоточился в руках стратегических собственников. Эпизодически происходящие сделки по купле-продаже крупных пакетов акций, как правило, связаны с выстраиванием отечественными корпорациями вертикально-интегрированных структур и очищением от непрофильных активов. Новые собственники обладают теперь определяющими долями акционерного капитала, и для оппортунизма менеджеров не остаётся места. Менеджеры плотно контролируются собственниками и финансово-хозяйственная политика корпораций тесно ассоциируется с интересами крупных акционеров. Сложившаяся в России модель корпоративного управления без сомнений намного ближе к континентальной модели с преимущественно инсайдерским контролем институциональных инвесторов, нежели к американской модели с распылённой структурой собственности и развитым фондовым рынком.

Во-вторых, всё чаще встречается проблема так называемого «внутреннего оппортунизма» собственников, когда «командированные» институциональным собственником менеджеры начинают руководствоваться личными субъективными интересами, нежели корпоративными интересами представляемого акционера. Нередко менеджер, представляемый крупного акционера, отклоняется от цели максимизации вложенного капитала (главная цель акционера), а испытывает воздействие других факторов (увеличение личного дохода, отсутствие стимула к внедрению инноваций и модернизации производства и т. д.).

Тем самым проблема переходит в плоскость взаимоотношений мажоритарных и миноритарных акционеров. Стратегические собственники не имеют ни малейшей заинтересованности хоть как-то соблюдать интересы миноритариев. С известной долей уверенности можно предположить, что интересы мелких акционеров не будут нарушаться только тогда, когда предприятие начнёт активнее обращаться к внешним займам. Пока в структуре финансирования корпораций остаётся доминирующим банковское кредитование и использование собственных средств все разговоры о защите интересов миноритариев будут заканчиваться ничем. Не случайно лидерами по качеству



корпоративного управления сегодня стали именно компании, развернувшие программы публичного размещения собственных ценных бумаг.

Опыт развития мировой экономики показывает, что традиционно стабильные и консервативные отрасли экономики, такие как чёрная и цветная металлургия, энергетика, нефтехимия, лесная промышленность и т.д. развиваются преимущественно за счёт собственных источников финансирования. Поэтому в этих сегментах экономики по большому счёту мало предпосылок для существенного улучшения положения миноритариев. Наиболее же динамичные отрасли с наукоёмким производством и высококонкурентным рынком, такие как телекоммуникации, связь, торговля, пищевая промышленность чаще обращаются к заёмным средствам как способу выиграть в конкурентной борьбе. Поэтому в первую очередь именно эти компании будут инициаторами улучшения качества корпоративного управления, ведь иначе им будет довольно-таки трудно привлекать заемные средства. В то же время активность традиционно консервативного сектора отечественной экономики страны обусловлена острой необходимостью обновления основных фондов. В настоящее время, на наш взгляд, как раз подошло время реализации самых смелых инвестиционных проектов. С одной стороны, избыточная ликвидность финансового сектора, а другой стороны, острая необходимость модернизации и обновления основных фондов предприятий и повышение конкурентоспособности российского производителя.

На наш взгляд, проблема переходит в плоскость взаимоотношений контролирующих акционеров и других «стейкхолдеров», по-другому финансовых и нефинансовых инвесторов корпорации, таких как мелкие акционеры, кредиторы, органы государственной власти и местного самоуправления, местное сообщество, трудовой коллектив и т. д. Контролирующие акционеры сегодня сосредотачивают в своих руках абсолютную власть и не считаются с интересами других сторон, Единичное воздействие на акционеров с помощью правоохранительных органов, как в случае с ЮКОСОМ, может дать только временный эффект и не меняет ситуации в целом. Поэтому требуется разработка системы мероприятий и институтов, устанавливающих «сдержки и противовесы» по отношению к собственникам, абсолютизовавшим власть в акционерных компаниях. Уповать на саморазрешение проблемы за счёт необходимости привлечения капитала компаниями не стоит, поскольку и государство должно со своей стороны направить усилия на «разбавление» тотального инсайдерского контроля.

### **Рыночная стратегия предприятия в рамках жизненного цикла товара на российском парфюмерно-косметическом рынке**

*Федорченко Елена Леонидовна*

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

Поиск и создание инновационных идей в настоящий момент является самой актуальной тенденцией мирового косметического рынка. В огромной степени это связано с особенностями потребительских предпочтений. Парафармацевтика и косметика — самые быстрорастущие (40–50% в год) в отрасли.

Инновационные продукты требуют «обучения» покупателя. Спрос неэластичен, потому что потребители склонны считать цену мериллом качества товара, не имеющего аналогов на рынке, соотносить цену и возможное качество. В некоторых случаях самым удобным и эффективным способом завоевания потребительского внимания является бесплатная демонстрация образцов, опробование продукта.

На рынке косметических товаров — как мировом, так и российском, особое место занимает сегмент прямых продаж. Огромное значение данный метод имеет именно для случая выведения на рынок нового продукта. Тенденции развития российского косметического рынка в последние несколько лет таковы, что сегмент прямых продаж на нем растет опережающими темпами.

На стадии роста рынка, когда продукт занимает на нем более устойчивые позиции, задачи ценообразования меняются. На рынке постепенно происходит усиление конкуренции, подражатели пытаются укрепить свои позиции и все игроки выбирают концепцию распространения, в той или иной мере приближенную к одной из двух моделей: стратегия продукта, полностью отличного от оригинального или стратегия лидерства в производственных издержках.

Российский рынок косметических товаров в последнее время испытывает сильное увеличение конкуренции, особенно со стороны иностранных производителей. В наибольшей степени это относится к европейским транснациональным компаниям. Российские компании контролируют примерно треть отечественного рынка косметических средств, но большинство из них пока не могут на равных конкурировать как с иностранными компаниями, так и с отечественными лидерами. Внедрение инновационных идей в производство и освоение уникальных рыночных ниш может помочь им встать на путь стабильного развития.

Многие российские производители уже вступили на “инновационный” путь развития. Примечательно, что в ряде случаев речь идет именно о новой с научной точки зрения идее. По мнению некоторых экспертов, в настоящее время практически пятая часть российских предприятий- производителей косметических товаров пытается создать уникальный продукт и выйти с ним на рынок (данные “Эксперта”).

Для ряда российских предприятий, пока не обладающих достаточными ресурсами для успешной конкуренции с лидерами, своеобразным выходом стало освоение контрактного производства. Для создания полноценного контрактного производства со множеством функций необходимы огромные инвестиции, так как особое значение в данном случае имеет качественная научно-исследовательская база и мощный производственный потенциал.

Выход на рынок с собственными новинками является менее затратным способом завоевания и укрепления позиций, возможно, поэтому многие российские предприятия сконцентрированы на поиске своих уникальных ниш (ассортиментных или территориальных). Некоторые косметические предприятия сконцентрировались на территориальном сегменте в стратегии сбыта. В настоящее время уровень конкуренции на косметическом рынке в регионах намного ниже, чем в столице, что помогает сделать марку узнаваемой.

Для достижения конкурентного преимущества на рынке огромное значение имеет активное продвижение продукта. Именно это представляет большую проблему для российских компаний, поскольку их рекламные возможности практически несопоставимы с ресурсами транснациональных компаний.

По мнению некоторых исследователей, своеобразным выходом для российских предприятий, не обладающих достаточным потенциалом для разработки, производства и продвижения собственной марки, может стать встраивание в деятельность транснациональных компаний. При этом создание российских научных разработок может быть востребовано именно при таком взаимодействии. Вместе с тем, постепенное наращивание собственного исследовательского потенциала, накопление идей может в благоприятный момент стать опорой для развития собственного сильного бренда.

### **Литература**

1. Т.Нэгл, Р.Холден. Стратегия и тактика ценообразования. СПб.: Питер 2001.
2. Цены и ценообразование. Ред. Салимжанов И.К. М.: Проспект, 2003.
3. Чудаков А.Д. Цены и ценообразование. М.: Издательство РДЛ, 2003.
4. Краснова В., Матвеева А. Один на один с клиентом. Эксперт №1 2003.
5. Москаленко Л. Раздухарились. Эксперт №31 2003.
6. Сидорова А., Краснова В. Парное выступление. Эксперт № 37 2003.
7. Москаленко Л. Мухомор для транснационалов. Эксперт №44 2003.

## **Рыночные методы оценивания корпораций: применение для российских компаний** *Филатова Елена Станиславовна*

*Санкт-Петербургский государственный университет, Россия*

*E-mail: elenafilatova@yahoo.com*

Большинство методов оценивания эффективности деятельности компаний можно объединить в две основные группы – фундаментальные методы, определяющие внутреннюю стоимость компании, и рыночные методы, основанные на том, как состояние компании оценивают внешние инвесторы. В данном исследовании была протестирована возможность применения некоторых из рыночных методов к оцениванию корпораций в российских условиях.

Принято считать, что высокий коэффициент  $P/E$  свидетельствует о потенциале роста прибыли компании. Однако данная зависимость не всегда выполняется. Многие работы [Ф. Блок] приводят объяснение того факта, что высокий коэффициент  $P/E$  может относиться одновременно как к очень прибыльным, так и к совершенно неприбыльным компаниям. Этот факт объясняется при помощи «параболообразной» кривой, характеризующей связь между  $P/E$  и  $E/V$ . Так как коэффициент  $P/E$  возрастает с ожиданием роста прибыли, а ее рост напрямую связан с нормой прибыльности, то коэффициент  $P/E$  должен возрастать с ростом прибыльности. Такое поведение коэффициента  $P/E$  характерно для компаний, имеющих достаточно большую прибыль, чтобы она могла влиять на цену акций. На стоимость акций компаний с небольшой прибылью и вообще неприбыльных компаний оказывают влияние активы компании, при этом коэффициент  $P/E$  увеличивается с ростом активов, то есть с уменьшением коэффициента  $E/V$ . Такая форма кривой позволяет объяснить, почему высокий коэффициент  $P/E$  может говорить как о высокой прибыльности компании, так и об очень низкой.

Использование одновременно коэффициентов  $P/E$  и  $P/V$  позволяет делать выводы относительно будущей прибыли компаний. Высокий коэффициент  $P/V$  указывает на превышающую среднюю норму доходности собственного капитала, в то время как высокий  $P/E$  коэффициент говорит о росте прибыли свыше того, который ожидается от роста балансовой стоимости. Рассматривая эти коэффициенты вместе, можно делать выводы относительно будущей прибыльности компании на основе ее настоящей прибыльности [П. Фэрфилд]. Для компаний, имеющих высокий коэффициент  $P/E$  и высокий коэффициент  $P/V$ , текущая доходность (которая обычно находится на достаточно высоком уровне) отражает будущую, для компаний, имеющих высокий показатель  $P/E$ , но низкий  $P/V$ , ожидается рост прибыли, для компаний с низким  $P/E$  и высоким  $P/V$  перспективы доходности высокие, но ниже чем в момент классификации, а для компаний, у которых значения обоих коэффициентов низки, ожидается снижение доходности.

Обе модели, определяющие зависимость коэффициентов  $P/E$ ,  $P/V$  и  $E/V$  были исследованы на примере 14 компаний энергетической отрасли за период 1996 – 2002 гг.

При проведении данного анализа возникли две основные проблемы:

- ограниченная информация о ценах акций, так как не все акции активно торговались на бирже (цены для таких акций определялись искусственным путем, на основе сравнения с аналогами);
- отрицательная прибыль многих компаний, что не позволяло использовать коэффициент  $P/E$  (для того чтобы уменьшить негативное влияние этого факта на исследование, использовался показатель  $P/S$ , характеризующий отношение цена-выручка).

При анализе возможности применения этих теорий для российских компаний были получены следующие результаты: эти модели в достаточной степени применимы к российским условиям, хотя имеются определенные отличия. При рассмотрении модели, описывающей поведение акции как U-образную кривую, акции российских компаний

сосредоточены в основном на том участке кривой, где представлены акции низкоприбыльных компаний, на цену которых оказывает влияние скорее балансовая стоимость компании, чем ее прибыль (см. Рис. 1). При применении данной модели к американскому рынку акций компании в основном распределены на той части кривой, которой соответствует достаточно высокий уровень прибыльности.

Модель оценки акций на основе прибыли и балансовой стоимости также выполняется для акций российских компаний, хотя зависимость между величиной коэффициентов P/E и P/B и будущей прибылью менее очевидна, чем для акций американских компаний. Тем не менее, проведенный анализ показал, что среди компаний, имеющих высокий P/E коэффициент, прибыльность увеличилась, если первоначальный коэффициент P/B также был высоким, и несколько уменьшилась для компаний со средним коэффициентом P/B. Для компаний с низким коэффициентом P/E также можно делать выводы о будущей прибыльности, используя коэффициент P/B, так как компании с высоким первоначальным коэффициентом P/B имели в последующие годы более высокий показатель E/B, чем компании с низким первоначальным P/B.

### **Пути предотвращения кризисных ситуаций на предприятии с помощью экономического прогнозирования**

**Фирсов Юрий**

*Волжский университет им. В.Н. Татищева, Россия*

*E-mail: firsov911@mail.ru*

Одним из наиболее опасных рисков, который может ожидать предприятие является его банкротство. В рыночной экономике возникновение рисков носит циклический характер. Это связано с тем, что любой товар имеет свои стадии жизненного цикла. Наибольшую же роль в возникновении рисков играют циклы Кондратьева, которые чётко разделяют стадию роста производства и стадию спада производства. К одной из немаловажных ролей в возникновении рисков относится макроэкономическая политика государства, которая включает в себя государственное регулирование привлечения иностранных инвестиций в экономику страны, социально-экономический уровень развития государства, монетарная политика. Все выше указанные факторы относятся к внешней среде предприятия. В зависимости от того, как реализуется механизм социально-экономического развития общества, и будет зависеть степень возникновения риска. К социально-экономическим факторам относят уровень безработицы, покупательную способность населения, политическую способность страны, демографическую ситуацию в обществе.

Автором работы представлено решение данной актуальной проблемы – создание структуры экономического прогнозирования, как фактор предотвращения кризисных явлений на предприятии. В качестве решения обозначенной проблемы разработана структура экономического прогнозирования, которая содержит ряд этапов:

1. Анализ внешней и внутренней среды предприятия включает в себя анализ качества продукции, себестоимости продукции, анализ конкурентоспособности продукции, анализ инвестиционной привлекательности предприятия, анализ использования основных производственных и оборотных фондов предприятия. Данный анализ должен проводиться на этапе роста, зрелости и бума, для определения основных преимуществ предприятия перед его конкурентами.

2. Анализ состояния конъюнктуры рынка: анализ и прогноз изменения цен и ценовых стратегий конкурентов и товаров – заменителей, который должен проводиться по мере возникновения предприятия-конкурента и изменений в его сбытовой политике, а также по мере возникновения товаров-заменителей, и проводится на всех стадиях жизненного цикла товаров, услуг и работ. Анализ состояния конъюнктуры рынка для предприятия выполняет информационную функцию в виде предоставления информации

о возможностях покупателей, их запросах и времени, в течении которого они захотят приобрести данный товар. Анализ состояния конъюнктуры рынка показывает, как с изменением цены изменяются спрос потребителей. Данный этап структуры экономического прогнозирования для предприятия означает выявление контингента покупателей, их возможностей, запросов, потребностей.

3. Исследование влияния поставщиков и потребителей (юридических лиц) на изменение цены продукции. Данный анализ проводится с целью получения информации об оплате за поставленную продукцию от покупателей в период поставки продукции с целью не возникновения кредиторской задолженности у предприятия, для погашения которой, пользуются овердрафтом, что увеличивает себестоимость до 30 % .

4. Организация логистической деятельности предприятия организуется в форме расчёта периодов поставок оборотных фондов, движения незавершённого производства, брака и готовой продукции. Расчет и анализ производственного цикла продукции проводится на каждом этапе жизненного цикла продукции и изменении модификации продукции.

Составление прогноза развития предприятия на основе полученных данных из пунктов 1-4. На основании прогноза производится составление примерного производственного плана развития предприятия и анализируется запас финансовой устойчивости предприятия, который играет решающую роль в инвестиционной привлекательности предприятия.

Данная структура экономического прогнозирования поможет предприятиям и фирмам преодолеть различные виды рисков, такие как: инвестиционный, риск снижения инвестиционной привлекательности, инновационный, риск возникновения банкротства, риск снижения спроса на продукцию, риск возникновения кредиторской задолженности, риск возникновения неудовлетворительной структуры баланса.

### **Проблемы современного российского менеджмента**

*Фисюк Елена Павловна*

*Самарский государственный университет, Россия*

*E-mail: elfis@id.ru*

Изучение современного национального менеджмента, находящегося на фазе становления является актуальным в условиях российской действительности, так как анализ ситуации может предложить пути выхода из сложившихся проблем управления.

Цель настоящей работы состоит в выявлении основных черт и проблем российского менеджмента, поиске дальнейших путей развития национальной модели управления.

Задачи исследования заключаются в ознакомлении с условиями формирования российского менеджмента, в анализе возможностей использования американского и японского опыта российским менеджментом, а также в попытке типизации российских управленцев и выявлении основных черт успешных руководителей.

Национальный рынок наемных менеджеров находится на стадии зарождения. В связи с этим возникает вопрос об использовании современного опыта управления на российских предприятиях.

Главной особенностью национального менеджмента является нахождение в состоянии постоянного кризисного управления и наличие таких проблем, как: неадекватное внутрифирменное управление; отсутствие комплексности, целенаправленности и обоснованности стратегий; доминирование краткосрочных целей в ущерб развитию.

В России стремительно формируется слой профессиональных топ-менеджеров. Пока в их составе преобладают предприниматели-собственники, но после кризиса 1998 года на передний план постепенно выходят наемные управляющие.

Главные качества успешного топ-менеджера скорее личностного свойства - безупречная репутация, видение перспективы, умение подбирать команду, брать ответственность. Менеджерский профессионализм, методики и технологии управления менее важны.

Наиболее эффективными могут оказаться специализированные менеджерские компании-команды, сочетающие как функциональных управленцев (chief executive, chief official, chief financial), так и различные личностные типы - антрепренеров-предпринимателей и администраторов-системщиков.

На сегодняшний день можно выделить 3 основных типа руководителей в современной России: «Красный директор», Предприниматель, Молодой профессионал.

Основная проблема становления профессионального менеджмента в России - недостаток доверия хозяев к наемным управленцам. Серьезную дестабилизирующую роль здесь играет государство, неспособное эффективно защищать собственников. Оно непоследовательно при защите интересов собственника, а нередко и само становится источником нестабильности, выдавая индульгенции на передел собственности и сфер влияния в большом бизнесе.

Революция менеджеров в России наступит через несколько лет - после завершения периода реструктуризации бизнеса и передела собственности. Она будет сопряжена с массовым замещением руководящих постов в компаниях наемными управляющими, наделением их менеджерскими пакетами акций, появлением мощных общественных объединений топ-менеджеров, серьезно влияющих на власть.

### **Качество отечественных автомобильных компонентов и комплектующих как фактор, влияющий на рынок легковых автомобилей РФ**

*Цыденов Олег Дашинимаевич*

*Государственный университет управления, Россия*

*E-mail: oleg\_tsydenov@mail.ru*

Развитие автомобильной промышленности в практике мирового автомобилестроения в основном определяется уровнем конструкции и производства комплектующих, которые не только удовлетворяют требованиям выпускаемой сегодня техники, но и в значительной мере требованиям перспективы развития автотранспортных средств.

Разработка и производство автомобильных агрегатов, как правило, осуществляются специализированными фирмами. При этом обязательно технический уровень вновь создаваемых и подготовленных к производству агрегатов опережает технический уровень выпускаемой автомобильной техники и тем самым стимулирует развитие автомобилей. При производстве комплектующих на специализированных заводах широко применяются гибкие технологии, позволяющие обеспечить выпуск широкой гаммы агрегатов и полностью удовлетворить разносторонние заказы рынка как в перспективных комплектующих, так и в комплектующих сегодняшнего дня.

Развитые зарубежные страны имеют широкую детально-узловую специализацию отдельных фирм (производство деталей, агрегатов, узлов), что обеспечивает автомобильные индустрии высокую мобильность и маневренность при переходе на новые модели или при модернизации уже выпускаемой продукции, т.е. объем подготовки на головном заводе резко уменьшается. Кроме того, наличие у каждой фирмы-изготовителя своего научно-технического центра позволяет фирме держать высочайший уровень конструкции и технологии.

Для нынешнего этапа характерно углубление специализации исследований, разработок и производства на основе национального и международного разделения труда. На головном предприятии производится не более 40-50% составных частей автомобиля собственными силами, остальное поступает по кооперации. Практика отношений с поставщиками характеризуется атмосферой доверия, основанного на гарантиях качества и своевременности поставок по долгосрочным договорам.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что качественные комплектующие и компоненты, залог формирования конкурентных преимуществ отечественной продукции с учетом тенденций развития мирового автомобилестроения.

Наличие серьезных проблем с конкурентоспособностью продукции российских автопроизводителей, а также отсутствие четкой политики государства в области регулирования рынка легковых автомобилей в меняющихся условиях функционирования определяют необходимость выработки мер экономической политики в отношении отраслевого рынка, нацеленных на создание условий для повышения конкурентоспособности отечественных производителей.

### **Повышение инвестиционной активности предприятий** **Черных Анна Викторовна**

*Белгородский государственный технологический университет  
им. В.Г. Шухова, Россия*

В условиях рыночных отношений резко возрастает роль собственных средств предприятий, направляемых на инвестирование капитальных вложений. Вместе с тем, предприятия не спешат вкладывать свои средства в обновление производства, и если они есть, то их, как правило, «проедают». Повышение инвестиционной активности предприятий государственными органами возможно за счет поддержки конкурентной среды, стимулирования платежного спроса населения, льготного налогообложения, совершенствования государственной амортизационной политики.

Инвестиционная активность – это индикатор способности персонала и предприятия в целом индуцировать новые инвестиционные идеи и проекты, определять потенциально выгодные сферы и направления дальнейшего развития бизнеса.

Инвестиции, как правило, предполагают усиление фундаментальных оснований бизнеса, развитие базовых материальных условий, таких как недвижимое и движимое имущество, производственное оборудование и транспортные средства, нематериальные активы (технологические и продуктовые ноу-хау, информационные ресурсы и базы данных, программное обеспечение).

Для повышения инвестиционной активности руководству необходимо проведение следующих мероприятий на предприятии:

- постоянное внимание высшего менеджмента предприятия к вопросам инициации и управления инвестиционными проектами;
- систематический поиск, отбор и реализация эффективных форм вложения капитала, направленных на повышение экономического потенциала фирмы;
- формирование актуальных банков и баз данных по инвестиционной привлекательности отдельных отраслей и регионов страны, конкретных направлений бизнеса;
- прогнозирование инвестиционного климата и закономерностей инвестиционного рынка в разрезе основных его сегментов;
- обеспечение минимизации уровня рисков, связанных с инвестиционной деятельностью предприятия;
- определение необходимого объема и стоимости инвестиционных ресурсов предприятия;
- выведение из эксплуатации устаревших и не используемых мощностей путем инвентаризации основного капитала;
- создание условий для технического и технологического обновления предприятий;
- мониторинг корпоративного инвестиционного портфеля и т.д.

Но повышением инвестиционной активности предприятий должны заниматься не только их руководство, но и государственные и органы местного самоуправления, которым необходимо выполнить следующие условия:

- повысить мотивацию инвестирования собственного капитала в качественное технико-технологическое преобразование;

- стимулировать процесс эмиссии ценных бумаг предприятий посредством создания необходимой инфраструктуры, содействовать их эффективному размещению;
- создать благоприятные условия для свободного перелива капитала в наиболее эффективные отрасли и сферы деятельности;
- признать капитальный характер амортизационных отчислений;
- способствовать введению новых амортизационных норм отчислений, методов их расчета, соответствующих современному составу, возрасту и продолжительности службы основных средств;
- способствовать переходу от разрешительной к заявительной практике использования ускоренной амортизации, позволяющей предприятиям значительно увеличить объемы собственных воспроизводственных ресурсов;
- распространить на амортизационный фонд законодательство о собственности и гарантировать права собственников капитала на использование амортизационного фонда;
- обособить в системе учета начисление и использование амортизационного фонда;
- усилить ответственность руководства (менеджеров) предприятий за сохранность и целевое использование амортизационного фонда;
- ввести налоговые и административные санкции против нецелевого использования и вывоза амортизационного фонда за пределы российской национальной территории (пресечь вывоз капитала за счет амортизационных отчислений);
- способствовать расширению лизинговой деятельности;
- способствовать формированию государственного спроса на продукцию предприятий области;
- оказывать помощь в подготовке соответствующих мировому уровню и признаваемых на рынке бизнес-планов по развитию предприятий (инвестиционных проектов).

Инвестиционная активность в последнее время становится одним из основных факторов долгосрочной конкурентоспособности предприятия и обеспечения его стратегического выживания и устойчивого развития. Поэтому повышение инвестиционной активности предприятий является одним из основных направлений работы и важнейшей стратегией не только самого предприятия, но и государства в целом.

**Организационная культура предприятия  
в системе современных социально-трудовых отношений**  
*Черных Екатерина Алексеевна*

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

Социально-трудовые отношения — это объективно существующие взаимозависимость и взаимодействие субъектов в процессе труда, нацеленные на регулирование качества трудовой жизни, иначе говоря, это совокупность регулирующих правил и система взаимосвязей между действующими лицами по поводу отношений занятости. Одним из главных направлений в преобразовании российской экономики является формирование новых социально-трудовых отношений и рынка труда. Поэтому в настоящий момент социально-трудовые отношения в России претерпевают значительные изменения. Сущность происходящего процесса состоит в привнесении в социально-трудовые отношения принципов рыночной экономики. Во всем мире, и в России, как одной из его частей, в последнем десятилетии изменилась парадигма управления. Огромное влияние стало уделяться человеческому фактору, социально-трудовым отношениям в рамках организации. Стала заметной неэффективность традиционных методов мотивации. Основу концепции управления персоналом в настоящее время составляет возрастающая роль личности работника, знание его мотивационных установок, потребностей, умение их формировать и направлять в



соответствии с задачами, стоящими перед фирмой. Большое значение в этом подходе уделяется организационной культуре, которая играет огромную роль в формировании и развитии кадровой политики и стратегии предприятия. Понятие организационной культуры уже прочно завоевало свое место в системе социально-трудовых отношений, где она проявляется в рамках своей двуединой сущности - одновременно как элемент и инструмент управления персоналом.

Одна из важнейших составных управленческой деятельности — управление персоналом, как правило, основывается на концепции управления — обобщенном представлении о месте человека в организации. Теория и практика управления организацией прошла в своем становлении много этапов, развивалась в рамках разнообразных подходов и концепций. В процессе развития управления как науки использовались разные подходы к пониманию того, что есть управление.

В рамках управленческого подхода организация рассматривалась как машина, а человек как деталь, винтик в механизме, по отношению к которому возможно *использование человеческих ресурсов*.

Органический подход развивался в двух направлениях. Первое - организация как личность, самостоятельный субъект, обладающий собственными целями, ценностями, представлениями о правилах поведения. По отношению к такому активному субъекту возможно управление путем постановки согласованных с ним целей. Второе направление — организация как мозг — сложный организм, включающий в себя различные подструктуры, соединенные линиями коммуникации, управления, контроля, взаимодействия. По отношению к такой сложной системе можно говорить лишь об *управлении ресурсами*, направленном на оптимальное использование имеющегося потенциала в процессе достижения поставленных целей.

В рамках гуманистического подхода была предложена метафора организации как культуры, а человек — как развивающегося в рамках определенной культурной традиции существа. Реализовывать функцию управления персоналом по отношению к такому сотруднику возможно только в рамках подхода - *управления человеком*, самостоятельным, активным существом, придерживающимся определенных ценностей, правил, принятых норм поведения. Организационная культура предприятия традиционно определяется как принимаемые большей частью организации философия и идеология управления, предположения, ценностные ориентации, верования, ожидания, нормы, символика, лежащие в основе отношений и взаимодействий внутри организации (1, 2, 52). Представление об организации как культурном феномене позволяет понять, каким образом, через какие символы, ценности, нормы и смыслы осуществляется совместная деятельность людей в организационной среде. Управленческий и организационный подходы подчеркивают структурную сторону организации, а культурный показывает, как можно создавать организационную действительность и влиять на нее через ценности, философию, язык, нормы, ритуалы, церемонии и т.д. Если раньше многие менеджеры по персоналу рассматривали себя, прежде всего как людей, создающих структуры и должностные инструкции, координирующих деятельность или создающих схемы мотивирования своих сотрудников, то теперь они могут смотреть на себя как на людей, осуществляющих символические действия, направленные на создание и развитие определенных смыслов.

Современный уровень менеджмента (1) предполагает, что объектом управленческой деятельности являются организационные культуры различного типа, а не процессы, люди, их деятельность и т.п.

Руководителей и менеджеров по управлению персоналом сегодня волнует вопрос, как сделать «человеческий потенциал» предприятия фактором устойчивого получения прибыли, то есть речь идет о капитализации человеческого потенциала. Люди, соответственно подготовленные и рационально, с учетом способностей и возможностей

каждого, распределенные по рабочим местам, должны приносить предприятию больше, чем тратится на их заработную плату плюс затраты на обеспечение и воспроизводство их деятельности. Сотрудники становятся факторами формирования конкурентного преимущества предприятия. Одно и то же оборудование, сырье, материалы принципиально доступны всем конкурентам. Единственное, чем предприятия могут отличаться друг от друга — это особенности и тонкости технологии и способов организации работы, определяемые организационной культурой, которые дают реальное конкурентное преимущество. Организационная культура есть тот элемент организации, который позволяет сделать бизнес-идею реализуемой и эффективной, достичь эффективности труда и извлечь выгоду из обладания интеллектуальной собственностью. Инвестиционная привлекательность компании также напрямую зависит от существующей организационной культуры.

Необходимым условием реализации этих путей является наличие или создание определенной организационной культуры. Нормы такой организационной культуры должны быть уникальными для предприятия и недоступными для конкурентов. Этим будет обусловлена стратегическая устойчивость данного предприятия. Организационная культура предприятия может оказывать непосредственное влияние на экономические параметры функционирования предприятия и является важнейшим резервом роста экономической эффективности.

Правильно сформулированная и построенная организационная культура предприятия - мощный стратегический инструмент, позволяющий координировать все структурные подразделения, руководство и отдельных членов коллектива на достижение поставленных целей в рамках выбранной миссии, а также дающий возможность обеспечить для работников наиболее комфортные, достойные условия деятельности, построить систему внутрифирменных трудовых отношений, гармонично объединяющую людей для достижения этих целей.

### **Литература**

1. Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л., Управление персоналом. М.: ЮНИТИ, 1998.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. М.: Изд-во МГУ, 1995.
3. Мескон М.Х. и др. Основы менеджмента. М.: Дело, 1992.
4. Цлаф В.М. Организационная культура и стратегическая устойчивость бизнеса: пути капитализации «человеческого потенциала» // Доклад на конференции «Управление персоналом: рынок, тенденции, стратегии, технологии». Самара, 2001.
5. Шекшня С.В. Управление персоналом в современной организации. М., 1996.

### **Инновационные технологии организации внутрифирменной предпринимательской среды Чернятович Юрий Павлович**

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

Повысить устойчивость и эффективность работы предприятия в условиях рынка можно организовав внутри фирмы предпринимательскую среду. Создание предпринимательской среды внутри организации позволит максимально использовать предпринимательский потенциал персонала.

Методология разработки инновационных технологий организации внутрифирменной предпринимательской среды для конкретной организации должна удовлетворять следующим требованиям:

- простые и понятные принципы организации предпринимательской среды для облегчения их восприятия персоналом,
- использование инструментария гибкого перехода предприятия, функционирующего в стационарной экономико-технологической среде, к фирме с развитой предпринимательской средой.

Концепция внутрифирменной предпринимательской среды основана на организации «внутрифирменного банка», который осуществляет ведение счетов производственных подразделений, вспомогательных служб и отделов. Т.к. используется действующая на фирме система учета, не требуется увеличение документооборота и численности управленческого персонала.

*Основные задачи, которые позволяет решить предлагаемая разработка:*

- экономическая заинтересованность каждого подразделения в эффективной работе (сокращение материальных и трудовых затрат, рост производительности и качественных показателей, внедрение инноваций и др.) как внутри подразделения, так и фирмы в целом;
- коренное улучшение взаимодействия производственных цехов со вспомогательными и коммерческими службами, а также отдельных подразделений фирмы между собой на основе создания условий для возникновения горизонтальных хозяйственных связей и отношений «заказчик–исполнитель»;
- повышение экономической грамотности персонала, улучшение социального климата за счет наглядности и информативности проходящих на фирме экономических процессов;
- создание экономических условий для развития атмосферы корпоративной солидарности.

*Концепция предусматривает:*

- ведение счетов подразделений, на которых отражаются доходы и расходы подразделения (как результат работы самого подразделения, так и фирмы в целом);
- взаиморасчеты подразделений за работы, не предусмотренные планами, приказами и распоряжениями по фирме;
- самостоятельность формирования расходов подразделения: на оплату труда в пределах заработанных средств и в соответствии с системой налогов (более жестких, чем действующие в стране), другие производственные, социальные и хозяйственные нужды в том числе инновации;
- систему внутрифирменных кредитов и безвозмездных дотаций с установлением процентов за кредит по договоренности между подразделениями, участие персонала в кредитовании фирмы или подразделения;
- положение об арбитражной комиссии, осуществляющей внутрифирменное антимонопольное регулирование, рассматривающей споры между подразделениями и взыскивающей пошлину за рассмотрение дел;
- ответственность подразделений за штрафы, предъявляемые фирме сторонними организациями;
- горизонтальную и вертикальную экономическую ответственность между подразделениями.

Главный фактор определяющий внутрифирменную предпринимательскую среду: механизм зачисления средств на счета подразделений во внутрифирменном банке (ВБ). Для всех подразделений существуют два показателя пропорционально которым происходит зачисление средств: результаты работы фирмы; результаты работы самого подразделения.

Организация внутрифирменной предпринимательской среды на конкретном предприятии является самостоятельной творческой задачей, при решении которой необходимы следующие обязательные этапы:

- анализ и оценка действующей в организации экономической среды;
- определение оптимальных начальных параметров и границ внутрифирменной хозяйственной самостоятельности структурных подразделений организации;
- разработка концепции внутрифирменной предпринимательской среды;
- обучение персонала с проведением деловых игр;
- внедрение уточненного (по результатам деловых игр) варианта концепции, положений и нормативов.

**Применение показателя «маржинальная прибыль»  
для оперативного управления предприятием  
Шарманов Александр Сергеевич**

*Ярославский государственный университет, Россия*

*E-mail: sharmanoff@mail.ru*

Осуществлять оперативное управление предприятием на основе показателя «прибыль от продаж» представляется достаточно проблематичным. На Западе для этих целей широко используется показатель «маржинальная прибыль».

Маржинальная прибыль есть разность между выручкой предприятия от реализации продукции и переменными расходами на ее производство. Маржинальная прибыль показывает, сколько средств заработало предприятие для покрытия постоянных расходов и получения прибыли от продаж. Часто при расчете показателя маржинальной прибыли деление затрат «переменные-постоянные» заменяется делением затрат «прямые-косвенные» или «основные-накладные».

Показатель маржинальной прибыли рассчитывают по отдельным продуктам, подразделениям, рынкам сбыта, предприятию в целом, характеризуя потенциал выбранного объекта зарабатывать средства для осуществления намечающихся постоянных расходов и получения желаемой прибыли от продаж. Наиболее существенные постоянные затраты связаны с рекламой, научными исследованиями, обслуживанием потребителей, эксплуатацией и амортизацией фондов предприятия, складированием запасов и готовой продукции, управлением предприятием. Долгосрочные инвестиционные программы предприятия рассматриваются отдельно, поскольку должны финансироваться в основном за счет накопленной амортизации, оставшейся прибыли, привлеченных кредитов, выпущенных облигаций или эмитированных акций.

Применение показателя маржинальной прибыли для оперативного управления дает особенно высокие результаты для тех предприятий, мощности которых могут быть легко перенастроены на выпуск продукции других видов. Например, на крупном кирпичном заводе различные виды продукции выпускаются сериями на одних и тех же мощностях.

Использование показателя маржинальной прибыли позволяет:

- путем сопоставления прямых затрат с продажной ценой оценить потенциал отдельных продуктов приносить маржинальную прибыль. Продуктам с высоким потенциалом следует отдать предпочтение, особенно в период повышенного спроса на продукцию;
- определить безубыточный объем производства, то есть такое количество продукции, выручки от реализации которого будет достаточно для покрытия всех постоянных затрат предприятия;
- оперативно отслеживать продажи продукции, сопоставляя накопленную выручку с денежным выражением безубыточного объема производства. Превышение полученной выручки над безубыточным объемом производства свидетельствует о наличии прибыли и позволяет предприятию произвести дополнительные расходы;
- оперативно произвести корректировку суммы постоянных затрат (сократить бюджеты на рекламу, исследования, сервис и т.д.) в случае ухудшения рыночных условий и снижения величины маржинальной прибыли;
- принимать решения относительно отпускной цены на продукцию в ответ на увеличение отдельных переменных и постоянных затрат.

Таким образом, применение показателя «маржинальная прибыль» более полно соответствует задаче оперативного управления деятельностью предприятия, чем применение показателя «прибыль от продаж». Эффект от использования показателя «маржинальная прибыль» в управленческом учете может быть усилен путем замены на

предприятия традиционной системы бухгалтерского учета на систему «директ-костинг». В этом случае произойдет гармонизация управленческого и бухгалтерского учета.

### **Экономические аспекты развития малого предпринимательства в условиях рынка в Республике Казахстан**

***Шатинова Лязат Ерсаиновна***

*Уральская академия труда и социальных отношений, Уральск, Республика Казахстан*

*E-mail: Jilgia@yandex.ru*

В настоящее время Казахстан стоит на пути создания и развития рыночной экономики. Особенность малого предпринимательства в современных условиях состоит в увеличении числа субъектов. Малое предпринимательство, будучи базовой составляющей рыночного хозяйства, представляет собой совокупность малых предприятий. Они весьма разнообразны и различаются по форме собственности, организационно-правовой форме, размером, территориальной принадлежности, отношения к закону, используемым технологиям, отраслям. Но малое предпринимательство в нашей стране сталкивается с трудностями, главные из которых:

- несовершенство созданной правовой базы;
- недостаточность государственной поддержки на практике, в частности финансовой помощи и реальной правовой защиты;
- слабость финансово-кредитной системы; налоговое бремя;
- отсутствие и недостаточность информационной и консультативной помощи и т.д.

Все это приводит к медленному развитию малого предпринимательства в стране, его неравномерности по отраслям и регионам, что крайне негативно сказывается на экономике Казахстана, благосостоянии населения.

Развитие малого предпринимательства как особого сектора экономики – одно из важнейших направлений развития национальной экономики. Экономическое обновление зависит от мобилизации сил всех членов общества, и малый бизнес, опираясь на различные формы государственного регулирования, является одной из наиболее эффективных форм предпринимательства ввиду своей экономичности, мобильности, способности оперативно реагировать на изменения спроса и предложения, насущных потребностей общества, адаптироваться в эволюции товарно-денежных потоков.

На начало 2000 г. по данным государственной статистики, в республике насчитывалось около 147,4 тыс. субъектов малого предпринимательства, в которых было занято порядка 740-755 тыс. человек, что составляет 10,2 – 10,5 % от численности экономически активного населения. По оценкам, доля малого бизнеса в объеме промышленного производства составляет около 2,4 – 2,8 %. В сельском хозяйстве малое предпринимательство играет более заметную роль, его доля в общем объеме сельскохозяйственной продукции составляет 15,7 – 16,4 %.

По данным статистики, на начало 2003 г. общее количество субъектов малого предпринимательства (СМП) экономике с учетом индивидуальных предпринимателей и крестьянских фермерских хозяйств составило 356,5 тыс. единиц, что на 22% больше чем в 2001 г.

Численность занятых по итогам 2002 г. составила 1167,4 тыс. человек, что на 23,8% больше, чем в предыдущий период. Активно действующими СМП в 2002 г. было получено доходов от реализации товаров и услуг на сумму 621,5 миллиардов тенге.

Существующие проблемы, препятствующие развитию малого бизнеса в Казахстане, отличаются своей сложностью, многообразием и требуют комплексного решения. Как показала практика, в короткие сроки и с использованием прежнего подхода при выборе форм и методов государственной поддержки они решению не поддаются.

В настоящее время при разработке стратегии развития предпринимательства, а также при выборе соответствующих форм и методов государственной поддержки необходимо использовать отраслевой системно-ориентированный подход.

Основными отличительными особенностями данного подхода являются:

- учет отраслевой принадлежности при выборе форм и методов государственной поддержки;
- определение ключевых проблем и определение взаимозависимостей между ними;
- определение и обеспечение поэтапности в процессе их решения.

Комплексность данного подхода предполагает системное решение проблем в конкретной отрасли с использованием всех доступных форм и методов государственной поддержки.

Проведенный анализ свидетельствует, что ключевыми проблемами, препятствующими развитию предпринимательства, которые следует решать в параллельно-последовательном режиме, являются:

- создание нормативно-правовой базы, обеспечивающей условия для развития малого и среднего бизнеса и необходимых для этого институтов;
- создание многоуровневой системы объектов производственной, инновационной и рыночной инфраструктуры, обеспечивающей эффективное функционирование малого и среднего бизнеса;
- определение и использование форм и методов государственной поддержки, обеспечивающих повышение конкурентоспособности продукции, выпускаемой малыми и средними предприятиями.

### **Литература**

1. Бухвальд Е., Виленский А. Кредитование малого предпринимательства // Вопросы экономики, №4 2001. С. 92–99.
2. Дауранов И. Проблемы развития малого бизнеса в Казахстане // Саясат, №3–4 2000. С. 72–75.
3. Дауранов И. Нужна новая стратегия развития малого и среднего бизнеса // Вестник предпринимателя, №10 2003. С. 19–26.

### **Организация кадрового центра при Ижевском государственном техническом университете Шереметов Денис Анатольевич**

*Ижевский государственный технический университет, Россия  
E-mail: myds2001@udm.net*

Все мы помним, что ещё недавно, в доперестроечный период, специалист после окончания университета получал направление на место работы. В настоящее время ситуация сложилась таким образом, что немногие университеты продолжают помогать трудоустроиться своим выпускникам. Так, до последнего времени, в Ижевском Государственном Техническом Университете не существовало механизма трудоустройства выпускников ВУЗа. Однако сейчас тенденция меняется и принято решение о содействии студентам и выпускникам в процессе поиска места работы. Также необходимо поддерживать тесный контакт с работодателями и для прохождения студентами производственной практики. В настоящее время студенты вынуждены сами искать себе место трудоустройства и прохождения практики.

Для оптимизации этого процесса организационную структуру университета решено дополнить специализированной структурной единицей – студенческим кадровым центром. Основными задачами данного подразделения должны стать помощь студентам в нахождении мест практики и трудоустройства, а также создание единой базы данных по всем студентам ВУЗа. Получение прибыли не является основной целью центра, но достижения уровня самоокупаемости является важной задачей развития центра.

Выделение такой структуры целесообразно, так как в настоящее время существует необходимость в трудоустройстве и помощи студентам в подборе мест практики.

Достаточно проблемным является подбор места работы с учетом будущей специальности. Студенты не верно позиционированы на рынке труда. Часто студенты рассматриваются работодателями как дешёвая, низко квалифицированная рабочая сила. Что на самом деле не совсем так, так как студенты имеют огромный потенциал для дальнейшего развития. Для лучшего трудоустройства возможно прохождение практики с перспективой дальнейшей работы.

Одновременно существует и потребность в молодых специалистах со стороны работодателей, так что создание и поддержание базы данных о студентах в актуальном состоянии является важной частью работы центра.

Существует схожесть целей создаваемого центра и коммерческих кадровых агентств (подбор персонала, работа с работодателями, создание и поддержка актуальной базы данных). Однако необходимо отметить и существенные отличия в целях такого центра от коммерческих кадровых агентств. В первую очередь это направленность деятельности центра на молодежь (студентов) и предоставление дополнительных услуг, таких как проведение курсов дополнительного образования, выявление потребностей в таковых.

Таким образом, несмотря на схожесть создаваемой структуры с обычными кадровыми агентствами существуют и значительные отличия, что сказывается как на организации, так и на деятельности данного центра.

### **Потоки электронного бизнеса: материальные и цифровые** **Широсова Анна Владимировна**

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

*E-mail: annashironosova@fromru.com*

Несмотря на то, что после провала большого процента инвестиций в новые технологии в обществе появился определенный скептицизм по отношению к Интернет-компаниям, электронный бизнес продолжает развиваться, хотя теперь без излишнего ажиотажа.

Тем не менее, в электронном сегменте экономики существует ряд инфраструктурных сложностей, препятствующих его развитию, например, проблема налогообложения экспорта и импорта продукции. Решение этих вопросов связано, в первую очередь, с классификацией видов электронного бизнеса и определением методологии налогообложения относительно каждого вида бизнеса.

Классификация видов электронного бизнеса может быть произведена двумя способами. Во-первых, это использование классификаций традиционного бизнеса, которые применимы в той или иной степени к электронному бизнесу (по размеру, по организационно-правовой форме, по видам хозяйственной деятельности и т.д.).

Во-вторых, это классификация электронного бизнеса, основанная на самой его природе, т.е. на ключевых отличиях от традиционного бизнеса, которые и обусловили выделение электронного бизнеса. Это цифровой способ представления информации, а также создание средств передачи информации по проводным и беспроводным сетям.

В любом бизнесе, так или иначе, создаются потоки товаров, работ, услуг, иначе говоря, продукция предприятия. В электронном бизнесе благодаря тому, что существует иной способ материального представления различных объектов (программное обеспечение, книги, картины, музыка и т.д.) – на намагниченных дисках и иной способ передачи этих объектов – online, можно выделить материальную и цифровую составляющие этих потоков.

При этом есть виды бизнеса, в которых поток продукции является полностью цифровым, т.е. представлен в цифровой форме на намагниченных дисках и передается покупателю через сеть. И есть виды бизнеса, в которых невозможно представить продукцию в ином виде, чем она представлена и в традиционном бизнесе, например, автомобили, недвижимость и т.д. В данном случае обозначение деятельности предприятия как электронного бизнеса основано не на производстве и доставке продукции, а на других

функциональных составляющих бизнеса: маркетинг, финансовая составляющая, управление предприятием и т.д. Например, компания Amazon занимается продажей материальной продукции (книг), но с использованием online-маркетинга и т.д. (представление каталога продукции в сети, выбор и заказ объекта online, оплата объекта также online).

Соответственно, можно выделить два основных вида электронного бизнеса: связанный с обслуживанием цифрового потока продукции и связанный с обслуживанием материального потока (продажа автомобилей через сеть, недвижимости, продуктов и т.д.).

### **Литература**

1. Разнесение в ключья откладывается // Эксперт, №16 2002.
2. Стратегии успеха в Интернет-экономике / Амир Хартман, Джон Сифонис, при участии Джона Кэдора. М.: Издательство «Лори», 2001.
3. Козье Дэвид, Электронная коммерция. М.: Русская редакция, 1999.

### **Корпоративная интеграция и проблема привлечения инвестиций в инфраструктуру распределения природного газа Шушковский Виталий Игоревич**

*Киевский национальный экономический университет, Украина  
E-mail: vitalis@newmail.ru*

В Западной Европе существуют различные модели системы распределения газа (см. [6]): преобладание вертикально-интегрированной компании – государственной (Франция) или частной (Испания); передача магистральных и распределительных газопроводов частной компании, не имеющей права продавать газ (Великобритания); сосуществование множества небольших частных и муниципальных компаний и крупнейшего игрока — дочерней структуры вертикально-интегрированного холдинга (Италия); наличие большого числа региональных и местных компаний (Германия).

В России и на Украине структура данной отрасли продолжает формироваться. В середине 1990-х гг. большинство газораспределительных организаций (ГРО), ранее подчинявшихся министерству ЖКХ СССР [3], было преобразовано в отдельные АО. Их частично приватизировали, но модель сегмента, схожая с германской, сложиться не успела. На Украине оставшиеся госпакеты акций ГРО передали в холдинг – сначала ГАХК «Укргаз», а затем НАК «Нефтегаз Украины» [1]. В России структуры ОАО «Газпром» решили централизовать инвестиции в распределительную систему (см. [4]) и передали купленные или полученные ими за долги пакеты акций ГРО в ОАО «Регионгазхолдинг» [5]. Таким образом, российский и украинский монополисты поставили цель выстроить распределительные сегменты своих стран по французскому образцу (пока им удалось приблизиться лишь к итальянской модели – см. [1], [4]).

Объединение ГРО в интегрированные бизнес-группы (ИБГ), безусловно, упрощает проблему обеспечения необходимых газораспределительной системе инвестиций (см. также [2]), однако не столь очевидна целесообразность объединения максимального числа ГРО в государственный холдинг. Так, на Украине, помимо НАК, образовались четыре частных ИБГ, включающие газораспределительные компании; не зависит от НАК и ряд отдельных ГРО крупнейших областей страны.

Исследование показателей инвестиций в основные фонды по 31 украинской ГРО (отчётность за 2001-2002 гг., см. сайт iStock.com.ua) показывает, что средние коэффициенты обновления основных средств по ГРО системы «Нефтегаза Украины», компаниям, входящим в частные ИБГ, и независимым ГРО примерно одинаковы: 11,7% в 2001 г. и 11,3% в 2002 г. по НАК; 13,6% и 10,4% по группе «Содружество»; 8,8% и 13,6% по группе «Континиум», 18,8% и 16,9% по группе «Газтек», 14,9% и 13,3% по независимым ГРО. Ниже показатели лишь у группы «Фининвест» (7,5% и 4,7%), для которой пакеты ГРО, скорее всего, не являются стратегической инвестицией.



Если «Нефтегаз Украины» сотрудничает с независимыми ГРО, то «Газпром» стремится полностью вытеснить из данного сегмента сторонних игроков [5]. При этом исследование инвестиционных показателей 21 российской ГРО (отчётность за 2001–2002 гг., см. сайты агентств АК&М и «Интерфакс») показывает, что коэффициент обновления основных средств по ГРО, контролируемым «Регионгазхолдингом» (11,5% в 2001 г.; 14,0% в 2002 г.) заметно выше, чем по группе ГРО, пакет РГХ в которых составляет 38–49% (6,8% и 6,2%) и группе независимых от него ГРО (4,0% и 6,4%).

На основании приведённых данных можно сделать следующие основные выводы:

1. Украинский опыт показывает, что частные ИБГ могут обеспечить не меньший уровень инвестиций в газораспределительные сети, чем государственный холдинг.

2. Крупнейшие ГРО способны развиваться самостоятельно; меньшим ГРО в экономически здоровых регионах стоит объединяться в рамках частных ИБГ; финансово неблагополучные ГРО имеет смысл оставить под контролем госхолдинга.

3. Политика ОАО «Газпром», направленная на установление контроля над всеми ГРО, целесообразна с точки зрения оптимизации финансовых потоков холдинга, но не позволяет обеспечить оптимальный уровень инвестиций в сегмент распределения газа.

4. Хотя показатели обновления по газораспределительным активам украинских и российских ИБГ выше, чем у аналогичных европейских компаний (коэффициент обновления основных активов в данном сегменте за 2002 г. у *Italgas Group* (Италия) – 9,3%; у *Transco PLC* (Великобритания) – 7,8%), их нельзя считать приемлемыми, учитывая высокий износ газопроводов и недостаточную газификацию многих районов.

#### Литература

1. Вовк С. Труба местного значения // Украинская инвестиционная газета, 27.10.2003.
2. Газ повзучий // Энергетичний бюлетень «Газ & Нафта», 2003, №7.
3. «Газпром» идёт «от скважины до горелки»: обзор компании ERTA-Consult. (опубликован на сайте RusEnergy.com).
4. «Регионгазхолдинг» строит сети по вертикали. // Время новостей, 14.10.2002.
5. Резник И. МАП нашёл монополию на рынке сбыта газа // Ведомости, 23.12.2003.
6. Energy Policies of IEA Countries. – Vienna: International Energy Agency, 1999–2002.

#### Механизм взаимодействия рекламного агентства и рекламодателя на этапе поиска новых клиентов

**Яблоков Андрей Владимирович**

*Ростовский государственный университет, Россия*

Целью данного исследования является рассмотрение механизма поиска рекламными агентствами рекламодателей и наоборот, схемы взаимодействий и развитие отношений после этапа поиска. Проблема, рассматриваемая в данной работе, практически не изучена в отечественной литературе, а имеющиеся на данный момент знания по данному вопросу получены практическим путем, либо заимствованы из зарубежных источников, и не имеют под собой теоретической базы. Рассмотренная часть общего рекламного процесса очень важна для субъектов рекламного рынка, она может служить базисом для последующих более детальных исследований в этой области и применяться в практической деятельности участниками рекламного процесса.

Существует два основных посредника при выборе рекламного агентства рекламодателем. В первом случае рекламодатель поручает поиск агентства конкретному посреднику - рекламному агенту или некоему консультанту, который выбирает из множества агентств наиболее подходящее заказчику. Следует добавить, что консультант должен быть независим ни от одного из агентств, и участвовать в процессе взаимоотношений обеих сторон вплоть до заключения договора.

Во втором случае заключения договора о сотрудничестве осуществляется через материнскую компанию (имеется в виду международная сеть). В этом случае:

- агентство договаривается с фирмой о том, что рекламную кампанию проводит «сеть»;

- агентство информирует об этом свое локальное агентство. Одновременно рекламодатель оповещает свое представительство в стране о произведенном договоре с «сетью»;
- на локальном рынке заключается договор между представительством агентства и рекламодателя.

В работе также рассматриваются варианты поиска рекламным агентством рекламодателя:

Существует три основных вида использования посредника при поиске новых рекламодателей. Первый вариант, когда доверенный посредник рекламного агентства напрямую ищет клиента-реklamодателя. Второй вариант поиска рекламодателя с помощью посредника это происходит в том случае, когда сетевое рекламное агентство выступает так называемым «посредником» между заказчиком и собственным национальным представителем.

Третий случай использования рекламным агентством посредника при поиске рекламодателя можно определить следующим образом. Первичное рекламное агентство выступает посредником между рекламодателем и агентством – субподрядчиком, то есть перепоручает выполнение работы некоторому другому (профильному) агентству-субподрядчику.

Вторая разновидность поиска рекламным агентством рекламодателя это прямой контакт, т.е. без использования посредника. Здесь используются следующие способы: рекомендации, перехват, самореклама.

Этап построения взаимодействия между рекламным агентством и потенциальным клиентом является важным звеном в процессе отношений участников рынка по поводу рекламы, и знание этих схем взаимодействия является одним из ключей к успешному ведению бизнеса.

# ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Теоретические аспекты уплаты рентных платежей  
как источника обеспечения социальных стандартов населения

*Абянов Роман Рамилевич*

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

*E-mail: abynov@mail.ru*

1. Развитие современного общества связано с адекватным функционированием такого общественного института, как государство. Гражданское общество заинтересовано в том, чтобы государство служило, прежде всего, нуждам этого общества.

2. Руководствуясь этими нуждами, государство принимает на себя социальные гарантии, под которыми понимается некоторый «гарантированный» набор социально значимых благ и услуг всем гражданам без учета их трудового вклада и проверки нуждаемости.

3. Выполнение таких гарантий связано с разработкой социальных стандартов — социально-экономических показателей, которые призваны обеспечить социальные гарантии в области социального обслуживания, здравоохранения, образования и культуры.

4. Практическое выполнение обязательств, взятых на себя государством, в условиях российской экономики проблематично, поскольку связано с ресурсными ограничениями. Например, в социальном обслуживании общая стоимость мероприятий оценивается в 15% ВВП, что почти в 10 раз превышает бюджетные ассигнования на данные цели.

5. Обладая значительными природными ресурсами и являясь нефтедобывающей страной, Россия имеет дополнительные источники дохода для выполнения социальных гарантий. Здесь речь не идет о тотальном «проедании» доходов от продажи невозобновимых источников энергии. Пример стран Персидского залива и Норвегии показывает, что государство способно разумно подойти к распределению нефтедолларов между текущим потреблением и инвестированием. При этом Норвегия, в отличие от арабских стран, является страной с конституционной монархией, и принятие политических решений зависит от большего числа персон.

6. Государство, являясь собственником ископаемых ресурсов, вступает с недропользователями (в лице, например, нефтяных компаний [вертикально-интегрированных и нет]) в рентные отношения. Причина возникновения такой ренты — это природные различия между месторождениями, (например, нефти). Различия в уровне производительности труда и себестоимости продукции разных предприятий зависят не от качества работы самих предприятий, а от природных, географических, геологических факторов, причем различия в естественных условиях неустраняемы, а количество объектов использования ограничено.

7. Стоимость полезных ископаемых, должна как минимум включать затраты на производство (себестоимость), прибыль и ренту. Следует отличать *ренту*, которая связана с природными факторами и *доход*, который связан с использованием более совершенного оборудования, технологии, организацией производства, повышением квалификации трудящихся.

8. На стадии выявления месторождений уже возникает рента — геологоразведочная, которая должна учитываться в стоимости запасов полезных ископаемых (месторождений). Механизм реализации такого рентного дохода может быть различным — от продажи месторождений (лицензионных) участков или информации о них по определенным ценам на аукционе до взимания различных видов налогов при передаче месторождений компаниям в разработку.

9. В дополнение к тому, что социальные гарантии распространяются на всех граждан страны можно заметить, что в активной политике государства по этому вопросу заинтересованы низкодоходные группы населения. Здесь речь идет о наемных работниках, заработная плата которых не позволяет им и членам их семей получать доходы на уровне прожиточного минимума (работники культуры, образования, бесплатного здравоохранения и т. д.).

10. Кроме того, есть инвалиды и те, кто в силу разных обстоятельств не обеспечен должным уровнем материальных благ. Государственные органы имеют некоторые проблемы определения статуса этих людей. Соответственно, величина финансовых ресурсов, необходимых для выполнения государством своих социальных гарантий, может варьироваться.

**Роль иностранной рабочей силы в экономическом развитии Германии  
во второй половине XX века**  
**Алешковский Иван Андреевич**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова*  
*E-mail: aleshlovski@yandex.ru*

В первые послевоенные годы экономическая ситуация в Германии выглядела катастрофически (так, промышленное производство в 1946 г. составляло 33% от уровня 1936 г.). Численные потери в годы Второй Мировой войны превысили 6,85 млн. чел., наблюдалась диспропорция в половозрастной структуре населения. Однако экономические реформы, осуществленные в конце 1940-х гг. Людвигом Эрхардом, наряду с американской экономической помощью сделали возможным осуществление в 1950-е гг. «немецкого экономического чуда» — в 1951–1955 гг. реальный ВВП рос в среднегодовом исчислении на 9,5%, а в 1956–1960 гг. — на 6,6%.

Высокие темпы экономического роста были причиной существенного увеличения числа рабочих мест. При этом с 1955 года наблюдалось уменьшение предложения труда, вызванное воссозданием вооруженных сил, увеличением продолжительности обучения и сокращением рабочей недели, а также ужесточением пограничного режима между ФРГ и ГДР. В результате к 1960 году уровень безработицы в Германии стал близок к нулю (0,2–0,4%), и в стране наблюдался дефицит рабочей силы, препятствующий дальнейшему экономическому росту.

Решением данной проблемы стало осуществление организованного набора рабочей силы в странах Южной Европы и Турции, в которых наблюдалось ее избыточное предложение. В 1955 году в Риме было заключено межправительственное соглашение о наборе и содействии трудоустройству итальянских рабочих в ФРГ, положившее начало массовой трудовой миграции в Германию. При этом изначально был запланирован принцип ротации, согласно которому гастрабайтеры («рабочие в гостях»), проработав в Германии несколько лет, должны были возвращаться на родину, а в случае необходимости им на смену прибывали новые. Подобные соглашения были заключены с Испанией и Грецией в 1960 году, Турцией в 1961 году, Марокко в 1963 году, Португалией в 1964 году, Тунисом в 1965 году и с Югославией в 1968 году. С 1963 года осуществлялся также набор горнорабочих и медсестер из Южной Кореи.

Следует отметить, что решение об использовании иностранных рабочих для нужд немецкой экономики не вызвало серьезных разногласий в обществе: политические партии, профсоюзы, союзы работодателей, церковные учреждения признавали необходимость такого решения в среднесрочной перспективе.

В 1960 году в Германии насчитывалось почти в четыре раза больше иностранных рабочих, чем в 1955 году (79,7 и 329,4 тысяч человек, соответственно), а к 1965 году — почти в 15 раз больше (свыше 1,2 млн.). В 1973 году численность иностранных рабочих в Германии достигла своего максимума — почти 2,6 млн. человек, помимо которых в Германии также проживали около 1,8 млн. членов их семей.

Мировой энергетический кризис и наиболее глубокая в истории ФРГ рецессия 1973–1975 гг., поразившая практически все отрасли западногерманской экономики и вызвавшая сокращение ВВП на 5%, привели к резкому сокращению использования иностранной рабочей силы в Германии и росту уровня безработицы. В ноябре 1973 года правительство объявило о прекращении централизованной вербовки рабочих за рубежом.

В 1970–1980 гг. были произведены дальнейшие изменения в трудовом законодательстве, призванные сократить число иностранных рабочих, способствовать интеграции мигрантов в немецкое общество и подтолкнуть иммигрантов к реэмиграции. Так, в 1982 году новое правительство во главе с Гельмутом Колем объявило о намерении уменьшить долю иностранцев в общем населении Германии на 50% к 1990 году. Однако, несмотря на принятые меры, к концу 1980-х гг. в Германии насчитывалось свыше 1,656 млн. трудящихся-мигрантов и около 2,5 млн. членов их семей.

В 1990-е гг. наблюдалось увеличение численности трудящихся-мигрантов и мигрантов в целом в Германии, связанное прежде всего с окончанием «холодной войны» и эмиграцией из стран Восточной Европы, а также с объединением Германии.

В конце XX века Германия, несмотря на замедление экономической активности и высокую безработицу, осталась страной с самым высоким числом трудящихся-мигрантов и иностранцев в целом в Европе. В 2003 году в Германии проживало около 7,36 млн. человек не являющихся по происхождению немцами (8,9% от общей численности населения), из которых около 1,96 млн. человек являлись трудящимися-мигрантами. Наиболее велико значение иностранной рабочей силы в таких отраслях немецкой экономики, как уборка помещений, помощь по дому и др. (25,5% от общего числа занятых), общественное питание и гостиничный сектор (25,0%), металлургия (20,4%), транспортное машиностроение (11,3%) и строительство (9,0%).

Следует отметить, что нехватку специалистов в отдельных отраслях немецкой экономики невозможно восполнить за счет собственных безработных или выпускников вузов. Так, к примеру, в конце 1990-х гг. возникла гигантская потребность в специалистах в области высоких технологий, оцениваемая более чем в 500 тысяч вакансий. Решению этой проблемы должна была способствовать программа «Зеленая карта», позволяющая иностранным IT-специалистам работать в течение пяти лет в стране. Три года осуществления программы показали ее эффективность — каждый обладатель «зеленой карты» дополнительно создал в Германии в среднем 2,5 рабочего места.

В настоящее время идет обсуждение нового миграционного закона, призванного коренным образом изменить существующую систему, прежде всего, упростив въезд высококвалифицированных специалистов. Особое внимание при его обсуждении уделяется вопросам убыли и старения населения. Так, по расчетам экспертов ООН, для поддержания численности населения на уровне 1995 года в 2000–2050 гг. Германии ежегодно нужно принимать 344 тысячи иммигрантов, поддержания численности трудоспособного населения — 487 тысяч иммигрантов, а поддержания величины коэффициента демографической нагрузки — 3,63 млн. иммигрантов!

Таким образом, трудовая миграция является необходимым фактором дальнейшего экономического развития, роль которого особенно возрастет в долгосрочной перспективе.

### Литература

1. Алешковский И.А. Трудовая миграция и национальная безопасность Германии // В сб. Миграция и национальная безопасность / Под ред. В.А. Ионцева. М., 2003.
2. Herrmann, Helga (1992) Ursachen und Entwicklung der Ausländerbeschäftigung // Ausländer. Informationen zur politischen Bildung. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung.
3. Migration und Asyl in Zahlen (2003). Bonn: Bundesamt für Anerkennung ausländischer Flüchtlinge.
4. [www.destatis.de](http://www.destatis.de).

## Моделирование миграционных процессов: модели факторов миграции

*Алешковский Иван Андреевич*

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

*E-mail: aleshkovski@yandex.ru*

*Математическая модель миграции населения* представляет собой приближенное описание реальных миграционных процессов, в котором наиболее существенные связи между реальными «участниками» пространственных перемещений — мигрантами и факторами миграции, — выражены с помощью математической символики

Основными прикладными целями математического моделирования миграции являются:

- (а) анализ существующих миграционных потоков, выделение основных детерминант миграции (к примеру, анализ влияния межрегиональных различий в уровнях заработной платы и безработицы на интенсивность миграционных потоков);
- (б) прогноз показателей миграционных процессов (например, прогноз масштабов миграции населения из одного района в другой в течение следующих пяти лет);
- (в) имитация возможных сценариев развития миграционных процессов, когда статистически выявленные взаимосвязи используются для прослеживания того, как планируемые изменения скажутся на значениях «выходных» параметров системы (например, анализ возможных изменений масштабов эмиграции при различных сценариях экономического роста в странах эмиграции и иммиграции).

Разработанная в 1960-е гг. Э. Ли теория факторов миграции (теория «pull–push») стало основой качественно нового этапа моделирования. Согласно этой теории, в каждом регионе действуют различные группы факторов миграции. Некоторые из них удерживают население на данной территории, другие притягивают его или же выталкивают его. Одновременно с факторами притяжения и выталкивания действуют вмешивающиеся обстоятельства, возрастающие с увеличением расстояния между регионами, которые выступают в качестве ограничения миграционных потоков. В число последних входят, к примеру, транспортные издержки, законодательные ограничения на перемещения, недостаток информации о предполагаемом регионе прибытия и т.д. (Lee, 1966).

Практическая реализация теории «притягивая — выталкивания» стала возможной благодаря развитию во второй половине XX века эконометрических методов в моделировании различных экономических и социальных, в том числе миграционных, процессов, среди которых ведущее место занимает регрессионный анализ. Он позволяет в наглядном виде проверить гипотезы о зависимости результирующего показателя  $y$  от детерминирующих его факторов  $x_1, x_2, \dots, x_n$  и представить эту зависимость в виде уравнения множественной регрессии. К примеру, если зависимость имеет линейную форму, то уравнение будет выглядеть следующим образом:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n, \quad (1)$$

где  $a_0, a_1, a_2, \dots, a_n$  — коэффициенты регрессии, определяемые в модели.

В настоящее время регрессионный метод является наиболее распространенным методом моделирования миграционных процессов, а модели факторов миграции, или регрессионные модели, — наиболее представительным классом моделей миграции.

В качестве результирующего показателя выступают, как правило, такие характеристики миграции, как сальдо, интенсивность, объем миграционного потока в (из) регион(а) или между регионами. Объясняющие переменные могут быть различными по своему характеру. В общем можно выделить следующие основные группы факторов миграции (Соболева, 1982, Cadwallader, 1992, Stillwell, Gongdon, 1994):

- (1) демографические показатели (показатели естественного прироста, возрастно-половой структуры населения, семейного положения, продолжительности жизни, уровня урбанизации, степени этнической однородности населения и др.);

- (2) показатели экономического развития (отраслевая структура ВВП и занятости, уровень и структура безработицы, величина ВВП на душу населения, средняя заработная плата, уровень развития транспортной сети и др.);
- (3) показатели социального развития (образовательный уровень населения, развитие сферы здравоохранения, образования, культуры и торговли и др.);
- (4) экологические и природные показатели (климатические условия, экологическая обстановка и др.);
- (5) показатели миграционных связей в прошлом.

При этом показатели (2), (3) и (4) групп характеризуют как регион выхода, так и регион входа. Следует отметить, что используемые в качестве объясняющих переменных показатели могут быть связаны друг с другом определенными пропорциями. Поэтому до регрессионного анализа рекомендуется также проводить корреляционный анализ, позволяющий сформировать из всех первоначальных факторов набор некоррелированных переменных, которые будут использованы в качестве объясняющих переменных в уравнении регрессии (Willis, 1975).

Первыми появились и до сих пор преобладают экономические регрессионные модели, основанные на тех положениях экономической теории, согласно которым главным фактором миграции является территориальная дифференциация уровней доходов и условий занятости. При этом на макроэкономическом уровне миграция рассматривается как существенный элемент функционирования рынка труда, позволяющий уравнивать спрос и предложение на рабочую силу, а ее изучение аналогично решению задачи эффективного размещения ресурсов, тогда как на микроэкономическом уровне — как одна из форм инвестиций в человеческий капитал, позволяющая увеличить доходы индивида в будущем.

Одной из наиболее известных моделей факторов миграции является модель, предложенная американским исследователем И. Лоури (Lowry, 1966). В модели анализируются взаимосвязи между территориальной дифференциацией экономических возможностей (показателей занятости и доходов) и направлением миграционных потоков на примере метрополитенских округов в Калифорнии. Ее анализ продолжил А. Роджерс, предложивший модифицированную трактовку объясняющих переменных  $L_i, L_j, U_i, U_j, D_{ij}$ . В его терминах модель и будет рассмотрена ниже. Математически модифицированная модель Лоури имеет мультипликативный вид:

$$M_{ij} = k \left[ \frac{U_i}{U_j} \cdot \frac{W_j}{W_i} \cdot \frac{L_i L_j}{D_{ij}} \right] e_{ij} \quad (2)$$

или же ее можно представить уже в виде логарифмической регрессионной модели:

$$\ln M_{ij} = b_0 + b_1 \ln U_i + b_2 \ln U_j + b_3 \ln W_i + b_4 \ln W_j + b_5 \ln L_i + b_6 \ln L_j + b_7 \ln D_{ij} + e_{ij}, \quad (3)$$

где  $M_{ij}$  — число мигрантов из округа  $i$  в округ  $j$ ;  $U_i$  и  $U_j$  — уровень безработицы среди гражданской рабочей силы округов  $i$  и  $j$ , соответственно;  $W_i$  и  $W_j$  — почасовая заработная плата в промышленности в округах  $i$  и  $j$ , соответственно;  $L_i$  и  $L_j$  — гражданская рабочая сила в округах  $i$  и  $j$ , соответственно;  $D_{ij}$  — расстояние между главными городами округов  $j$  и  $i$ ;  $e_{ij}$  — случайные ошибки. Результаты проведенного анализа модели показали, что выбранные переменные объясняли в совокупности свыше 90% вариации результирующего показателя ( $R^2 = 0,9068$ ), при этом коэффициенты регрессии, при показателях, характеризующих регион выхода мигрантов (за исключением  $L_i$ ), оказались незначимыми, в отличие от показателей региона притяжения мигрантов. Следует отметить, что знаки коэффициентов регрессии при пяти из семи показателей соответствовали положениям экономической теории: уровень

миграции из округа  $i$  в  $j$  положительно зависел от заработной платы в округе  $j$  и величины рабочей силы в обоих округах и отрицательно от величины заработной платы в регионе выхода и расстояния между округами. Лишь знаки коэффициентов при  $U_i$  и  $U_j$  не соответствовали теории: согласно модели, высокий уровень безработицы в районе притяжения мигрантов способствовал увеличению масштабов миграции, тогда как низкий уровень безработицы в районе выхода мигрантов — уменьшению. Однако эти коэффициенты оказались статистически незначимыми (Rogers, 1967). К недостаткам этой модели относится также и то, что она не смогла объяснить, почему в ряде районов (преимущественно экономически развитых) наблюдались самые высокие показатели интенсивности и прибытий и выбытий мигрантов.

В большинстве регрессионных моделей, построенных российскими учеными, исследовалась зависимость миграции от характеристик экономического развития и условий жизни населения отдельных территорий. Первой математической моделью миграции населения, построенной в СССР, была модель Т.Н. Заславской и Е.В. Виноградовой, показывающая зависимость движения сельского населения от условий его труда и быта. При этом объясняющие переменные отбирались посредством факторного анализа более 50 соответствующих показателей (Заславская, Виноградова, 1968). Л.Л. Рыбаковский одним из первых в СССР построил региональную модель миграции населения, в которой в качестве результирующего признака были приняты коэффициенты интенсивности межрайонных миграционных связей, рассчитанные для всего населения, а в качестве объясняющих переменных были отобраны восемь показателей уровня жизни и условий быта населения. Математически предложенная модель представляла собой восьмифакторную регрессию вида  $\bar{y} = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_8x_8$ . Построенная модель, в частности, показала, что из всех факторов миграции экономические показатели оказывают на межрайонный обмен наибольшее влияние, а для обратного оттока населения условия жизни значат даже больше, чем для притока (Рыбаковский, 1973, С. 106–115).

### Литература

1. Денисенко М.Б., Ионцев В.А., Хорев Б.С. Миграциология. М.: Изд-во МГУ, 1989.
2. Рыбаковский Л.Л. Региональный анализ миграций. М., 1973.
3. Соболева С.В. Демоэкономические модели миграции. Препринт. Новосибирск, 1982.
4. Cadwallader, M.T. Migration and residential mobility: macro and micro approaches. Madison, Wis.: University of Wisconsin Press, 1992.
5. Migration Models: Macro and Micro Approaches / Ed. by John Stillwell, Peter Congdon. Belhaven Press, 1992.
6. Lee, E.S. Theory of migration. Demography, Vol. 3, P. 47–57.
7. Rogers, A. A Regression Analysis of Interregional Migration in California, The Review of Economics and Statistics, 1967, Vol. 49(2), 262–267.
8. Willis, Kenneth Regression Models of Migration: an econometric reappraisal of some techniques. Geografiska Annaler, Series B, Human Geography, Vol. 57, No. 1, 1975, p. 42–52.

### Понятие экстремальной ситуации при рассмотрении развития населения в экстремальных условиях

*Байхатов Висрадиан Зиявудинович*

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

Существует целый ряд исследований, посвященных демографическим последствиям различного рода чрезвычайных ситуаций (война, голод, репрессии), но, к сожалению, практически нет работ, по теоретическим аспектам изучения экстремальных ситуаций и их влияния на демографические процессы в целом, и на репродуктивное



поведение населения в частности. Очевидно, что репродуктивное поведение современного человека в большей степени является результатом действия социально-психологических факторов, реализации его воли, желаний и целей. Поэтому исследования психологов относительно воздействия экстремальных ситуаций на психическое состояние, мотивацию и поведение человека в экстремальных условиях представляют наибольший интерес.

Экстремальные ситуации, в самом общем смысле, определяются как условия невозможности, то есть такие ситуации, в которых человек, находящийся под их воздействием, сталкивается с невозможностью реализации внутренних потребностей своей жизни (мотивов, стремлений, ценностей и пр.). Невозможность же определяется, в свою очередь, тем, какая жизненная необходимость оказывается парализованной в результате неспособности имеющихся у человека типов активности справиться с наличными внешними и внутренними условиями жизнедеятельности. Эти внешние и внутренние условия, тип активности и специфическая жизненная необходимость являются основными пунктами, по которым характеризуются и отличаются друг от друга основные типы экстремальных ситуаций.

Психологи описывают жизненные ситуации экстремального характера с помощью четырех ключевых понятий: стресс, фрустрация, конфликт, кризис.

Под стрессом, в общем, понимается широкий круг состояний и действий человека, возникающих в качестве ответа на разнообразные экстремальные воздействия (стрессоры). Стрессоры делятся на физиологические (боль, жажда, голод, чрезмерная физическая нагрузка, высокая или низкая температура и т.п.) и на психологические (факторы, действующие своим сигнальным значением, такие, как опасность, угроза, обман, обида, информационные перегрузки и т.п.).

В зависимости от вида стрессора и характера его воздействия выделяются различные виды стрессов, в наиболее общей классификации физиологические и психологические. Последние, в свою очередь, подразделяются на информационные и эмоциональные.

Информационный стресс возникает в ситуациях информационных перегрузок, когда человек, несущий большую ответственность за последствия принимаемых решений, не справляется с поиском нужного алгоритма, не успевает принимать верные решения в требуемом темпе.

Эмоциональный стресс имеет место в ситуациях угрожающих физической безопасности человека (войны, преступления, аварии, катастрофы, тяжелые болезни и т.п.), его экономическому благосостоянию, социальному статусу, межличностным отношениям (потеря работы, средств существования, семейные проблемы и т.п.). Не любое требование среды вызывает стресс, а лишь то, которое оценивается как угрожающее, которое нарушает адаптацию, контроль, препятствует самоактуализации. Следующее понятие, характеризующее экстремальную ситуацию — фрустрация. Необходимыми признаками фрустрирующей ситуации является наличие сильной мотивированности достичь цель (удовлетворить потребность) и преграды, препятствующей этому достижению.

Сочетание сильной мотивированности к достижению определенной цели и препятствий на пути к ней, является необходимым условием фрустрации, однако довольно часто человек выходит из экстремальной ситуации, не впадая при этом в состояние фрустрации. В этой связи необходимо ответить на вопрос о достаточных условиях фрустрации, или вопрос о переходе ситуации затрудненности деятельности в ситуацию фрустрации. Выделяют следующие типы фрустрационного поведения: а) двигательное возбуждение бесцельные и неупорядоченные реакции; б) апатия; в) агрессия и деструкция; г) стереотипия тенденция к слепому повторению фиксированного поведения; д) регрессия обращение к поведенческим моделям,

доминировавшим в более ранние периоды жизни индивида, либо как примитивизация, резкое падение конструктивности или качества поведения.

Выделяются два параметра, по которым характеризуется поведение во фрустрирующей ситуации: мотивосообразность — наличие осмысленной перспективной связи поведения с мотивом, конституирующим психологическую ситуацию; организованность поведения какой бы то ни было целью, независимо от того, ведет ли достижение этой цели к реализации указанного мотива.

Следующее понятие, характеризующее экстремальную ситуацию — конфликт. Два основных вопроса теории конфликта: что именно сталкивается в конфликте, и каков характер этого столкновения. Существуют множество разных подходов к решению этих вопросов. 1) конфликт это одновременная актуализация двух или более мотивов (побуждений); 2) конфликт - это наличие альтернативных возможностей реагирования; 3) конфликт - это столкновение идей, желаний, целей, ценностей, то есть феномен сознания; 4) сочетание трех вышеперечисленных подходов.

Не менее важным является и второй вопрос о характере отношений конфликтующих сторон. Он распадается на три подвопроса: 1) какова сравнительная интенсивность противоборствующих в конфликте сил? 2) какова ориентированность друг относительно друга противоборствующих тенденций? 3) каково содержание отношений между конфликтующими тенденциями?

Конфликт возможен только при наличии у индивида сложного внутреннего мира и актуализации этой сложности. Именно здесь проходит теоретическая граница между ситуациями фрустрации и конфликта. Внутренняя необходимость, или устремленность активности сознания, состоит в достижении согласованности и непротиворечивости внутреннего мира. Сознание призвано соизмерять мотивы, выбирать между ними, находить компромиссные решения, словом, преодолевать сложность. Экстремальной является такая ситуация, когда субъективно невозможно выйти из ситуации конфликта, ни разрешить ее, найдя компромисс между противоречащими побуждениями или пожертвовав одним из них.

И, наконец, последней характеристикой экстремальной ситуации является понятие кризиса. Системообразующей категорией концепции теории кризисов в рассматриваемом аспекте может явиться категория индивидуальной жизни, понимаемой как развертывающееся целое, как жизненный путь личности. Когда перед лицом событий, охватывающих важнейшие жизненные отношения человека, воля оказывается бессильной (не в данный изолированный момент, а в принципе, в перспективе реализации жизненного замысла), возникает специфическая для этой плоскости жизнедеятельности критическая ситуация кризиса.

Можно выделить два рода кризисных ситуаций, различающихся по степени оставляемой ими возможности реализации внутренней необходимости жизни. 1) Seriously затруднена и осложнена реализация жизненного замысла, однако при нем все еще сохраняется возможность восстановления прерванного кризисом хода жизни. 2) Кризис делает реализацию жизненного замысла невозможной. Результат переживания этой невозможности метаморфоза личности, перерождение ее, принятие нового замысла жизни, новых ценностей, новой жизненной стратегии, нового образа Я. Таким образом, конкретная экстремальная ситуация не застывшее образование, она имеет сложную внутреннюю динамику, в которой различные типы ситуаций невозможности взаимовлияют друг на друга через внутренние состояния, внешнее поведение и его объективные следствия. Затруднения при попытке достичь некоторой цели в силу продолжительного неудовлетворения потребности могут вызвать нарастание стресса, которое, в свою очередь, отрицательно скажется на осуществляемой деятельности и приведет к фрустрации; далее агрессивные побуждения или реакции, порожденные фрустрацией, могут вступить в конфликт с моральными установками субъекта,

конфликт вновь вызовет увеличение стресса и так далее. Развитие населения в экстремальных условиях: понятие экстремальной ситуации.

## **Inequity of access to healthcare in Russian hospitals during the 1990s**

*Mathivet Benoit*

*CEMI-EHESS / ROSES-CNRS, Paris, France*

*E-mail: Bmathivet@wanadoo.fr*

The main objective of this paper is to estimate the impact of the 1991 / 1993 reform on the access of the Russian population to healthcare facilities.

A profound sanitary crisis has been observed in Russia from demographic data along with the institutional transition, but it cannot be attributed solely to the status of the Russian healthcare system and its evolution. The inequity of access approach seems more able to insulate the problem of healthcare performance relatively to one of its main objectives: guarantying universal and equal access of the Russian population to a common package of medical treatments.

The main task of this paper is therefore the elaboration of an index of inequity of access to healthcare in the Russian Population during the 1990.

### *Description of the issue.*

The paper starts with a brief summary of the former Russian healthcare system and of complementary mechanisms introduced in the 1991 / 1993. In this descriptive part, special interest is given to factors influencing upon access to health facilities. Results of the application of the new system are also summarized.

It is observed that the new mandatory health system, relying for a growing part on the role of private insurance companies — which proved to be inefficient — and characterized by a financial disengagement of the Central State, does not solve the problem of under financing of health facilities. This new scheme leads to an observable increase of regional disparities. The lack of structural reform also leaves unchanged “privileged statutes” regarding healthcare.

At an individual level, phenomena such as informal payments or patients having to provide hospital staff with the necessary material for medical interventions are still pervasively present. Complementary voluntary insurance premiums developed as a lucrative compensation for the private insurance companies taking at their charge the mandatory system are sometimes nothing else than access rights to better treatments for high-income patients.

This description obviously leads to the intuition that profound disparities of treatment exist in the Russian population depending on financial resources, region and work status.

The following empirical analysis tends to validate this intuition.

### *Data.*

The data used for this empirical verification are taken from the Russian Longitudinal Monitoring Survey. This survey of more than 10000 individuals is particularly rich in questions concerning health statute and health consumption habits. It has thus been possible to extract all necessary variables for the present analysis concerning hospital treatments i.e.: number of days at the hospital in the last three months, age, sex, region, work status and, finally, presence and number of chronic illnesses. Both adult and children under 15 years populations have been studied at once.

Data is available on the period 1994–2000, which fits with our objective to evaluate the impact of the application of the 1991–1993 reform. Moreover, weights are provided, permitting us to benefit from a representative sample of the Russian population for each year, thus enabling year to year comparison.

### *Methodology.*

The methodology applied in this paper follows the framework developed in Wagstaff and Doorslaer in 2000 for measuring horizontal inequity. The chosen criterion is «equal access for equal need».

The starting point of our approach is to identify the determinants of healthcare consumption. A probit model is built, explaining the actual number of days spent at hospital by individual variables: age interval, sex, region, work statute and more important the number of chronic illnesses. This regression takes individual weights into account and is also corrected for selection bias.

Significant parameters are then retained in order to calculate the number of days hypothetically spent by each individual if he/she would have been treated like the average population.

After ranking and sorting individuals by any criterion, it is possible to obtain an inequity index. Both age and household revenue per capita criteria have been retained, other criteria requiring further studies.

These calculations have been repeated for years 1994 to 2000.

#### *Results.*

After sorting the population by revenue, it has been determined that in 1994, there was significant inequity in the delivery of healthcare in hospitals, favoring the high-income groups. From 1994 to 2001 this inequity either worsened or remained nearly constant from year to year.

Sorting the population by age revealed the constant and acute problem of the elderly, who concentrate the need for medical treatment but are disfavored, compared to the younger, working generation.

#### *Conclusion.*

The first intuition of a deep and growing inequity in the delivery of healthcare in Russia along the 1990s has been verified empirically. Condition of the elderly is particularly problematic, as they are concentrating medical needs in combination with poor revenues.

Those trends seem to confirm that the new «hybrid» system fails to achieve its objectives of universality and equal access. Reasons are certainly to be partly found in persisting under financing, which tends to question the interest of a system partly relying on ineffective insurance companies and financial disengagement of the State.

### **References**

1. Wagstaff A., van Doorslaer E. (2000), Measuring and Testing for Inequity in the Delivery of Health Care, *Journal of Human Resources*, 2000, 35(4): 716–733.

#### **Эволюция социально-трудовых отношений на Украине**

**Волобуева Елена Александровна**

*Донецкий национальный технический университет, Украина*

*E-mail: elena\_volobueva@mail.ru*

Во все времена отношения между наемными работниками и работодателями были и остаются важной проблемой функционирования экономической системы общества. Ее разрешение обеспечивает социальную и политическую стабильность в обществе, создает предпосылки для устойчивого экономического развития и социального прогресса.

За десять лет экономических реформ в постсоветских странах именно в социально-трудовой сфере произошли значительные изменения. Прогрессируют потери человеческого капитала. Вместо устойчивого формирования среднего класса, как основы социальной и политической стабильности общества, происходит процесс его дифференциации по уровню доходов, все большая часть населения тяготеет к социальным низам. Со стороны государства уделяется недостаточно внимания прогнозированию и анализу социальных последствий принимаемых на макроуровне решений.

Вместе с тем, оценивая в целом негативно результаты реформ в социально-трудовой сфере, следует отметить и некоторые положительные изменения:

- 1) разгосударствление и ликвидация государственной монополии на использование рабочей силы;
- 2) повышение гибкости рынка труда и новые возможности относительно форм и видов трудовой деятельности;

3) повышение личной ответственности за свое благосостояние и возникновение конкурентных отношений на рынке труда между наемными работниками.

Экономическая теория выделяет четыре стадии развития социально-трудовых отношений [1]:

- 1) Раннекапиталистический
- 2) Конфронтационный
- 3) Сопернического сотрудничества
- 4) Социального партнерства.

Анализируя современный уровень развития социально-трудовых отношений в Украине, можно утверждать, что отношения в социально-трудовой сфере находятся на третьей стадии своего развития. Дело в том, что для раннекапиталистической стадии характерна незащищенность работника от работодателя, этот период приходится на начало 90-х годов — период «первоначального накопления капитала». Именно в этот период наблюдались многомесячные задержки выплаты заработной платы, принудительные неоплачиваемые отпуска и массовые увольнения рабочих «по собственному желанию».

Исследования показывают, что Украина миновала и конфронтационную стадию развития социально-трудовых отношений. Она приходится на 1994–1997 годы. Для этого этапа было характерно возникновение организованного забастовочного движения. Именно в этот период происходят серьезные нарушения в оплате труда, заключении и исполнении коллективных договоров, в предоставлении гарантий и компенсаций, в регламентировании рабочего времени и отдыха.

Приблизительно с 1998 года социально-трудовые отношения вступают в третью стадию. В этот период субъекты социально-трудовых отношений осознают свою взаимозависимость, появляются первые упоминания об организации трудовых отношений на принципах социального партнерства. Как свидетельствует мировой опыт, социальное партнерство — альтернатива любой диктатуре в социально-трудовых отношениях и самый приемлемый метод оптимизации, достижения баланса интересов работодателей и наемных рабочих в условиях противоречивости их экономических интересов. Использование системы социального партнерства как способа налаживания эффективного социального диалога означало бы перевод социально-трудовых отношений на четвертую стадию развития.

Однако существует ряд проблем перехода к четвертой стадии развития социально-трудовых отношений. Во-первых, не сформирован окончательно средний класс из состоятельных «белых» и «синих» воротничков. Во-вторых, не оформился цивилизованный класс собственников с высокой гражданской сознательностью и чувством ответственности перед обществом. В-третьих, масштабы государственного регулирования социально-трудовых отношений не могут обеспечить на современном этапе оптимизацию интересов сторон социального партнерства и не создают предпосылки для стабильного экономического развития.

Поэтому на современном этапе в Украине необходимо: усилить регулирующие функции государства, которые бы способствовали формированию как среднего класса, так и класса эффективных собственников, а также обеспечивали бы оптимизацию интересов наемных работников и работодателей. Приоритетно должны быть решены проблемы обеспечения полной (производительной) занятости; сохранения и развития трудового потенциала; повышения жизненного уровня населения; оптимизации отношений между трудом и капиталом на принципах социальной справедливости.

#### **Литература**

1. Состояние и тенденции развития социально-трудовой сферы на современном этапе. Самара, 1997.

**Инвалиды на рынке труда**  
**Волохина Яна Вячеславовна**

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

*E-mail: yanahamster@mail.ru*

В процессе написания работы по данной теме, сбора материала и его систематизации возникла проблема поиска информации. Дело в том, что в России литературы по данному вопросу очень мало, практически отсутствуют статистические данные, фундаментальные исследования и т.д. Это позволяет сделать вывод о том, что проблема инвалидности / инвалидов является практически не изученной, но в тоже время привлекающей внимание современного общества и актуальной в настоящий момент.

Об актуальности и масштабности данной проблемы говорит следующая статистика: в стране сейчас 10,8 миллиона инвалидов, из них инвалидов первой группы — 1,8 миллиона человек, 7 миллионов — инвалиды второй группы, 2 миллиона — инвалиды третьей группы. Из них детей-инвалидов — 685 тысяч, инвалидов с детства — 421 тысяча, инвалидов Отечественной войны — 400 тысяч человек, по трудовому увечью — 44 тысячи, бывших военнослужащих — 75 тысяч. Эти цифры по сравнению с большинством развитых стран, где доля инвалидов в составе населения достигает 11–12%, кажутся относительно благополучными, однако по некоторым оценкам реальное количество инвалидов в стране существенно превышает официальные данные. Особенно тревожит рост численности инвалидов: ежегодно количество инвалидов в России увеличивается примерно на 1 млн. человек и в обозримом будущем достигнет 15 млн. человек. Но это проблема не только нашей страны, это тенденция развития общества.

Повсеместно принято считать, что инвалидность ограничивает возможности отдельного человека в выполнении целого ряда видов деятельности. Для того чтобы понять, что скрывается за этим, вроде бы простым явлением, сначала необходимо рассмотреть различные определения и характеристики инвалидности.

Трудности начинаются с определения термина «инвалид». Все страны трактуют это понятие по-своему. В зависимости от особенностей взаимоотношений между инвалидом и обществом определения инвалидности в разных странах очень сильно дифференцированы. К тому же, большинство определений носит не универсальный характер, а используется лишь в плане приема на работу и трудовой деятельности.

Также необходимо разграничить такие понятия, как *болезнь*, *инвалидность* и *неполноценность*. Основная масса членов нашего общества не видит никакой разницы между этими понятиями. Это ошибочное представление основывается на традиционном отношении к инвалидности как к отклонению от нормы и игнорирует все другие индивидуальные и социальные факторы, которые в комплексе и составляют феномен социально-демографической категории — инвалид. Следовательно, инвалидность должна рассматриваться не только как медицинская, но по большей части как социально-экономическая категория.

Здесь встает проблема *общество-инвалид*. Необходимо определить, что общество может предложить человеку с ограниченными возможностями, и что он может дать взамен.

Представителем общества является государство, значит, оно должно оказывать необходимую поддержку данной категории граждан. В настоящее время в России создана одна из лучших в мире программ по защите инвалида и интеграции его в общество. В нашей стране есть и официально признанная политика в отношении инвалидов, и специальное антидискриминационное законодательство, развиты неправительственные организации инвалидов. Также декларируется доступ инвалидов к реализации гражданских прав, в том числе права на труд, на образование, на создание семьи, на неприкосновенность частной жизни и собственности, а также политических прав. Система льгот и компенсаций для инвалидов выглядит достаточно продуманной.

Но при всем при этом, законы, по большей части, исполняются лишь на бумаге. Про бюрократические проволочки и юридическую неграмотность инвалидов (да и большинство граждан нашей страны) знают все, но почему-то российское правительство, принимая меры по их ликвидации, все никак не может полностью решить данную проблему.

Не способствует этому и ситуация на рынке труда. Несмотря на то, что государство проводит стимулирующую политику занятости (различные программы по реабилитации, специализированные предприятия, введение финансовых льгот, субсидирование), спад производства, высокая безработица и тяжелое положение специализированных предприятий привели к тому, что конкуренция среди претендентов на вакантные рабочие места очень жесткая. Очевидно, что инвалиды этой конкуренции не выдерживают.

Инвалид, если подходить к определению этой категории с экономической точки зрения, — это полноправный участник рынка, но со сниженной конкурентоспособностью. Причины этого явления делятся на две категории: объективные (физиологические ограничения, связанные непосредственно с заболеванием человека) и субъективные (предвзятость общественного мнения, недостатки организации рабочего места, и т.п.).

Отсюда видны пути выхода из сложившейся ситуации. Необходимо действовать с двух сторон, устраняя как объективные, так и субъективные причины ограниченных возможностей инвалидов.

Для устранения первой группы факторов можно проводить программы по улучшению медицинского обслуживания, профилактике различных заболеваний, вести пропаганду здорового образа жизни, устранять негативное влияние окружающей среды. Все это должно привести к снижению числа лиц, признанных инвалидами практически по всему спектру причин, приводящих к инвалидности.

Обязанность по проведению данного круга мероприятий должно взять на себя государство, в то время как для устранения причин второго типа необходимо участие всего общества в целом и каждого индивида в отдельности.

При решении проблем такого рода очень важно настроение общества. Ведь в действительности инвалидность представляет собой социальный феномен, избежать которого не может ни одно общество, и каждое государство в соответствии с уровнем своего развития, приоритетам и возможностям формирует социальную и экономическую политику в отношении инвалидов. К сожалению, в России только начинает развиваться новая система взаимоотношения человека с ограниченными возможностями и общества. Наше государство совсем в недавнем прошлом приняло основополагающие законы, регулирующие систему подобных взаимоотношений.

Могут быть предложены следующие пути устранения этой группы причин:

- Проведение антидискриминационной политики;
- Пропаганда интеграции инвалидов в общество;
- Различные льготы лицам, оказывающим помощь и поддержку инвалидам;
- Изменение инфраструктуры в соответствии с нуждами инвалидов;
- Осуществление мероприятий по реабилитации инвалидов и др.

Отношение граждан и власти к инвалидам — один из показателей уровня цивилизованности общества во всех странах. Существуют специальные формализованные критерии, по которым оценивается политика государств в отношении инвалидов.

Однако возможности общества в борьбе с инвалидностью как социальным злом в конечном итоге определяются не только степенью понимания самой проблемы, но и существующими экономическими ресурсами. Маловероятно, что страна, перед которой остро стоят проблемы экономического плана, будет проявлять должную заботу о благосостоянии данной социально-демографической группы населения.

## **Реформирование пенсионных систем в России и странах Восточной Европы** *Волошина Анастасия Юрьевна*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*  
*E-mail: riteme@yandex.ru*

Пенсионные системы, сложившиеся в России и постсоциалистических странах Восточной Европы в начале 1990-х годов оказались совершенно неприспособленными к условиям экономических реформ. Масштабные рыночные преобразования обусловили необходимость радикальных перемен и в сфере пенсионного обеспечения. Подобные реформы призваны решить основные задачи социальной политики государства: рост уровня пенсионного обеспечения населения, значительное улучшение материального положения пенсионеров, а также финансовая устойчивость пенсионной системы.

Первый этап пенсионной реформы в России начался еще в 1990 г., когда был принят закон «О государственных пенсиях в РСФСР», внесший незначительные правовые изменения в существовавшую систему. Очевидно, что в условиях неконтролируемой инфляции и рыночных преобразований старая система пенсионирования, пусть даже и подкорректированная, оказалась финансово нежизнеспособной. В 2001 г. была принята Программа пенсионной реформы, в соответствии с которой осуществляется переход к страховым принципам пенсионирования. Это значит, что часть средств, которые раньше работодатели перечисляли в качестве пенсионных накоплений, теперь ежегодно будут переводиться на личный счет каждого гражданина в государственную или частную управляющую компанию.

Пенсия будет состоять из трех частей:

1. Базовая — фиксированная, зависит только от возраста и наличия иждивенцев;
2. Страховая — зависит от трудового стажа и заработной платы;
3. Накопительная — зависит от накопленной суммы, которая учитывается в специальной части индивидуального лицевого счета, а также от ожидаемого периода выплат пенсии.

Таким образом, обеспечивается совмещение сберегательного и страхового механизма формирования пенсионных накоплений. Новая система значительно расширяет права самих граждан, которые получают право сделать выбор между государственной управляющей компанией (Внешэкономбанком) и одной из 55 частных компаний, прошедших конкурс Министерства финансов, и доверить ей управление своими сбережениями. Известны уже и первые итоги реформы. Так, по сообщению Михаила Зурабова, в 2003 г. Пенсионный фонд перевел на счета управляющих компаний 47,3 млрд. руб., из них 1,611 млрд. руб. на счета частных. По результатам 2002 г., 33,2 млрд. руб. были инвестированы в гособлигации, а доходность всех вложенных Пенсионным фондом средств на рынке ценных бумаг составила 40.1%.

В странах Восточной Европы после распада советского блока также начался пересмотр стратегии развития национальной пенсионной системы. Но несмотря на то, что пенсионная реформа является сегодня одним из приоритетных социальных направлений как в Европейском союзе, так и в странах-кандидатах на вступление в организацию, по мнению директора подразделения соцобеспечения Всемирного банка и ведущего специалиста в области пенсионной реформы Роберта Холцмана «об однозначном прогрессе в этой области говорить рано». Всемирный банк особенно обеспокоен крайне медленными темпами преобразований в сфере пенсионирования в странах Восточной Европы. От того, в каком направлении и какими темпами пойдет сегодня реформирование пенсионной системы в Восточной Европе, будет зависеть благосостояние уже следующего поколения европейских пенсионеров.

Как и в России, в странах Восточной Европы на момент радикальных рыночных преобразований существовала распределительная система пенсионного обеспечения,



которая носит название германской системы. Сегодня в Восточной Европе, за исключением Чехии и Словении, доминирует так называемая англосаксонская пенсионная система, первоначально возникшая в Великобритании, США, Канаде и в других бывших британских доминионах. Система основана на принципе накопительного страхования, т.е. в течение всей жизни человек с каждой зарплаты перечисляет в доверительные фонды определенную сумму, которая освобождается от подоходного налога. Фонд вкладывает эти деньги в различные виды активов — банковские депозиты, акции и корпоративные облигации, недвижимость и государственные долговые обязательства. Наибольшую надежность, как правило, гарантируют вложения в государственные ценные бумаги, а наибольшую доходность — вложения в акции и недвижимость. Переход к новой системе во всех странах Восточной Европы осуществляется постепенно и имеет свою специфику в каждой стране. Отмечается, однако, недоработанность отдельных элементов системы, например, неразвитость частного сектора пенсионирования и отсутствие механизмов регулирования деятельности частных пенсионных фондов.

Таким образом, переход России и стран Восточной Европы от распределительной системы пенсионного обеспечения к накопительной представляется весьма обоснованным, учитывая быстрые темпы старения населения и сокращение доли молодежи дотрудоспособного возраста. В условиях, когда количество работающих и платящих налоги в Пенсионный фонд постепенно сравнивается с количеством пенсионеров, распределительная система, основанная на преемственности поколений, весьма скоро проявила бы свою полную несостоятельность. Немаловажным является и тот факт, что страховая система ограничивает степень государственного участия в пенсионном обеспечении. Очевидно, однако, и то, что ни одна из указанных систем в чистом виде не способна полностью удовлетворять растущие потребности общества в области социального обеспечения. Ведь во многих странах пенсионное страхование все же не лишено высокой доли риска. Таким образом, оптимальной на данном уровне экономического развития рассматриваемых стран, вероятно, является некая комбинация двух принципов пенсионирования, т.е. сочетание добровольного пенсионного страхования с определенной долей государственного регулирования пенсионных выплат.

### **Типы контроля в системе управления персоналом**

*Гамидов Абдулгамид Магомедович*

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

*E-mail: sladebor99@mail.ru*

В рыночной экономике процесс управления персоналом становится одним из факторов достижения положительных результатов деятельности предприятия, а одной из важнейших функций управления является контроль за персоналом. Контроль есть фундаментальный элемент процесса управления, обеспечивающий достижение целей организации. Английский ученый С. Снелл выдвинул гипотезу о влиянии типа контроля, определяемого особенностями технологического процесса и обуславливающего информированность администрации о деятельности сотрудника, на политику в сфере управления персоналом. При этом он определил три типа контроля: поведенческий, выходной и входной. Поведенческий контроль - это уровень контроля, при котором регламентируются тип и процесс деятельности сотрудника, а влияние уровней компетентности сотрудника и его поведения на конечный результат ограничено. Выходной контроль - это четкое определение результатов деятельности сотрудника, контроль же поведения сотрудника в процессе трудовой деятельности, в рамках технологического процесса ограничен. Входной контроль — это прямой контроль входных параметров трудового процесса, при котором результат труда в значительной

степени определяется выбором сотрудником оптимального способа поведения или решения поставленной задачи.

Еще один из широко известных подходов, предложенный Ричардом Эдвардсом, состоит в классификации типов контроля на основании анализа способа реализации трех управленческих функций:

- а) руководство — механизм или метод, с помощью которого работодатель устанавливает рабочие задачи, определяя, что должно быть сделано, в какой последовательности, с какой степенью точности, в какой период времени;
- б) мониторинг и оценка — процедура, с помощью которой работодатель наблюдает за ходом производства, оценивая вклад каждого работника;
- в) дисциплина — аппарат, который использует работодатель для наказания или поощрения работников с целью достижения сотрудничества и согласия.

В соответствии с этим подходом выделяются три различные системы контроля: простой (иерархический) контроль, технологический контроль и бюрократический контроль.

Система простого контроля была характерна для девятнадцатого века, для небольших фирм. Ресурсов у типичной фирмы было явно недостаточно для создания сложных управленческих структур. Как правило, фирмой руководил один предприниматель. Он лично осуществлял руководство, нанимал и увольнял работников по своему усмотрению, вознаграждая их за хорошие достижения или лояльность, действуя, как деспот или благодетель. Работодатель в этих условиях стремился выплачивать минимально возможную заработную плату, при этом добиваясь максимизации усилий работников. Такой тип контроля (правда, в несколько модифицированном виде) сохраняется до сих пор в некоторых небольших организациях.

Система технологического контроля появилась в результате попыток работодателей формализовать контроль над производственными операциями на фирме. Оборудование (например, сборочный конвейер) само определяло содержание и структуру трудового процесса и задавало темп работы. Технологический контроль свел роль рабочих к обслуживанию оборудования с заданными режимами работы, и заменить таких рабочих при необходимости не составляло труда. Рабочие места стали более однородными, различия в квалификации сократились, и неравенство в заработках снизилось.

Система бюрократического контроля также впервые появилась в крупнейших корпорациях, однако несколько позже, примерно в середине двадцатого века. Система, основанная на бюрократическом контроле, позволила добиться существенного повышения производительности. Используя деперсонифицированную силу правил компании, или политики компании как основу контроля, фирмы получили тщательно разработанный набор социально-организационных стимулов и санкций, что побуждало к росту производительности. Описания работ (job descriptions) становится основой для определения уровней вознаграждения, рабочих нагрузок и других позиций, и они часто разрабатываются в контакте с работниками или профсоюзами.

Существуют и иные подходы к классификации и описанию типов контроля в системе управления персоналом, и их комплексное исследование имеет весьма важное практическое значение

### Литература

1. Snell, S. Control theory in strategic human resource management: The mediating effect of administrative information // *Academy of Management Journal*, 1992, 35, P. 292–327.
2. Richard Edwards Systems of Control and Contemporary Changes in the Organization of Work // In: Gunnar Tornqvist, Bjorn Gyllstrom, etc. (eds.) *Division of Labour, Specialization, and Technical Change*. LOCUS, Liber, 1986. P. 184–191

**Кадровый потенциал российской науки:  
нужна ли науке молодежь, а молодежи наука?<sup>25</sup>**

**Гвоздева Елена Сергеевна**

*Институт экономики и организации промышленного производства*

*Сибирского отделения РАН, Россия*

*E-mail: elena@ieie.nsc.ru*

Успешное развитие и процветание страны невозможно без развития науки и внедрения научных достижений. Это предполагает не только значительные инвестиции в материально-техническую базу, но и постоянное обновление кадрового потенциала науки.

Значимость данной работы объясняется тем, что в России пока не найдены эффективные инструменты для развития потенциала молодежи в науке. Необходимо обосновать, какие методы влияния, в том числе институциональные, приемлемы для интеграции научной молодежи. Задача работы — выявить представления научной молодежи о барьерах и стимулах для их эффективного труда в науке, улучшения взаимодействия власти, научного сообщества, бизнеса и общественных организаций.

Что нужно сделать, чтобы молодежь связывала свое будущее с наукой? Попытаемся ответить на этот вопрос, опираясь на результаты всероссийского опроса научной молодежи, проведенного нами в 2003 г. В рамках проекта опрошено 1192 молодых ученых, аспирантов и студентов вузов, в том числе 234 человека примерно из 1 тыс. молодых научных сотрудников Новосибирского научного центра (ННЦ).

Для проведения опроса, а также научного обмена, привлечения внимания коллег к исследованиям молодых ученых был разработан и запущен web-сайт СМУ ИЭОПП (<http://econom.ieie.nsc.ru/ieie/SMU>). С целью максимальной автоматизации процесса формирования базы данных онлайн-опроса создана специальная программа [1].

*Таблица 1. Причины нежелания студентов и аспирантов работать в науке, % к числу ответивших*

Почему Вы не собираетесь работать в научно-исследовательском институте:	ННЦ	Центры в других городах РФ
Зарплата не позволяет выживать	35	42
Мне нужна зарплата, на которую можно нормально жить	62	62
У меня есть перспективы получше	15	10
Собираюсь поехать учиться или работать за рубеж	20	10
Не хочу работать в государственных, «бюджетных» структурах	8	14
Могу использовать свои знания и квалификацию для работы в иностранных компаниях	5	12
Мои знания и квалификация будут выше оценены коммерческими предприятиями	13	35
Опыт моей научной работы в институте показал, что мне она не нравится	10	5
Негде жить, нет возможности арендовать жилье	30	16
Не собираюсь работать вообще	0	1
Не думал об этом	10	13

Можно ли добиться жизненного успеха, работая в науке? Более трети аспирантов и дипломников — кадрового резерва — работу в науке рассматривают для себя как нежелательную занятость (табл. 1). Только половина тех, кто учится и проводит исследования в ННЦ, собираются после окончания учебы остаться в научном институте, почти четверть «пойдут в науку», только если не найдут для себя ничего другого. Женщины и сотрудники, ведущие исследования в других городах РФ, меньше

<sup>25</sup> Исследование проведено молодыми учеными отдела социальных проблем ИЭОПП при поддержке СО РАН (рук. Е.С. Гвоздева). Мы благодарны за помощь при организации опроса и информировании молодых ученых Совету научной молодежи ННЦ СО РАН (к.г.-м.н. Е.М. Высоцкий), представителям Института социологии РАН (Е.И. Пронина), Министерства образования РФ (Т.Э. Петрова), ученым секретарям институтов РАН.

ориентированны на научный труд. Это обусловлено не только негативной оценкой перспектив, но и тем, что многие собираются зарабатывать на жизнь преподавательским, а не научным трудом.

Чтобы молодежь стремилась работать в науке, зарплата молодых ученых должна быть выше прожиточного минимума, по крайней мере, выше 4 тыс. рублей. Согласимся, что эти ожидания нельзя назвать завышенными. Готовность части молодежи работать в науке на таких условиях свидетельствует о ее высоком престиже среди молодых, особенно работающих в ННЦ. Но в перспективе молодежь надеется на существенное повышение зарплаты. Согласно данным интервью с молодыми учеными, проведенными И.Г. Дежиной в Москве, большинство молодых ученых согласились бы работать в науке за зарплату 300–400 долларов в месяц, если, кроме того, имеется финансирование по грантам, поддержка родственников и нет проблем с жильем. Те, кто не имеет поддержки родственников и снимает квартиру, называют цифры 500–800 долларов в месяц [2].

Чем же научная работа привлекает молодежь? Если сравнивать мотивы молодых ученых ННЦ и других городов, то сибиряки проявили более «романтическое» отношение, они чаще мечтали стать учеными (28 и 15%, соответственно) и их больше привлекает перспектива поработать за рубежом (44 и 22%). Но у большинства молодых ученых нет надежды на помощь и льготы в получении жилья со стороны государственных и муниципальных органов власти (лишь некоторые надеются получить общежитие на льготных условиях).

В числе наиболее острых проблем, молодых ученых волнует снижение престижа науки в России, отсутствие ясной стратегии ее развития; низкий уровень жизни ученых, слабое обеспечение условий научного труда и оснащенности рабочих мест. Подтвердился и вывод о том, что сегодня на одном полюсе находится интерес молодых к научной работе и стремление к творчеству, а на другом — материальные, социальные и организационные проблемы. В общем, получается, что материальные факторы перевешивают творческие (табл. 2).

*Таблица 2. Главные условия, необходимые молодым специалистам, чтобы они стремились работать в науке, в % к числу ответивших аспирантов и студентов*

Какие условия необходимы:	ННЦ	Научные центры в других городах РФ
Зарплата, позволяющая выживать, 2-3 тыс. рублей	6	0
Зарплата, позволяющая нормально жить, 4 -10 тыс. руб.	80	87
Реальная перспектива получить кредит или льготы для приобретения квартиры	64	46
Обеспеченность необходимым научным оборудованием	44	59
Долгосрочное международное сотрудничество	54	49
Привлечение молодежи руководителями для выполнения хорошо оплачиваемых исследований	58	33
Не думал об этом	2	2

Оставляя в стороне проблему государственного финансирования науки, улучшить ситуацию можно было бы путем интеграции науки и бизнеса, развития наукоемких производств, внедрением научных инноваций в жизнь. Важным стимулом может стать и помощь в приобретении жилья на льготных условиях.

Актуальным считаем и развитие лидерских качеств молодых ученых как будущих руководителей научных проектов, что будет способствовать, с одной стороны, снижению иждивенческих настроений, а, с другой — росту привлекательности отечественной науки.

### Литература

1. Нуртдинов А.Н. Программно-инструментальный комплекс организации сбора и обработки данных в Internet и Intranet сетях. Применение в социологических опросах

// Наука и образование: Материалы Всероссийской научной конференции (20–21 февраля 2003 г.): В 4 ч. Кемеровский государственный университет. Беловский институт (филиал). Белово: Беловский полиграфист, 2003.

2. Дежина И.Г. Молодые кадры в российской науке: как их сохранить? // Науковедение, №2 2003. С. 127–138.

**Гендерные различия по заработной плате  
на российском рынке труда: эконометрический анализ**  
*Горелкина Ольга Георгиевна*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*  
*E-mail: gorelkina@yandex.ru*

Анализ гендерных различий по заработной плате является одним из важных направлений гендерных исследований. Разрыв по заработной плате, наряду с различиями при найме и отборе, а также продвижении по карьерной лестнице мужчин и женщин, представляет собой объективно существующее на рынке труда явление, причины которого, как правило, выделить довольно трудно. В настоящее время заработная плата работающих женщин в различных странах составляет в среднем от 44% до 91% заработка мужчин.<sup>26</sup> Как показывает большинство исследований, весьма существенным фактором этого разрыва, наряду с различиями в показателях человеческого капитала, характере занятости, отраслевой и профессиональной сегрегации и прочих, является гендерная дискриминация на рынке труда.

В свою очередь, гендерный разрыв в заработной плате, по мнению многих ученых, является ключевой детерминантой гендерного неравенства в переходной экономике России<sup>27</sup>. Что касается дискриминационной компоненты этого разрыва, то здесь, несмотря на различие в количественных оценках, некоторые авторы сходятся во мнении о том, что дискриминация женщин в России все еще остается возрастающей проблемой<sup>28</sup>. В переходный период на российском рынке труда наметился ряд негативных тенденций: задержки заработной платы, натуральные выплаты, относительное снижение отдачи от инвестиций в высшие ступени образования, сильная региональная дифференциация и другие факторы, влияющие на гендерный разрыв по оплате, как в сторону увеличения, так и в сторону его уменьшения. В связи с этим, любой анализ гендерных различий по заработной плате ставит перед собой задачу оценить вклад различных компонент в этот разрыв, сравнить гендерные структуры вознаграждения факторов.

Целью данной работы является проведение самостоятельного анализа гендерных различий заработной платы по эмпирическим данным российского рынка труда с привлечением накопленного опыта многочисленных исследований по данной проблематике. Центральное место в работе занимает эконометрический анализ влияния различных характеристик на заработок и интерпретация его результатов согласно стандартному методу декомпозиции Оахаса-Blinder. Для проведения регрессионного и корреляционного анализа используется статистическая база Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ), который проводится с целью систематического наблюдения воздействия рыночных реформ на динамику экономического благосостояния российских домохозяйств и отдельных индивидов.

Основными детерминантами гендерных различий по заработной плате на российском рынке труда в 2001 году были: гендерная дискриминация (52%),

---

<sup>26</sup> Данные по отраслям промышленности: Yearbook of Labour Statistics (Geneva: ILO, various years up to 2002), Table 5B.

<sup>27</sup> Ogloblin, C. (1999) Gender Earnings Differential in Russia, Industrial and Labor Relations review, Vol. 52, No. 4. P. 623.

<sup>28</sup> См., например, Konstantinova Vernon (2002) Returns to Human Capital in Transitional Russia. P. 4

профессиональная сегрегация, различия по времени работы, типу собственника предприятия (государственный или частный сектор, иностранная фирма), здоровью — внесших положительный вклад в разрыв, — а также различия в характеристиках человеческого капитала (возрасте, уровне образования, специфическом стаже), распределение задержек заработной платы, натуральных выплат, сокращений рабочего времени и оплаты, региональные диспропорции — внесшие отрицательный вклад в разрыв, предотвратив его увеличение еще на 7 процентных пунктов.

## **Снижение безработицы как фактор экономического роста региона**

*Григорян Екатерина Сейрановна*

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Россия*

*E-mail: katerina@penza.com.ru*

Уровень безработицы — важнейший индикатор состояния регионального рынка труда и экономики в целом. Он показывает, насколько эффективно или неэффективно осуществляется использование главной производительной силы общества – трудовых ресурсов. Их масштабное недоиспользование подрывает материальное благосостояние, тормозит экономический рост, усиливает неравенство и способно становиться источником политической напряженности и социальных конфликтов.

Повышение или понижение экономической активности являются основными причинами роста или снижения занятости и уровня безработицы. Но развитие общества предполагает развитие всех его потенциалов, которые дают не только количественное увеличение, но и порождают новое качество жизни. Можно сказать, что, в конечном счете, безработица всегда дает снижение темпов экономического роста, не говоря уже об ущербе для социальных отношений.

По данным Госкомстата, в 2002 году на учете в центрах занятости числилось более 1,2 млн. безработных. А социологи, проводившие выборочные обследования населения по проблемам занятости, приводят цифру почти в 6 раз больше.

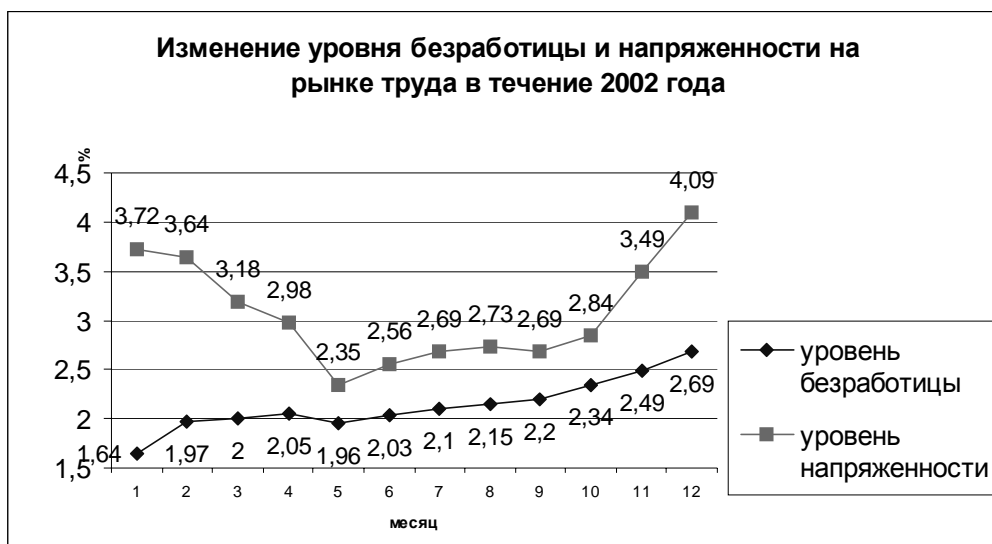
Динамика уровней безработицы в Пензенском регионе характеризуется следующим образом:

Показатели	Годы			
	1999	2000	2001	2002
Уровень безработицы (Облкомстат), %	10,8	11,2	13,9	8,3
Уровень безработицы (ФГСЗН), %	3,0	1,8	1,9	2,7

Анализ безработицы, зарегистрированной службой занятости населения Пензенской области, показывает, что четко выраженной тенденции к снижению ее уровня не существует. Имеют место колебания по годам: наметившаяся тенденция к снижению в 2000 году опять сменилась на тенденцию к росту в 2001 году. В 2002 году, по сравнению с 2001 годом, уровень безработицы продолжает увеличиваться и составляет 2,7% к численности экономически активного населения. Областной комитет статистики, характеризуя уровень безработицы по Пензе, приводит показатели, значительно отличающиеся от показателей ФГСЗН.

Так, например, по данным Облкомстата, уровень безработицы в 2002 году, по сравнению с 1999 годом, сократился на 2,5% и составил 8,3%, что почти в 3 раза выше уровня безработицы, зарегистрированного (2,4%) ФГСЗН. Такое расхождение в показателях, на наш взгляд, может объясняться, во-первых, тем, что методика расчета уровня безработицы Облкомстатом и ФГСЗН — различается; во-вторых, что более важно, имеет место скрытая безработица.

Уровень безработицы в течение всего 2002 года имеет тенденцию к увеличению. Коэффициент напряженности на рынке труда повысился с начала года на 1,05 % и составил 4,1 незанятых граждан на одну вакансию против 3 на конец декабря 2001 года.



Особенно отчетливо это увеличение прослеживается, начиная с сентября. Возможно, это вызвано следующими причинами:

- именно в этот период выпускники учебных заведений различных уровней, не нашедшие работу, обращаются в службу занятости за помощью в трудоустройстве либо переобучении.
- безработные граждане в весенне-летний период заняты работой на дачных участках, а с наступлением осени — также обращаются в службу занятости по вопросу трудоустройства.

Такая ситуация на рынке труда региона повторяется из года в год.

Кроме того, сохраняется дифференциация городов и районов Пензенской области по уровню безработицы. Так, на конец 2002 года этот показатель варьировал от 0,91% (Наровчатский район) до 7,8% (Малосердобинский район). При этом в 17 городах и районах уровень безработицы превышал средний по области показатель.

Для большинства лиц, зарегистрированных в Службе занятости в качестве безработных, продолжительность безработицы составляет от 1 до 4 месяцев. Средняя продолжительность периода безработицы снизилась с 6,3 месяцев в декабре 2001 года до 5,9 месяцев в декабре 2002 года по Пензенской области.

Анализируя продолжительность безработицы в целом по Российской Федерации за 2002 год, можно заметить, что Пензенская область характеризуется самым длительным периодом поиска работы — 10,4 месяцев. По России среднее время поиска составляет 8,6 месяца.

Экономический потенциал Пензенской области, огромный по масштабам, оказался недостаточно эффективным в современных экономических условиях. Таким образом, проблема снижения безработицы в регионе означает поиск способов ее минимизации в областях. Но эти способы значительно отличаются друг от друга, т.к. каждая область имеет свою специфику кадрового и индустриального потенциала, транспортно-географического положения, придающих ей уникальный характер.

**Социально-экономические проблемы питания детей  
на примере средней школы № 37 г.Ставрополя  
Домницкий Дмитрий Анатольевич**

*Ставропольский государственный аграрный университет, Россия  
E-mail: anna\_petr@hotmail.ru*

Сегодня одним из требований времени является усложнение школьных общеобразовательных программ, сопровождающееся внедрением новых

здоровьесберегающих технологий преподавания. Но сегодня практически никто не пытается оценить расходы, которые несет семья, в которой воспитываются дети. В этом отношении исследования, проведенные в средней школе № 37 г.Ставрополя являются актуальными и новаторскими.

В основе исследования, проведенного на основе анкетирования родителей школьников с 1 по 11 классы, лежало определение: социально-экономического статуса семьи; структуры питания, в которой особый акцент делался на йодосодержащие продукты, что обусловлено принадлежностью территории Ставропольского края к йододефицитным регионам; степени соблюдения учащимися режима питания; качества летнего оздоровления учащихся школы.

В анкетировании приняли участие 806 человек, из них 339 чел. — родители учащихся начальной школы; 312 чел. — родители учеников средней школы и 115 чел. — родители учащихся старшей школы. В процентном соотношении участие в анкетировании приняло 96% родителей, чьи дети обучаются в данной школе. Социально-экономический статус семьи мы определяли на основании сведений о количестве человек в семье, уровне образования родителей, о том, являются полными или неполными семьи учеников, расходах на питание в расчете на одного члена семьи. Для выявления структуры питания детей мы использовали стандартный набор продуктов. Выбор данных продуктов обусловлен потребностями организма в витаминах А, Б, С, а также в микроэлементах, без которых нормальное развитие организма невозможно. Проведенные исследования показали, что 77% учащихся школы из полных семей, 18% — из неполных и 5% — из многодетных. В среднем расходы на питание составляют 60% от суммарного заработка родителей. Но имеются семьи, в которых расходы на питание на одного члена составляют 200–350 руб. (70% от суммарного заработка) и этот факт не может не настораживать. Исследования позволили определить структуру питания детей. Ежедневно употребляют молоко и молочные продукты (без учета детей, имеющих аллергические реакции на данный продукт) в начальной школе — 39%, в средней — 43%, в старшей — 38%, 6 % совсем не употребляют молоко. Ежедневное употребление мяса и мясных продуктов в начальной школе составило 47%, в средней — 42% и старшей — 44%, из них 3–4 раза в неделю — 55%. Не употребляют в питание данный продукт 2% учащихся. Морскую рыбу и морепродукты употребляют в питание редко (75% опрошенных), не употребляет — 15% детей. Большое количество детей не едят печень животных и птицы (84%), 16% учащихся употребляют печень в еду 1 раз в месяц. В ежедневное меню входят фрукты у 46% учащихся начальной школы, 50% — средней и 46% — старшей, причем предпочтение отдано яблока, цитрусовым, бананам и арбузам. В меню 70% учащихся начальной школы и 54 % учащихся средней и старшей школы присутствуют овощи ежедневно. Только 46% анкетированных используют для приготовления пищи йодированную соль. 78% учащихся редко едят яйца, а 5% — их вообще не едят.

Таким образом, проведенные исследования показали, что заработная плата родителей не позволяет обеспечить детям полноценного питания с учетом потребностей в основных продуктах. Несмотря на то, что Ставропольский край относится к йододефицитным регионам, при приготовлении пищи родителями не используется йодированная соль, а повышенная утомляемость ребенка, невозможность усваивать материал повышенной сложности, сонливость, рассеянное внимание — это симптомы нарушения деятельности щитовидной железы, последствием которой является базедова болезнь (зоб). Отсутствие в рационе питания учащихся печени животных, богатой белками и витаминами, способствует развитию гиповитаминозов, снижающих сопротивляемость организма к инфекционным заболеваниям. Подавляющее большинство учащихся школы не соблюдают режим дня, что позволяет прогнозировать в ближайшем будущем развитие хронических заболеваний, в том числе и органов пищеварения.



Сегодня жизненно необходимым является принятие Правительством России экономической программы, направленной на поддержание семьи, улучшение ее финансово-экономического положения. Основу данной программы должны составлять компенсационные выплаты на содержания детей, оплату детских садов. Программа должна строго регламентировать цены на детскую одежду, обувь, лекарства. Кроме этого необходимо изменить концепцию оплаты питания учащихся в школе. Сейчас каждая школа отчитывается в региональном Министерстве Образования о количестве детей, получающих питание в школе за счет родителей, а эти расходы должно нести государство и муниципалитет. Кроме этого необходимо уделять внимание и качеству питания. В составе продуктов, в нашем регионе обязательно должны присутствовать йодсодержащие продукты (йодированный кефирный напиток, морская рыба и т.п.). Данные мероприятия позволят улучшить здоровье детей, а от их здоровья зависит здоровье и процветание нации.

**Функционально-стоимостной анализ функций управления персоналом**  
**Есипов Василий Геннадьевич**

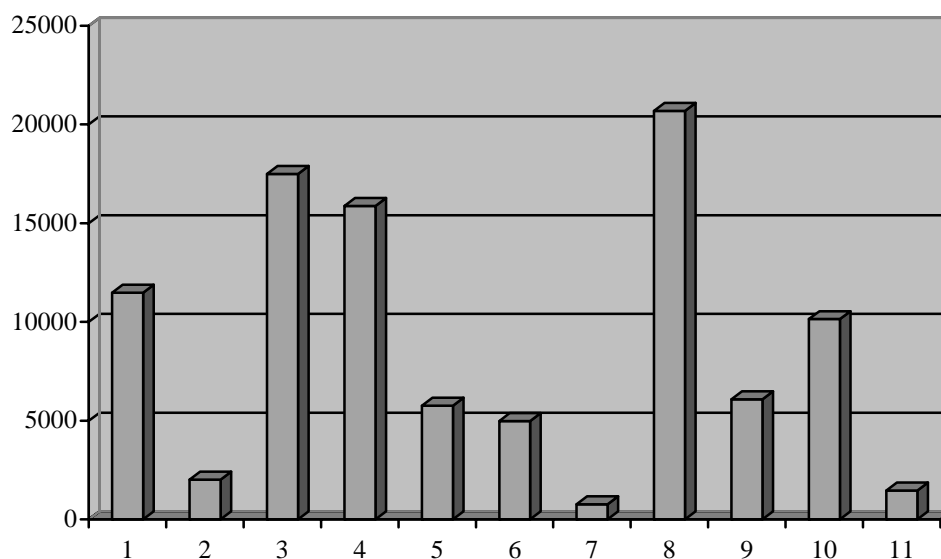
*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*

При исследовании эффективности работы управленческого звена той или иной производственной структуры полезно проводить функционально-стоимостной анализ, главной целью которого является выделение приоритетов среди функций, выполняемых менеджерами разных уровней.

При проведении работ по исследованию системы управления ОАО «Кировский завод по обработке цветных металлов» был проведён такой анализ. Для его осуществления проведён опрос и хронометрия работы мастеров производственных участков. Создана экспертная группа из начальников цехов и отделов завода. Проведена сравнительная оценка и выданы руководству предприятия обоснованные рекомендации по изменению приоритетов управленческой деятельности.

Ниже приведены результаты этой работы по цеху № 4 указанного выше предприятия.

Для большей наглядности результаты опроса менеджеров цеха и хронометрии их работы представлены на Диаграмме № 1. Она отражает действительное распределение рабочего времени всего аппарата управления цехом, выраженного в денежном эквиваленте (в расчёте на заработную плату менеджеров цеха).



В диаграмме приняты следующие обозначения:

1. Планирование труда	7. Соц. обеспечение
2. Нормирование труда	8. Контроль
3. Организация труда	9. Создание кадрового резерва
4. Стимулирование труда (моральное и материальное)	10. Документирование
5. Аттестация персонала	11. Коммуникации
6. Организация заработной платы	

Как видно из диаграммы, основными направлениями работы менеджеров цеха являются:

1. Контроль.	Занимает	21,38%	рабочего времени
2. Организация труда.	Занимает	18,08%	-«-
3. Стимулирование труда.	-«-	16,41%	-«-
4. Планирование труда.	-«-	11,87%	-«-
5. Документирование.	-«-	10,48%	-«-

Здесь уместно обратить внимание на функцию «Документирование». Она связана с оформлением управленческим звеном всевозможной документации: отчётов, заявок, составление планов и т.п., на что тратится более 10% рабочего времени. Представляется целесообразным для повышения эффективности работы управленческого звена цеха рассмотреть возможности снижения документооборота в цехе, или его автоматизации.

Вторая часть исследования функций управления цехом №4 заключалась в определении степени важности тех или иных функций для выполнения поставленных перед менеджерами цеха задач. Для этого был проведён опрос группы экспертов, в состав которой вошли начальники цехов, некоторых отделов и независимые эксперты.

При проведении опроса экспертов функции «документирование» и «коммуникации» не рассматривались, так как отсутствовали в стандартной методике проведения подобного исследования. Однако в дальнейших исследованиях целесообразно включить данные функции в общий перечень. Это даёт возможность выявить затраты времени на документооборот и оценить эффективность общей работы менеджеров.

Данная оценка экспертов была соотнесена с действительными затратами рабочего времени менеджеров цеха на выполнение соответствующих функциональных обязанностей. Для удобства рассмотрим полученные результаты данного исследования функций управления цехом в нижеследующей сводной таблице.

В данном сравнении видно, что по основным направлениям работы (четыре главных функции) экспертная оценка практически совпала с фактическим положением дел. Однако эксперты сочли функцию «Организация труда» более важной, чем функцию «Контроль».

Здесь надо отметить, что для менеджеров цеха функция контроля опережает функцию организации труда на 88,7 пункта (т. е. на 15,4%), в то время как эксперты оценили важность функции организации труда на 4% выше функции контроля. В данном случае можно с уверенностью сказать, что возможно перераспределение рабочего времени менеджеров в пользу лучшей организации труда подчинённого им персонала и незначительного снижения контрольных функций.

Вторая группа функций: «Планирование труда» и «Стимулирование труда» также подлежат рассмотрению. В этой группе менеджеры отдали предпочтение в 27,6% функции стимулирования труда, в то время как эксперты отдали предпочтение в 11,9% функции планирование труда. Думается, что и в данном случае менеджерам следует больше внимания уделять именно планированию труда.

*Сводная таблица функций управления цехом № 4 ОАО «КЗОЦМ»*

Наименование функции	Фактические затраты времени, час.	Суммарная экспертная оценка значимости функции, баллы.	Ранг функции управления цехом	
			Фактический, принятый менеджерами цеха	Экспертная оценка
1. Планирование труда	319,0	67	<b>4</b>	<b>3</b>
2. Нормирование труда	55,8	39	9	6
3. Организация труда	486,1	74	<b>2</b>	<b>1</b>
4. Стимулирование труда (моральное и материальное)	441,0	55	<b>3</b>	<b>4</b>
5. Аттестация персонала	159,9	32	7	7
6. Организация заработной платы	138,6	31	8	8
7. Соц. Обеспечение	21,5	15	11	9
8. Контроль	574,8	71	<b>1</b>	<b>2</b>
9. Создание кадрового резерва	169,0	51	6	5
10. Документирование	281,7	-	5	-
11. Коммуникации	40,6	-	10	-

Как видно из приведённых выше результатов исследования, эффективность работы управленческого звена цеха (или другого подразделения предприятия) может быть увеличена без изменения стоимости работ и продолжительности работ по управлению производством, но только за счёт рационального распределения рабочего времени менеджеров между выполняемыми ими функциональными обязанностями, нацеливая их в первую очередь на организацию труда работников в руководимых ими подразделениях.

Кроме того, результаты подобного исследования дают возможность самим менеджерам более точно представлять свои функциональные обязанности и значимость каждой отдельно взятой функции в общей работе.

**Предпосылки теоретических исследований трудового поведения  
несовершеннолетней молодежи  
Жерздева Елена Николаевна**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия  
E-mail: zhelud@mail.ru*

Необходимо сразу сказать, что к категории «несовершеннолетняя молодежь» относят детей-подростков в возрасте до 18 лет, не имеющих профессиональной подготовки и соответственно предъявляющих спрос на рабочие места, не требующие квалифицированного труда.

Во всем мире миллионы детей-подростков заняты трудом, который препятствует их развитию, а также лишает их средств к существованию в будущем; многие из них вовлечены в наихудшие формы детского труда, которые причиняют необратимый физический или психологический вред, либо даже угрожают их жизни. Такая ситуация представляет собой нетерпимое нарушение прав каждого ребенка и подрывает экономический рост и справедливое развитие. Эффективное искоренение детского труда составляет один из основных элементов цели Международной организации труда, направленной на достижение достойного труда для всех людей.

Детский труд представляет собой сложное явление, исследование которого связано с трудностями. Так к информации МОТ о масштабах детского труда следует относиться очень осторожно, т.к. она основана на оценочных данных, имеет сложный характер сбора данных и, как правило, это связано со скрытыми и нелегальными формами деятельности, где используется труд несовершеннолетней молодежи. В докладе МОТ «В будущем нет места детскому труду» приводятся следующие цифры о масштабах занятости детей: в 1999 г. в мире насчитывалось 250 млн. работающих детей, хотя точных статистических данных на этот счет не было; не менее 120 млн. из этих детей работали на условиях полного рабочего времени. В 2002 г. во всем мире более 8 млн. детей были заняты безусловно наихудшими формами детского труда.

По мнению экспертов, принимавших участие в обследовании МОТ «Анализ положения работающих уличных детей в Москве» за 2001 г., основными причинами появления в Москве уличных детей и, как следствие, детского труда являются семейные проблемы, прежде всего, экономического характера. Тяжелое экономическое положение, в котором оказались в настоящее время многие семьи, приводит к тому, что родители не в состоянии удовлетворять возрастающие потребности детей, а иногда и просто досыта накормить их. Эти обстоятельства, в первую очередь, заставляют детей искать собственные источники существования.

Другим важным фактором, по мнению экспертов, является общая социально-экономическая ситуация последнего десятилетия. Экономический кризис 90-х годов повлек за собой социальную деградацию общества, проявившуюся в резкой социальной дифференциации, безработице, падении уровня жизни, социальной незащищенности, усилении криминальной сферы, и как следствие этих фактов – возникновение дезорганизации, дезинтеграции, ослабление общественного контроля, снижение уровня солидарности в обществе.

Как показывают опросы МОТ, среди уличных детей все же есть, хоть и небольшая доля тех, кто позитивно воспринимает возможности как-то изменить свою жизнь. С детьми, которые готовы принять предлагаемую помощь, необходимо работать в индивидуальном порядке. Здесь нужно бороться за каждого ребенка путем учета его личностных особенностей, оценки причин, по которым он оказался на улице, и его собственных желаний жизненного обустройства.

В той мере, в какой детский труд неизбежно связан с нищетой, его эффективное упразднение связано с образованием. Доступное образование хорошего качества может помочь удержать детей от неприемлемых форм труда. В свою очередь детский труд мешает детям посещать школу и получать образование.

Перечисленные выше проблемы являются основой для теоретических исследований в области трудового поведения несовершеннолетней молодежи.

## **Динамика гендерной структуры воспроизводства человеческого капитала**

*Золотарева Ирина Юрьевна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

Анализ процесса формирования человеческого капитала на уровне семьи предполагает необходимость его оценки с точки зрения полных затрат на воспроизводство человека и определенной доли домохозяйственных затрат и участия семьи в этом процессе.

«Цена» воспроизводства человеческого капитала включает все формализованные полные затраты на человека, можно получить следующее выражение:  $C=(P+E)*\lambda+\Delta+M+m$ , где  $C$  — полные затраты на человека,  $P$  — физиологические затраты,  $E$  – социальные затраты (затраты на образование, культурный уровень и т.д.),  $\Delta$  — недополучение национального дохода вследствие замещения рабочего времени родительским трудом,  $M$  — «цена» смертности (младенческая, детская, взрослая

смертность),  $m$  — затраты перемещений (включая затраты на адаптацию мигрантов в более экономически развитые районы),  $\lambda$  — коэффициент социальной группы. Физиологические затраты включают затраты на питание, одежду, жилье и непосредственные затраты на поддержания здоровья.

Фактор недополучения национального дохода вследствие замещения рабочего времени родительским с ростом производительности труда и повышением уровня образования и квалификации также увеличивает «цену» каждого будущего человека. Особенно замещение женского труда в условиях повышения образовательного женщин приводит к относительному росту этой доли в «цене» ребенка. Фактор смертности или влияние «цены» смерти в различных возрастных группах на формирование человеческого капитала также не одинаково для различных полов. Особенно, если речь идет не только о «цене» ребенка, но и о человеческом капитале, накопленном для данного момента времени в конкретном обществе, и о соотношении затрат на подготовку человека и отдачи от человеческого капитала в виде производства ресурсов, товаров, услуг. Снижение младенческой смертности в стране приводит к более экономному воспроизводству человеческого капитала. На этой стадии различия показателей смертности по полу не существенны. Во взрослом возрасте феномен мужской смертности увеличивает «цену» воспроизводства человеческого капитала: мужчины, умирающие в трудоспособном возрасте, не успевают реализовать индивидуальный человеческий капитал. Коэффициент поправки на очередность рождения ребенка меняется в зависимости от уровня развития общества и конкретной экономической ситуации. Можно привести пример, «цена» первого ребенка для семьи в период социализма составляла 0,58 от «цены» взрослого («цена» каждого последующего — 0,47). В 90-е годы «цена» ребенка составила 0,9 от «цены» взрослого. Шкала OECD при расчете «цены» ребенка показывает, что при рождении каждого ребенка у брачной пары ее затраты для поддержания эквивалентного уровня жизни вырастут не на 0,9 затрат на взрослого, а на 0,5. Объяснение «обвальных» тенденций смертности в России заключается, на мой взгляд, не только в поиске причин макроуровневых (падение жизненного уровня, рост криминогенности среды, ухудшение системы здравоохранения, качества питания и алкоголя и т.д.), но и в поведении индивидуума на микроуровне, т.е. в рамках домохозяйства. Снижение рождаемости, развитие контрацепции, вовлечение женщин в общественное производство, рост образовательного уровня населения, рост доли неполных семей — все эти тенденции нарушают рациональность гендерной дифференциации вложений в человеческий капитал. Взаимозаменяемость количества и «качества» детей в процессе формирования человеческого капитала. Человеческий капитал детей формируется через их определенное количество и качество. Два процесса — снижение количества детей и повышение их качества — хотя и взаимозаменяемы, и имеют схожие причины возникновения, все же не являются абсолютно взаимозаменяемыми. Снижение количества детей в рамках отдельного домохозяйства может не повлечь за собой повышения «качества» родившихся детей. На этот процесс, с одной стороны, оказывают влияние характеристики образовательного, доходного, социального уровня членов домохозяйства. С другой стороны, этап развития общества также может вносить свои коррективы в рождение детей определенного количества и «качества». Периоды экономических спадов, социальных, национальных кризисов (и войн как крайних проявлений кризисов) снижают «качество» детей и ограничивают их количество. В России сегодня мы можем наблюдать наряду с падением показателей рождаемости и ухудшение показателей «качества» населения и «качества» детей, в частности. Соотношение затрат на воспроизводство человеческого капитала и отдачи от человеческого капитала складывается из двух аспектов: «вложения в воспитание ребенка — отдача от работающего человека» и «отдача от работающего человека — поддержание человека». На всех уровнях анализа баланса действует фактор социального пола.

**Увеличение роли частных организаций и учреждений  
в обеспечении социальной поддержки населения  
в странах Европейского Союза**  
*Кайлова Ольга Вячеславовна*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*  
*E-mail: kov@mail.econ.msu.ru*

Вопросу о будущем социальной поддержки населения уделяется большое внимание во всех странах. Особенно актуален вопрос о возможностях и роли общественного сектора в решении проблем, связанных с социальной помощью. Изменение роли государства, отношений между семьей и рынком, приспособление социального обеспечения к более гибкому рынку труда — все это заставляет искать альтернативные пути обеспечения социальной поддержки, отличные от общественной поддержки.

В связи с тем, что общественная система не справляется с новыми условиями, растет роль частного сектора в обеспечении социальной поддержки. Так, в Нидерландах и Великобритании были внесены изменения в законодательные акты о здравоохранительных платежах, создав тем самым условия для реорганизации государственной системы социального обеспечения в частный сектор. В этой ситуации государство определяет только основные типы пособий, а реализация и обеспечение передается в частный сектор. Кроме того, частный сектор может обеспечивать социальные пособия на добровольных условиях сверх тех, что регулируется государством (например, пенсия, медицинское обеспечение). Часто эти пособия связаны с трудовыми контрактами или являются субъектами льготного налогообложения.

Частные социальные пособия могут быть обеспечены индивидуумами, работодателями и некоммерческими организациями. Они могут быть разделены на 2 большие группы:

- **принудительные выплаты** (принудительные выплаты, предоставляемые работнику работодателем; принудительные частные социальные пособия);
- **добровольные выплаты** (добровольные выплаты, предоставляемые работнику работодателем; добровольные в финансовом отношении частные социальные пособия; социальные пособия, выплачиваемые некоммерческими организациями).

Большинство этих пособий обусловлено влиянием правительства: законодательно закреплён механизм обеспечения пособиями, а также проводится стимулирование страхования. Правительства также влияют на процесс переговоров между предпринимателями и профсоюзами об условиях труда. Иногда даже другие пособия, которые не относятся к вышеперечисленным категориям, также включены в область частной социальной поддержки, поскольку они подобны им. Это, например, относится к личному страхованию частных предпринимателей или же фондов, управляемых профсоюзами.

Частные социальные расходы, рассчитанные как процент от ВВП, являются небольшими, хотя Швеция испытала существенное увеличение платежей таких пособий в начале 90-х годов. Это увеличение было связано с введением обязательных пособий по болезни, предоставляемых работодателем и общим снижением ВВП. Фактически, выплаты частных обязательных пособий выросли во всех странах кроме Германии, где принудительные пособия по болезни уменьшились.

Для Германии принудительные пособия в основном касаются выплат заработной платы в течение первых дней болезни. В Дании работодатели должны были выплачивать относительно небольшое пособие по болезни. С 1994 года датские работодатели обязаны выплачивать полную заработную плату всем своим работникам в течение первых 2 недель болезни. Другие страны ввели обязательные выплаты пособий после 80-х годов. Швеция и Великобритания также ввели обязательные пособия по болезни. Введение в Великобритании Пособия по болезни (*Statutory Sick Pay — SSP*) потребовало от работодателей полного покрытия затрат. С начала 90-х годов компенсация была

снижена до 80% от затрат на лечение, а в 1994 году компенсация была отменена вовсе. Роль принудительных частных пособий вероятнее всего будет увеличиваться в большинстве стран. Тем не менее принудительные пособия остаются незначительными по сравнению с государственными пособиями.

Итак, в этой работе представлена организационная схема частных социальных пособий, с помощью которой анализ общих (государственных и частных) социальных расходов будет более полным и достоверным. Таким образом, это исследование расширило существующую стандартную схему исследования социальных расходов.

### **Литература**

1. Willem Adema, Marcel Einerhand Labour market and social policy. Occasional papers №32. The growing role of private social benefits. OECD, 1998.
2. The Battle against Exclusion: Social Assistance in Belgium, the Czech Republic, the Netherlands and Norway, Paris, forthcoming. OECD, 1998.
3. The social situation in the European Union 2003. Eurostat, 2003.

### **Пенсионная реформа в Казахстане. Её результаты и перспективы**

*Кайрат Альмира Кайратовна*

*Казахстанский филиал МГУ им. М. В. Ломоносова, Астана, Республика Казахстан*

*E-mail: almirae@mail.ru*

#### *Суть проведенной пенсионной реформы*

Казахстан первым среди стран СНГ начал переход к новой системе пенсионного обеспечения. Пенсионная реформа в Казахстане стартовала 1 января 1998 года. Ее суть заключалась в постепенном переходе к новой системе пенсионных накоплений. В соответствии с прежней системой, пенсионные отчисления осуществлялись служащими в национальный бюджет и затем выплачивались в виде пенсий после достижения пенсионного возраста. Эти отчисления являлись источником текущих пенсионных выплат. Накопительная же система основана на принципе персональных пенсионных накоплений, когда каждый работающий гражданин самостоятельно заботится о материальном обеспечении своей старости. Индивидуальные отчисления являются его собственностью и не могут использоваться для выплаты пенсий другим людям.

В настоящее время в Казахстане параллельно действуют обе системы. Прежняя система остается в силе для пенсионеров, которые осуществляли платежи в бюджет до 1998 года, и будет действовать в течение 30–40 лет.

В рамках новой пенсионной системы действуют три основных субъекта: пенсионные фонды, компании по управлению пенсионными активами (КУПА) и банки попечители (банки-кастодианы). По состоянию на 1 ноября 2003 г. в Казахстане действует 16 накопительных фондов, 10 КУПА, 11 банков-кастодианов.

В функции пенсионных фондов входит привлечение вкладчиков, найм компаний по управлению пенсионными активами и кастодианов. Человек имеет право открывать счет только в одном фонде. На этот счет осуществляются и обязательные (10% от заработной платы), и добровольные взносы. Государство обеспечит пенсионерам минимальный прожиточный минимум, но главный упор все же сделан на пенсионные накопления. Чем больше человек перечислит денег на свой личный вклад в пенсионном фонде, тем больше будет его инвестиционный доход в будущем. После внесения поправок в закон «О пенсионном обеспечении» в конце 2002 г. гарантируется сохранность обязательных пенсионных взносов независимо от накопительного пенсионного фонда. Государство также обязуется выплатить каждому вкладчику сумму, которую он вкладывал, с учетом инфляции. Контроль за полным и своевременным перечислением обязательных пенсионных взносов граждан в НПФ осуществляется налоговыми органами.

Компании по управлению активами принимают решения по выбору объектов инвестирования средств вкладчиков и осуществляют регулярную переоценку активов пенсионных фондов. Банки-попечители принимают взносы от вкладчиков и выплачивают пенсии. Они также отвечают за размещение депозитов в инвестиционные инструменты по решению КУПА. Все перечисленные средства хранятся в банке-попечителе. Каждая из трех сторон контролируется соответствующими государственными органами — пенсионные фонды — Агентством по Пенсионным Выплатам, компании по управлению пенсионными активами — Национальной Комиссией по Ценным бумагам, и банки — попечители — Национальным Банком Республики Казахстан.

#### *Проблемы*

Новая система пенсионного обеспечения в Казахстане действует 5 лет — это недостаточный срок для того, чтобы анализировать результаты ее введения. Но, несмотря на это, ее функционирование уже столкнулось с рядом проблем. В основном, это неполный охват населения (из 8 млн. трудоспособного населения лишь 5,3 млн. находятся в системе, и всего 2 из них осуществляют регулярные платежи). Тормозом динамичного развития системы также являются неразвитость национального фондового рынка, финансовые махинации при перечислении средств в пенсионные фонды, недобросовестная конкуренция между накопительными пенсионными фондами, недостаточная осведомленность и неграмотность населения по основным принципам действующей системы.

Несмотря на это, накопительная система не только позволяет пенсионерам обеспечить себе в старости достойную жизнь, но и является достаточно емким источником внутреннего финансирования для экономики страны.

### **Гибкие формы трудовых отношений**

*Каляева Александра Евгеньевна*

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

*E-mail: kalyaeva@yandex.ru*

Любая организация должна постоянно какими-либо способами приравниваться к неопределенности и изменениям тех или иных параметров внешней среды, чтобы обеспечить свою жизнеспособность. Одним из краеугольных моментов при этом остается реализация стратегии компании в отношении внешних и внутренних трудовых ресурсов. В связи с этим в последнее время растет интерес к применению практики таких гибких форм трудовых отношений, опосредованных рынком, как: привлечение работников по контракту в службы поддержки бизнеса, аутсорсинг персонала, субконтрактация, использование временного персонала и пр. Опираясь по услуги работников, работающих на основе гибких форм трудовых отношений, у работодателя появляется возможность управлять такими параметрами, как часы работы, размер постоянного персонала. Таким образом, можно утверждать, что использование «гибких кадровых» решений играет важную роль в краткосрочной стратегии компании.

Существует как минимум две основные причины, которые могут побудить работодателя использовать гибкие формы трудовых отношений. Во-первых, если спрос на продукцию изменяется от периода к периоду, работодателю имеет смысл удовлетворять потребность в персонале за счет работников, привлеченных на основе гибких трудовых отношений. Во-вторых, (например, в случае крупного работодателя), можно отчасти положиться на «гибкий» персонал, для того, чтобы быть готовым к изменениям в предложении труда, которые могут возникнуть в случае отсутствия персонала на рабочем месте, отпусков, увольнений и т.д.



Помимо причин, связанных с колебаниями спроса на продукцию фирм и изменениями в краткосрочном предложении труда, можно отметить также и следующую тенденцию, намечающуюся в сфере бизнеса: перестройка структуры организации для перехода к использованию «гибкого» персонала в условиях конкуренции и в целях максимизации прибыли за счет оптимизации издержек на рабочую силу. При этом постоянный персонал, который был занят в определенных службах предприятия, заменяется использованием услуг сторонних организаций. Среди причин использования гибких кадровых решений можно также выделить стремление работодателей избежать создания профсоюзных организаций, увеличения налогового бремени и пр.

Таким образом, возможность заключать трудовые отношения, организованные по принципу гибкости, позволяют компаниям пользоваться трудом сотен людей, не нанимая их на работу и вообще не вступая с ними в какие-либо юридические отношения.

Развитие форм гибких трудовых отношений происходило в западных странах 1965–1980 гг. в условиях экономических спадов. Появление в России индустрии, предлагающей услуги по оформлению отношений с «гибкими» кадрами, обязано кризисам 90-х гг.. По словам исследователей, тенденция развития описываемых форм занятости имеет резко восходящую направленность за последние 10–15 лет. Несмотря на это, данные о количестве работников, занятых по принципу гибких трудовых отношений, являются оценочными, однако занятость в этом секторе растёт большими темпами по сравнению с приростами в общей занятости в целом.

Говоря о процессах, происходящих на рынке труда, также необходимо отметить, что колебания в занятости в сферах, предлагающих «гибкие» кадры, в западных странах являются очень циклическими (в среднем от -25% до +25%), в то время как ежегодные колебания общей занятости достигают лишь нескольких процентов (в среднем от -2% до +5%).

Процессы, связанные с развитием форм гибких трудовых отношений, для российских компаний ещё не были детально исследованы по ряду причин. Это представляет интерес для реализации проектов, посвященных изучению рассматриваемых форм занятости в российской действительности, поскольку анализ принципов анализируемых явлений актуален как в отношении работодателей, настроенных особенно в переходный период на оптимизацию и стабилизацию своего бизнеса, так и в отношении работников, в целях их профессионального самоопределения.

### **Социальные функции корпораций**

*Камалова Алия Данисовна*

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

*E-mail: Aliya\_K@rambler.ru*

Корпорации в ходе своей деятельности выполняют как коммерческие функции (результатом которых является прибыль), так и некоммерческие.

В настоящее время остро стоит вопрос, правомерно ли в условиях рыночной экономики ликвидировать все социальные функции предприятия, может ли государство на данном уровне развития общества решать функции фирм по социальному обеспечению.

Если неправомочно, то в условиях корпоративного капитализма нужно вернуться к этой проблеме и подумать, должны ли корпорации выполнять социальные функции, т.е. следует ли всю деятельность корпорации подчинить достижению главной цели деятельности – получению прибыли, или все-таки не следует забывать о сотрудниках, развитии региона, а также общества в целом.

Практика и зарубежный опыт показывают, что осуществлять социальные вливания необходимо, нельзя ограничиваться исключительно коммерческими целями. Государство и бюджетные средства ограничивают возможности в решении социальных проблем. Поэтому необходимы внебюджетные средства.

Одним из источников внебюджетных средств является прибыль корпораций. В этой связи необходимо создать механизм привлечения этих средств для решения социальных вопросов. Действующий механизм неэффективен. В данном механизме должно совершенствоваться отношение государства по этому поводу. Возможно, более эффективным, чем предоставление налоговых льгот в случае социально значимых видов деятельности корпораций, которые сейчас отменены, будет установление социальных нормативов отчислений во внебюджетные фонды. Уместно было бы восстановить моральные стимулы для организаций, принимающих участие в отчислениях. Так, в России в настоящее время ежегодно с 2000 года проводится конкурс «Российская организация высокой социальной эффективности» под эгидой Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации.

Социальные функции корпораций должны проявляться как в стимулировании персонала, так и в развитии региона.

Что касается стимулирования персонала, корпорации должны больше внимания уделять предоставлению кредитов на приобретение жилья, лечению, отдыху, подготовке кадров.

На макроуровне, на наш взгляд, в первую очередь участия корпоративных фондов требуют такие направления, как наука, образование и здравоохранение.

Базой инноваций является интеллектуальный капитал. Целесообразно было бы создание всероссийского фонда, а также фондов в регионах для поддержки головных высших учебных заведений (так, в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова имеется попечительский совет, куда отчисляются денежные средства). В Индии, например, основным источником финансирования вузов является не государство, а взносы обеспеченных лиц, портреты которых вывешиваются на стенах учебных заведений.

Более активное участие корпорации могли бы принимать в решении демографической ситуации. Возможно, следует создать фонд в масштабе России, за счет которого молодые семьи смогут получать льготный ипотечный кредит на строительство жилья. В настоящее время в силу высоких процентных ставок, составляющих порядка 15%<sup>29</sup> (в то время как в развитых странах они составляют 2-4 %), молодые семьи не имеют возможности приобретения жилья. Известно, что грядущая коммунальная реформа увеличит нагрузку на семьи. Необходимо использовать средства корпораций при проведении жилищно-коммунальной реформы.

**Анализ выгод и издержек использования трудового посредничества на основе современных информационных технологий для лиц, ищущих работу**  
**Камалова Юлия Федихановна**

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

На основании авторского исследования сайтов трудовых посредников, корпоративных сайтов и личных веб-страниц, публикаций, западных исследований, материалов, размещенных на тематических форумах и на профессиональных рекрутинговых сайтах и аналитических материалов на рабочих сайтах были выделены, проанализированы и систематизированы издержки и выгоды использования трудового посредничества на основе новых информационных технологий для работников.

---

<sup>29</sup> Процентная ставка Агентства по ипотечному жилищному кредитованию [Условия кредита (займа)/www.ahml.ru/loan/terms.shtml (дата обращения 08 апреля 2004)]

Поскольку услуги трудового посредничества в сети Интернет бесплатны для соискателей, то можно отметить снижение денежных затрат на поиск вакансии и размещения резюме в сети по сравнению с традиционным. Соискателю нет необходимости ежедневно покупать тематические периодические издания, давать платные объявления, тратить средства на проезд в различные агентства занятости. Поиск работы можно осуществлять не выходя из дому при наличии компьютера и выхода в Интернет, причем нет необходимости в использовании выделенной линии. Достаточно выхода по телефонным проводам. Услуги Интернет провайдеров в настоящее время относительно дешевы.

Ведущие сайты трудовых посредников предлагают удобную фильтрацию данных о вакансиях, соискатель при поиске работы экономит время. Нет необходимости просматривать полностью газеты от начала до конца и искать интересующие позиции во всех печатных изданиях, а также обзванивать и посещать офисы ведущих кадровых агентств, не говоря уже о кадровых службах работодателей. Также отпадает необходимость в рассылке по факсу резюме, что тоже является трудозатратным процессом. На сайтах трудовых посредников, как правило, имеются ссылки на другие сайты с описанием предоставляемых ими услуг, что также экономит время. Среди сервисов, предлагаемых соискателю, отмечу подписку на вакансии. Этот сервис позволяет соискателям в течение выбранного периода времени получать информацию о новых, поступающих в базу трудового посредника, вакансиях на свой электронный Услуга предоставляется бесплатно. Соискатели могут бесплатно воспользоваться сервисом «Резюме́т» — это программа, которая позволяет составить резюме и отправить его не только в базу данных сайта «Работа.Ru», но и на все ведущие интернет-ресурсы по трудоустройству, а также на крупнейшие отраслевые сайты. Эта услуга значительно экономит время соискателя поиск работы.

Трудовое посредничество в сети Интернет предоставляет соискателю более широкий объем вакансий, по сравнению с традиционным посредничеством. Имеется возможность просмотра объявлений о вакансиях, размещенных за определенный период времени.

Также на сайтах трудовых посредников имеются публикации с советами профессионалов по составлению качественного резюме. Сами формы, предлагаемые сайтами, позволяют соискателю представить необходимую информацию о себе.

Нет ограничения по времени доступа, что очень удобно для желающих сменить работу. Они не ограничены приемными часами и могут заниматься поиском новой работы и размещать свое резюме во внерабочее время.

Трудовое посредничество в сети Интернет предоставляет возможность получения дополнительной, важной информации о работодателях. Во многих объявлениях о вакансиях есть ссылки на корпоративные сайты работодателей, что позволяет соискателю узнать больше о потенциальном работодателе, а иногда, ознакомиться с возможностями будущей карьеры, как, например, на сайте компании PriceWaterhouseCoopers.

Немаловажной является возможность размещения дополнительной информации о себе в виде аудио- или видеоклипов, ссылок на персональные веб-страницы и др. Видеорезюме представляет собой видеоролик, длительностью примерно 30 секунд. В течение этого времени соискатель произносит свою презентационную речь. После съемки видеоролик оцифровывается и "прикрепляется" к резюме соискателя и становится доступным для просмотра работодателям, HR-менеджерам и рекрутерам. Такую возможность предлагает например сайт [www.joblist.ru](http://www.joblist.ru) (<http://joblist.ru/catalog/section3.html>) и некоторые другие.

Некоторые профессиональные ресурсы позволяют участвовать в тематических форумах и задать интересующие вопросы специалистам в режиме реального времени, или отправить письмо и получить ответ на свой электронный адрес. Есть возможность получить информацию об интересующих семинарах и тренингах

(<http://www.job.ru/education/training.html>). Кроме того, соискатель может ознакомиться с трудовым законодательством (<http://www.vakansii.com.ua/showArticleNames.html?id=1>)

Также важна возможность он-лайнowego самотестирования соответствия требованиям вакантной должности, которую предлагают многие сайты трудовых посредников (<http://www.rabota.com.ua/Test.asp?Intro> и др), А также публикации о возможном тестировании соискателя работодателем (<http://www.e-xecutive.ru/tests/>).

Доступность информации о характеристиках вакантных рабочих мест, в том числе функциональных обязанностях, заработной плате, компенсационном пакете и др. позволит соискателю правильно сделать выбор и оценить свое соответствие выбранной вакансии. Например, сервис «Зарплатограф» позволяет оценить спрос и предложение зарплаты по интересующей соискателя специальности (<http://www.joblist.ru/mpb/salstat.pl>).

Наряду с преимуществами трудового посредничества возникают также издержки и проблемные последствия. Одним из наиболее важных последствий, является изоляция и деперсонализация человека (работника), отсутствие непосредственного личного общения.

Также, в связи с общедоступностью личных данных соискателя, появляется угроза нарушения прав частной жизни, возникает проблема защиты информации, носящей частный характер (использование контактных данных для рекламной рассылки, неправомерное использование фотографий).

Неполнота и не качественность бесплатной информации о работе часто отрицательно влияет на время поиска вакансий.

Низкий процент откликов на размещенное резюме вызывает необходимость регулярного просмотра новых вакансий и обновления резюме в различных базах трудовых посредников в Интернете.

Для того, чтобы иметь возможность пользоваться услугами посредников в сети интернет, необходимо обеспечение условий выхода в Интернет и обладания компьютерной грамотностью и навыками работы в сети.

Пока еще нет защиты от возможной дискриминации по различным признакам со стороны посредников (отбраковка резюме и т.д.) и непосредственно работодателя, но это проблема не только трудового посредничества на основе новых информационных технологий.

Узость или отсутствие выбора вакансий определенных профессий и специальностей на бесплатных сайтах отрицательно влияет на сроки поиска работы.

В целом для соискателя преимущества трудового посредничества на основе новых информационных технологий значительны, что позволяет сделать вывод, что этот сегмент электронного рынка труда будет развиваться и охватывать все большие слои населения и регионы.

## **Современные подходы к определению затрат на персонал**

***Козловская Елена Александровна***

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

С 90-х годов XX в. в менеджменте начинает утверждаться принципиально новый подход к управлению персоналом — объектом становятся не люди, их деятельность, процессы, а организационные культуры различного типа. Современные руководители рассматривают культуру своей организации как важный стратегический инструмент, позволяющий ориентировать все подразделения на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников, облегчить взаимное общение. Происходит трансформация управления персоналом в управление человеческими ресурсами.

Для того, чтобы человеческие ресурсы (рабочая сила в терминологии МОТ) действительно стали для предприятия стратегическим ресурсом, обеспечивающим конкурентоспособность, эффективность и высокие доходы, необходимы инвестиции в сами эти ресурсы, т.е. необходимы затраты не только на оплату труда работников, но и

на обучение, переподготовку, повышение квалификации, обеспечение работников различными социальными услугами, льготами и т.д. Все эти затраты предприятию надо считать, планировать и управлять ими, причем в увязке с другими видами затрат. Управление затратами на персонал оказывает заметное влияние на результат хозяйственной деятельности предприятия в целом.

Согласно международной стандартизации классификации расходов на рабочую силу, в их состав входят:

- 1) прямая заработная плата и жалование
- 2) оплата за нерабочее время
- 3) премии и подарки
- 4) питание, напитки и другие выплаты натурой
- 5) расходы на жилье работников, которые на себя берет работодатель
- 6) расходы работодателей на социальное обеспечение
- 7) расходы на профессиональную подготовку (гонорар и другие выплаты за услуги внешних инструкторов учебных заведений, учебные материалы, компенсация работникам их расходов на учебу и т.п.)
- 8) расходы на социальные услуги
- 9) прочие расходы на рабочую силу, например, расходы, связанные с перевозкой сотрудников на работу и с работы, которые берет на себя работодатель (включая компенсацию затрат работникам), рабочей одеждой, наймом и другими элементами.
- 10) налоги, рассматриваемые в качестве расходов на рабочую силу, например, налоги на число занятых или фонд заработной платы, включаемые в чистом виде, т.е. за минусом скидок и льгот, предоставляемых государством.

В российской практике единый показатель, включающий весь перечень рассмотренных выше расходов на рабочую силу и под таким названием, предприятиями не рассчитывается. Нормативные документы, действующие в РФ, оперируют различными терминами: «расходы на оплату труда» (Налоговый Кодекс РФ), «затраты на рабочую силу» (Постановление Госкомстата РФ от 7 декабря 2000 г. N 124 «Об утверждении единовременного статистического инструментария для организации статистического наблюдения за составом затрат организации на рабочую силу за 2000 год»). Несмотря на внешнюю синонимичность, существует ряд различий в определении и расчете соответствующих показателей.

До принятия в 2000 году Второй части Налогового Кодекса Российской Федерации, основным документом, регламентирующим состав затрат предприятия являлось Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли (утв. постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. N 552) (с последующими изменениями и дополнениями), в котором расходы на оплату труда не выделялись отдельным блоком, а распределялись по различным статьям.

В действующем Налоговом Кодексе РФ расходам на оплату труда посвящена статья 255, которая относит к расходам налогоплательщика на оплату труда «любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной формах, стимулирующие начисления и надбавки, компенсационные начисления, связанные с режимом работы или условиями труда, премии и единовременные поощрительные начисления, а также расходы, связанные с содержанием этих работников, предусмотренные трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами.» Кроме того, Статья 264 «Прочие расходы, связанные с производством и (или) реализацией» содержит упоминание о следующих видах затрат, имеющих отношение к персоналу предприятия, но не включенных в расходы на оплату труда, среди которых нам представляются

наиболее значимыми расходы на подготовку и переподготовку кадров, расходы по набору работников, расходы на командировки.

Государственный Комитет по статистике РФ определяет затраты организации на рабочую силу как «сумму вознаграждений в денежной и натуральной формах за отработанное и неотработанное время, дополнительные расходы организации, связанные, в частности, с обеспечением работников жильем, оздоровительными мероприятиями, профессиональным обучением, культурно-бытовым обслуживанием, отчисления в государственные социальные внебюджетные фонды, страховые взносы на добровольное пенсионное, медицинское и другие виды страхования, командировочные расходы, а также налоги и сборы, связанные с привлечением наемной рабочей силы».

Приведенные показатели не отражают всех расходов, связанных с расходами работодателя на персонал предприятия. На наш взгляд, это обусловлено практикой хозяйственной деятельности в Российской Федерации, в которой интересы предприятий (юридических лиц), их собственников и государства нередко не совпадают, в связи с чем возникает необходимость определения и расчета показателя, который отвечал бы интересам предприятия. Показателя, обеспечивающего информативность, прозрачность, сопоставимость с данными бухгалтерского и налогового учета, показателя, который характеризует интересующий нас объект управления — затраты на персонал. Исходя из сложившейся терминологии, мы назовем этот показатель обобщенно — затраты на персонал.

Итак, затраты на персонал — это вся совокупность расходов, включающих расходы на оплату труда, а также ряд расходов, не относящихся напрямую к оплате труда, но, тем не менее, являющихся важной частью системы управления персоналом предприятия. К ним относятся: затраты на оплату труда; затраты на профессиональное обучение, повышение квалификации и переподготовку; затраты на приобретение персонала и его замену; затраты на командировки; затраты на административное управление (на содержание службы управления персоналом, за исключением затрат, входящих в другие группы).

## **Пенсионный статус и экономическая активность населения в старших возрастах**

*Корзина Евгения Александровна*

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

*E-mail: kate\_asdf@mail.ru*

В качестве основного критерия отнесения к категории «населения в старших возрастах» взят пенсионный возраст, установленный в настоящее время законодательно: для мужчин был определен в 60 лет, для женщин — 55 лет. Пенсионный возраст используется как условный критерий трудоспособности (верхняя граница трудоспособности), по достижении которого человек может оставить работу и получать гарантированный уровень материального обеспечения — пенсию. Таким образом, законодательно установленный пенсионный возраст регулирует переход от активности на рынке труда к неактивности.

Наряду с общим законодательно установленным пенсионным возрастом существует пониженный пенсионный возраст, который устанавливается для тех, кто трудился в неблагоприятных условиях и т.п. Поэтому средний фактический пенсионный возраст оказывается ниже его официальной границы: для России — это 58,4 года для мужчин и 54,2 года для женщин. Вместе с тем, выходу на пенсию предшествует подготовка индивида к выходу на пенсию, имеющая характер долгосрочной подстройки трудового поведения, что соответствует примерно 5 годам и связано с действием ряда факторов: ухудшение здоровья, наличие льгот по снижению пенсионного возраста и досрочных пенсий.

Руководствуясь критерием «адаптивности к происходящим изменениям на рынке труда», к населению в старших возрастах целесообразно относить население в пенсионном и предпенсионном возрастах: мужчин в возрасте 55 лет и старше и женщин

в возрасте 50 лет и старше. Верхняя граница возраста задана определением экономической активности населения — 72 года.

По данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) за 2001г. в рассматриваемой совокупности около 25% экономически активных мужчин в возрасте 55–59 года и 18,5% женщин в возрасте 50–54 года получают пенсию по различным основаниям. С увеличением возраста эта доля, естественно, увеличивается и в возрастной группе 65–72 года достигает 100%. Причем, значительная часть пенсионеров также активно трудится на рынке труда. Так, в возрасте 55–59 лет почти 40% мужчин и в возрасте 50–54 года почти 50% женщин, получающих пенсию по выслуге лет, сохраняют экономическую активность на рынке труда, что подтверждает гипотезу о сохранении значительного трудового потенциала у льготных пенсионеров. Также высока доля экономически активных пенсионеров, получающих пенсию по инвалидности (почти 18% мужчин в возрасте 55–59 лет и 13% женщин в возрасте 50–54 года). В основном это связано с тем, что инвалидность 2–3 группы, наиболее многочисленных по числу пенсионеров, не закрывает полностью для инвалида возможность трудиться, и, что существуют определенные возможности по социальной и трудовой реабилитации этой группы населения.

Анализ изменения уровня экономической активности пенсионеров в соответствующей возрастной группе показывает, что он достаточно высок. У женщин — пенсионеров в первые пять лет после официального возраста выхода на пенсию сохраняется уровень экономической активности возраста 50–54 года. У мужчин, оформивших пенсию в возрасте 55–59 и 60–64 года, также сохраняется высокий уровень экономической активности (45% и 36,6% соответственно).

Перелом в экономической активности (значительное снижение) наступает для мужчин–пенсионеров при переходе в возрастную категорию 65–69 лет, а для женщин — пенсионеров — в возрастную категорию 60–64 года, причем у мужчин этот перелом имеет гораздо более резкий характер, а у женщин сокращение экономической активности происходит более плавно.

Почему пожилые работники, достигнув пенсионного возраста, остаются экономически активными на рынке труда? Помимо социальных причин (сохранение связей, напр.) материальный фактор остается по-прежнему существенной причиной выбора в пользу работы.

Анализ распределений работающих и неработающих пенсионеров по уровню получаемых пенсий показывает, что наиболее высокий уровень экономической активности наблюдается у пенсионеров с наименьшим размером пенсий, т.е. получение небольшой пенсии увеличивает вероятность выхода на рынок труда для пенсионеров. Доля пенсионеров, имеющих или ищущих работу на рынке труда, получающих пенсию до 1000 рублей в месяц, в 2 раза превышает долю неработающих пенсионеров с таким же уровнем пенсий. Неработающих пенсионеров с относительно высокой пенсией (с пенсией свыше 1500 рублей) в 3 раза больше работающих.

Таким образом, пенсионная система, присваивающая статус пенсионера работнику (через нормативный пенсионный возраст, критерии досрочного выхода на пенсию) и определяющая уровень пенсионного обеспечения, является важным и во многом определяющим фактором при принятии решения пожилого работника о работе на рынке труда или о ее прекращении.

### **Теоретический анализ рынка труда нефтяной отрасли** **Крючкова Полина Валерьевна**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*  
*E-mail: m\_lubenets@mail.ru*

Научная школа теории экономики труда позволяет нам увидеть на модельном уровне специфику рынка труда нефтяного комплекса. Подобный анализ может быть

использован в дальнейшем для выработки конкретных рекомендаций по регулированию рынка труда отрасли.

Анализируя степень конкуренции фирм в нефтяной отрасли, можно утверждать, что в данном случае мы сталкиваемся с ситуацией олигополии на рынке благ.

Российская официальная статистика позволяет классифицировать отрасли в зависимости от степени концентрации. Степень концентрации измеряется величиной индекса концентрации четырех и десяти крупнейших производителей отрасли:

$CR_k = \sum q_i, i = 1, \dots, k, q_i$  — объем выпуска  $i$ -ой фирмы,  $k$  — число крупнейших производителей отрасли.

Анализируя данные Госкомстата и Минтопэнерго РФ, приходим к выводу, что индекс концентрации четырех крупнейших производителей в нефтяной отрасли выше 40% добычи отрасли в целом. Такой уровень концентрации (выше 40%), как свидетельствует один из крупнейших специалистов по взаимодействию фирм — Шерер Ф., является критическим. В этом случае появляется взаимозависимость экономических агентов, и олигополия в виде стратегического поведения крупных фирм становится основной характеристикой рынка.

Таким образом, на основании вышесказанного, мы можем рассматривать рынок труда в нефтяной отрасли как рынок труда в ситуации олигополии на рынке благ. Конкуренция и взаимозависимость фирм в ситуации олигополии одинаково важны. Теория олигополии предполагает анализ взаимного поведения фирм с позиции теории игр, поэтому вывод простой функции спроса на труд в общем случае представляется проблематичным. В связи с этим, в основных базовых работах по экономической теории труда спрос на труд олигополии рассматривается в частном случае, когда олигополистическая фирма имеет ломаную кривую спроса на рынке благ.

Если фирма снижает свою цену, при прочих равных условиях ее конкуренты будут вынуждены снизить свои цены, и кривая спроса на продукт фирмы будет относительно неэластична; если, наоборот, фирма повышает свою цену, то конкуренты не обязаны следовать за ней, и спрос на продукт фирмы станет относительно эластичным. При этих обстоятельствах фирма сталкивается с ломаной кривой спроса на продукт. Однако ломаная кривая спроса на продукт не только предполагает взаимосвязь между ценами на продукт и выпуском, но и между заработной платой и занятостью. Теория олигополии на основе ломаной кривой спроса показывает, что по крайней мере в краткосрочном периоде олигополистический спрос на труд может быть жестким даже при существенных изменениях в заработной плате (в то же время необходимо отметить, что эта теория не объясняет возникновения ситуации первоначального равновесия).

Охарактеризовав рынок благ нефтяной отрасли как олигополистический и переходя к рассмотрению рынка труда нефтяного комплекса, можно констатировать, что для различных категорий работников и для регионов с различным уровнем концентрации предприятий данного комплекса, ситуация на рынке труда будет описана посредством разных моделей.

В случае монополии на рынке труда существует только один покупатель данного вида труда, один работодатель. В качестве примера можно привести нефтеперерабатывающий завод, являющийся единственным в области. В этом случае работодатель (при предположении о совершенной конкуренции со стороны продавца труда) сталкивается с рыночной кривой предложения труда, имеющей положительный наклон, и вынужден нанимать каждую последующую единицу труда по цене ее предложения. При недискриминирующей монополии работодатель всем работникам платит одинаковую заработную плату, равную средним издержкам на труд, но для найма дополнительной единицы труда он должен предложить более высокую заработную плату, чем уже платит, и новому работнику, и прежним.



При монополии ставка заработной платы и предельные издержки на труд являются возрастающими функциями от количества используемого труда. Уровень занятости и ставка заработной платы при монополии меньше уровня занятости и ставки заработной платы, соответствующих совершенно конкурентному рынку труда.

В ситуации олигополистического рынка труда работники нанимаются относительно небольшим количеством работодателей. Такая ситуация на рынке труда в нефтяном комплексе характерна, например, для менеджеров различных уровней в крупных городах, которые, выставляя свою кандидатуру на рынок труда, могут выбирать между вакансиями в различных компаниях.

Спрос на труд олигополии, в научной литературе обычно рассматривается с использованием теории ломаной кривой предложения труда.

Если фирма снижает ставку заработной платы, другие фирмы-олигополисты на этом рынке труда не будут следовать сокращению ставки заработной платы, предпринятому данной фирмой, так как в этом случае они оказываются в более выгодном положении — их более высокая ставка заработной платы обеспечит им преимущества при найме рабочей силы.

Но в другом случае, если данная фирма повысит ставку заработной платы, другие фирмы последуют за ней, так как иначе они попадают в менее выгодное положение и рискуют испытать отток рабочей силы. В результате образуется ломаная кривая предложения труда с точкой излома, соответствующей первоначальной заработной плате.

Необходимо отметить, что на практике решение о повышении ставки заработной платы, а также решение работников о выборе той или иной фирмы происходит под воздействием гораздо более широкого спектра факторов. Например, фирма может занимать специфическое положение на рынке в силу мощного административного ресурса. При этом работа в данной фирме будет привлекательна для потенциальных работников даже при относительно более низком уровне заработной платы, которая может компенсироваться относительно более высоким статусом.

### **Важно ли здоровье нации для развития страны?**

*Кузнецова Анна Владимировна*

*Донецкий национальный технический университет, Украина*

*E-mail: AnneKuznetsova@yandex.ru*

Основой формирования экономики Украины должно стать устойчивое развитие, к которому стремятся практически все передовые государства. Именно социально-экономическое развитие, а не экономический (технократический) рост обеспечивает это устойчивое развитие. В центре первого находится человек, который и является основой могущества государства.

Поскольку развитие государства представляет собой процесс движения, его можно выразить с помощью физических формул. Так, исходя из формулы равномерного движения  $S = v \cdot t$  (в данном случае  $S$  — развитие,  $v$  — его скорость и  $t$  — время), развитие может происходить либо за счет увеличения скорости, либо за счет времени. Наиболее выгодным для любого государства является развитие в минимальные сроки с максимальной скоростью. Так как ключевым элементом развития является человек, то увеличение скорости может происходить за счет увеличения эффективности использования трудоспособного населения. Поэтому в первую очередь нужно заботиться о здоровье человека.

В настоящее время приходится констатировать факт ухудшения состояния здоровья населения Украины. Целью данной статьи является изучение сложившейся ситуации, причин ухудшения здоровья нации и мер по его сохранению и укреплению.

Проблемы здоровья нации осознаются всеми государствами мира и освещаются в отчете Всемирной Организации Здравоохранения «World Health Report», программе

ООН «Millennium Development Goals» и др. В частности, в Украине право на охрану здоровья закреплено в Конституции от 28.06.96 и регулируется Основами законодательства от 19.11.92; утверждены Национальные Программы по защите здоровья населения, а также в Украине действует Федерация общественных организаций содействия охране здоровья гражданского общества. Пути сохранения здоровья населения исследовались видными учеными Украины и России, таким как Ю.Лысенко, А.Федорищева, И.Ушаков, И.Прокопенко и др.

Здоровье населения необходимо рассматривать с точки зрения экономического, социального, экологического и культурного аспектов.

С экономической точки зрения здоровье населения зависит от материального благосостояния. В Украине минимальная зарплата установлена в размере 205 грн. с 1.12.2003, в то время как прожиточный минимум — 358 грн. Такой низкий доход является причиной нерационального питания, а отсутствие профилактических мероприятий в свою очередь приводит к ухудшению здоровья человека.

Социальный подход рассматривает состояние здоровья различных социальных слоев населения. В Украине большинство населения составляют люди, живущие на грани бедности, поэтому социальный аспект часто рассматривает вместе с экономическим. Существующая социально-экономическая обстановка является причиной демографического кризиса, который проявляется в сокращении численности населения, снижении продолжительности жизни и рождаемости. Согласно статистическим данным [1, с. 58] за последние 12 лет численность населения сократилась на 3291,2 тыс. чел., количество рожденных приблизительно на 300 тыс. чел., количество умерших увеличилось на 154,3 тыс. чел.

Экологический аспект включает экологию внешней среды и экологию человека. Что касается внешней среды, то Украина считается зоной экологического бедствия. Кроме того, Ю.Лысенко и А.Садеков показали, что снижение ВВП в течение 1990-2000 гг., сопровождающееся спадом производства, не привело к сокращению загрязнений [4, с. 34]. Следует отметить, что в последние три года этот показатель стремительно растет. Его прирост за январь-февраль 2004 г. по сравнению с тем же периодом 2003 г. составил 9,0%, в то время как объемы промышленного производства также выросли на 16,1% [2]. Учитывая эти данные, можно предположить, что темпы загрязнения окружающей среды продолжают расти. Если в 1990 г. на 1 жителя Украины приходилось приблизительно 300 т. отходов, то сегодня эта величина превышает 400 т. [4, с. 34]. К неблагоприятной экологии можно отнести также и табакокурение, которое ежегодно уносит жизни 4,9 млн. чел. ВОЗ приняла международный пакт по борьбе с курением; в США и Ирландии вводятся жесткие запреты на курение в общественных местах, что уже дает положительные результаты. Украина же пока находится в стороне от этого процесса. Экология человека включает такие аспекты как умственное перенапряжение (стрессы, ограниченный отдых, шум), недостаток физических нагрузок, травматизм на производстве (в 2002 г. погибших — 0,100 на 1000 работающих, потерпевших — 2,3 [3, С. 533–534]).

Культурный аспект подразумевает различное отношение к здоровью в разных государствах. В Украине для большинства населения забота о здоровье является второстепенной проблемой, что обусловлено социально-экономическим неблагополучием.

Согласно данным за 2001 г. только 60% населения Украины считаются условно здоровыми, в то время как количество впервые зарегистрированных больных людей составило 68 554 чел. на 100 000 населения, а в 2002 г. к ним прибавилось еще 67 171 чел [1].

Для предотвращения дальнейшего ухудшения здоровья нации необходимо:  
– разработать единую, комплексную, научно-обоснованную государственную политику охраны и сохранения здоровья, в которой будут принимать участие не только органы здравоохранения, но и представители ведущих отраслей промышленности и

сельского хозяйства, государственных и общественных институтов формирования гражданского общества Украины;

- повысить участие гражданского общества Украины в сохранении здоровья нации, управлении процессами здравоохранения на государственном уровне, а также принять меры для увеличения персональной ответственности каждого гражданина перед собой и обществом за свое здоровье.

### **Литература**

1. Демографічна ситуація: сучасні проблеми та перспективи // *Економіст*, 2003, № 5. С. 56–63.
2. Державний Комітет статистики України. <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4.03.2004.
3. Статистичний щорічник України за 2002 рік/Держкомстат України. К.: Техніка, 2003.
4. Лысенко Ю., Садеков А. Экологический подход к управлению предприятием: проблемы и перспективы // *Экономика Украины*, 2003, №5. С. 33–40.

### **Влияние здоровья на заработки и занятость**

*Кузьмич Оксана Сергеевна*

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

*E-mail: oksana\_kuz@mail.ru*

1. Переходные процессы, происходящие в России в последнее десятилетие, привлекли внимание к проблемам человеческого капитала в российской экономике. В настоящее время в развитых странах накопленный человеческий капитал становится одним из важнейших факторов, определяющих благосостояние индивида и нации в целом. Поскольку здоровье является неотъемлемой частью человеческого капитала, оно также оказывает влияние на производительность, на размер доходов человека, в первую очередь — трудовых. Поэтому увеличение инвестиций в здоровье, как со стороны индивида, так и со стороны государства — через повышение качества медицинского обслуживания — может иметь значительную экономическую отдачу.

Таким образом, для изучения представляют интерес две основные проблемы — что определяет инвестиции в здоровье и какова реальная отдача от здоровья для индивида.

2. Для изучения влияния здоровья на положение работника необходимо определить, что такое здоровье в контексте какой-либо экономической модели. Однозначно ответить на этот вопрос сложно, поскольку в литературе существует множество подходов к определению здоровья через различные прямые и косвенные характеристики. Мы можем рассмотреть эту категорию с нескольких точек зрения, представляющих наибольший интерес для данного исследования.

Наиболее простой способ — определить здоровье через количество времени, которое человек может тратить на различные виды деятельности — отдых, работу и т.д. за исключением затрат времени на заботу о здоровье. Однако этот способ дает очень приблизительную оценку здоровья, он не учитывает многих факторов, из-за которых работник может, например, не прекращать трудовую деятельность, несмотря на болезнь и т.п.

Во-вторых, мы можем рассмотреть здоровье через объем инвестиций в него, таких, как затраты на оплату услуг врачей, на лекарства, а также другие расходы на поддержание и улучшение своего здоровья, например, фитнес. Этот способ также имеет свои недостатки, поскольку большие расходы на медицинские услуги могут свидетельствовать как о большей заботе о здоровье, так и просто о более плохом здоровье. Однако он дает возможность исследовать, что определяет инвестиции в здоровье.

Наконец, еще один вариант — рассматривать здоровье напрямую через совокупность хронических заболеваний, имеющих у индивида, наличие ограничений в деятельности, инвалидность, а также через просто субъективную оценку им самим собственного здоровья. Именно этот способ мы выбираем для изучения влияния здоровья на доход индивида.

3. Традиционно считается, что человек делает следующие инвестиции в человеческий капитал на рынке труда: вложения в образование, профессиональную подготовку, а также расходы на миграцию и поиск работы. Расширяя базовую модель, мы рассматриваем здоровье как еще одну характеристику человеческого капитала и, соответственно, как объект для инвестиций. Тогда оптимальное количество инвестиций в здоровье определяется стандартным способом — из равенства предельной отдачи от инвестиций в здоровье и других вариантов вложений капитала.

С другой стороны, спрос на здоровье как на некое благо определяется тем, что оно, само по себе являясь важной составляющей человеческого капитала, создает предпосылки для развития других его компонентов, т.е. влияет на возможность человека осуществлять инвестиции в человеческий капитал — на его возможность получать желаемое образование или искать наиболее подходящую для себя работу. Поскольку лучшее здоровье означает, в частности, более долгую жизнь, оно дает возможность накопления знаний, опыта, т.е. увеличения запаса человеческого капитала.

4. Для того, чтобы сделать количественную оценку вклада здоровья в совокупный доход работника, мы определяем здоровье как вектор фиктивных переменных, включающих информацию о наличии хронических заболеваний, инвалидности, а также собственную оценку респондентом своего здоровья.

Для оценки отдачи от здоровья используется стандартное уравнение Минцера, включающее в себя в качестве зависимой переменной логарифм дохода, а в качестве независимых переменных, помимо обычно используемых детерминант дохода — уровня образования, профессионального опыта, пола — интегральную переменную здоровья.

Поскольку здоровье оказывает влияние не только на доход индивида, но и на другие, недоходные трудовые характеристики, предметом исследования является также влияние здоровья на принятие индивидом решения о выходе на рынок труда (т.е. влияние на принятие статуса экономически активного либо неактивного), а также связь здоровья со статусом работника на рынке труда (занятый либо безработный).

В исследованиях, посвященных количественному определению отдачи от здоровья в России (Денисенко, 2000; Назарова), в качестве интегрального показателя здоровья использовалась его самооценка, при этом не было получено значимых оценок, свидетельствующих о положительной отдаче от здоровья на российском рынке труда. Тем не менее, мы предполагаем, что самооценка не является хорошей аппроксимацией здоровья человека, и делаем попытку оценить влияние здоровья на поведение и положение работника, используя другие способы отнесения индивида к той или иной группе здоровья. Основываясь на результатах работ, посвященных другим странам, можно сделать предположения относительно возможных результатов. Так, в исследовании, проводившемся на данных об украинском рынке труда, были получены значимые оценки отдачи от здоровья как для мужчин, так и для женщин; в частности, было получено, что 10% улучшения здоровья дают 10.9 и 10.3% увеличения зарплаток для мужчин и женщин соответственно (Oleksiy Ivaschenko). Поскольку в России в переходный период наблюдается снижение отдачи от других составляющих человеческого капитала — образования, опыта (Сабирьянова К., Нестерова Д., 1998), мы можем предположить, что повышается вклад неучтенных факторов, в частности, здоровья.

### **Роль малого предпринимательства в решении проблем занятости населения**

*Лагутина Ольга Викторовна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: Olga-Lesia@mail.ru*

Развитие малого предпринимательства представляет собой социально-экономическое явление, значение которого трудно переоценить. Оно не только

способствует смягчению социальных проблем, насыщению рынка товарами, но и обеспечивает экономическую самостоятельность значительной части населения. Таким образом, проблемы трудоустройства во многом зависят от развития в стране малых форм хозяйствования, которые создают новые рабочие места в различных сферах деятельности, быстро приспосабливаясь к условиям рынка.

Общий вклад малого предпринимательства в обеспечение занятости населения, формирование валового внутреннего продукта России пока существенно ниже, чем в странах с развитой рыночной экономикой. Малыми предприятиями в России создается лишь около 12% ВВП, тогда как в США, Японии, Германии их доля в ВВП достигает 50-60%. Однако тенденция роста малых предприятий наблюдается в различных регионах России все больше. По данным Госкомстата России, наибольшее количество малых предприятий сосредоточено в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодарском крае, Тюменской, Волгоградской, Самарской, Ростовской областях. Так, например, в Ростовской области впервые за последние четыре года после экономического кризиса в 2001–2002 гг. увеличилось число малых предприятий и достигло 25219 единиц. На малых предприятиях занято более 180 тыс. человек, из которых 17 тыс. человек привлекаются на условиях вторичной занятости.

Таким образом, устойчивое развитие малого предпринимательства снижает зависимость занятости населения от крупных экономически нестабильных предприятий, уменьшает риск безработицы. Представляется, что для обеспечения поступательного развития рыночных реформ необходимо увеличить занятость в российском малом бизнесе минимум до 30 млн. человек, доведя число действующих малых предприятий до 1–3 млн.

Однако эффективность решения проблем занятости населения в регионе не возможна без активизации государственной политики занятости населения местных органов самоуправления, предусматривающей переход от политики сдерживания безработицы к политике содействия занятости населения на основе повышения территориальной, отраслевой и профессиональной мобильности рабочей силы, приоритетной поддержки категорий граждан, особо нуждающихся в социальной защите через развитие различных форм предпринимательской деятельности в регионе.

Так региональный Департамент занятости в рамках деятельности по реализации активной политики на рынке труда может предлагать программы содействия развитию самостоятельной занятости, обучению предпринимательским навыкам и созданию малого бизнеса. Это направление политики на рынке труда сможет решить важнейшую социальную задачу для России - формирование нового трудового мировоззрения, нового типа трудовой социализации. Поддержка нового предпринимателя Департаментом занятости включает в себя также: предоставление консультационных услуг, льготных кредитов, помощь в обеспечении производственными помещениями, сырьем, налаживание связей с поставщиками и сбыт готовой продукции. Таким образом, развитие Департаментом занятости предпринимательской инициативы населения в регионе позволит не только создать дополнительные рабочие места и существенно сократить численность безработного населения, но и будет способствовать экономическому развитию региона.

Итак, развитие малых форм предпринимательской деятельности в регионе - на сегодняшний день одна из важных задач, решение которой способствует обеспечению занятости населения, а также решению одной из основных проблем рынка труда - уменьшения дисбаланса между спросом на рабочую силу и предложением, наблюдающегося почти во всех регионах России.

Активная политика Департамента занятости населения в области поддержки и развития бизнес-структур способна существенно повлиять на конъюнктуру рынка труда территориальной единицы. Однако, для этого необходимо организовать интенсивную подготовку и переподготовку безработных граждан основам предпринимательской

деятельности на основе детального консультирования и профессиональной ориентации безработных в целях определения возможностей их эффективной деятельности в качестве предпринимателей; организации консультаций по открытию собственного дела, составлению бизнес-планов и ведению финансовой деятельности, а также по возможности финансовая поддержка на стадии становления собственного дела. Управление корреляционной зависимостью между развитием бизнес-структур в регионе и занятостью окажет существенное влияние на снижение социальной напряженности в регионе, а также создаст благоприятные условия для развития региона в целом.

**Методология экономико-социальной защиты  
из средств Фонда квотирования рабочих мест  
Лазаренко Оксана Валентиновна**

*Московский государственный институт электронной техники, Россия*

*E-mail: etf@miee.ru*

Повышение качества жизни населения — это основная социально-политическая задача развития страны.

Основное содержание этой задачи диктуется объективной необходимостью формирования в России гражданского общества и строительства *социального государства*. На практике это означает равенство возможностей в формировании интересов и их реализация для всех социальных слоев, групп населения и каждого индивидуума.

В настоящее время наиболее социально обездоленной группой населения являются инвалиды. В отличие от других социальных проблем, инвалидность остается трудно неразрешимой.

В процессе строительства социального государства необходимо помнить и о подрастающем поколении, поскольку в сложившейся экономической ситуации многие предприятия отказывают в трудоустройстве молодежи в возрасте до 18 лет.

В данный момент для решения сложившихся проблем Правительством г. Москвы проводятся в жизнь социально-экономические программы по поддержке социально-незащищенных слоев населения. К одной из них относится выполнение закона «О квотировании рабочих мест» Правительства г. Москвы.

Квотирование рабочих мест является одной из основных форм социальной защиты граждан, эффективным и гибким способом воздействия на рынок труда.

Сущность квотирования рабочих мест состоит в том, что для всех предприятий и организаций устанавливается квота рабочих мест для граждан, у которых ограничены возможности трудоустройства на общих основаниях. Таким образом, обеспечивается соблюдение установленного Конституцией и трудовым законодательством России принципа равенства граждан при реализации прав на труд.

Работодатели, которые по ряду причин не могут иметь в составе предприятия рабочие места для инвалидов и молодежи в возрасте до 18 лет, должны вносить обязательную плату за невыполнение условий квотирования в размере городского прожиточного минимума для трудоспособного населения на момент оплаты (за каждую невыполненную квоту). Данная плата не является налогом — это возможность создания дополнительных рабочих мест для социально незащищенных слоев населения. Ведь все средства, полученные в качестве обязательной платы, аккумулируются в Фонде квотирования и выделяются на конкурсной основе в качестве безвозмездной помощи предприятиям, которые хотят создать дополнительные рабочие места для инвалидов и молодежи в возрасте до 18 лет.

Участие в конкурсе для создания дополнительных рабочих мест могут принимать на равных условиях работодатели, осуществляющие свою деятельность на территории г. Москвы.

Несмотря на ряд существующих ограничений по возможности участия в конкурсе на получение безвозмездных и безвозвратных средств, получение данных средств является очень привлекательным. Это позволит привлечь для развития предприятия дополнительные денежные ресурсы, при этом выполняя социальные и моральные принципы построения социального государства с трудоустройством инвалидов и молодежи в возрасте до 18 лет.

В предыдущем году в г. Москве на общегородском конкурсе проектов работодателей по созданию рабочих мест для инвалидов и молодежи до 18 лет было рассмотрено 53 проекта для создания около 3000 рабочих мест для данной категории граждан на сумму более 700 млн.рублей.

Реализуемая программа дает возможность материального и морального повышения статуса данных групп населения и финансирования этого направления за счет безвозвратных и безвозмездных денежных средств из целевого бюджетного фонда квотирования рабочих мест для развития малого и крупного бизнеса. Все это позволит улучшить финансовое состояние предприятия и его социальный имидж, а также создать дополнительные рабочие места на производстве в перспективных направлениях экономики.

#### **Литература**

1. Конституция Российской Федерации.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации.
3. Закон РФ «О социальной защите инвалидов в РФ».
4. Закон г.Москвы № 47 от 12.11.1997г «О квотировании рабочих мест в г.Москве».
5. Постановление Правительства г.Москвы № 125-ПП от 04.03.2003г «Положение о квотировании рабочих мест в г.Москве».
6. Закон г. Москвы «О государственных целевых программах в г. Москве».

#### **Региональная дифференциация смертности в России**

*Лившиц Марина Лазаревна*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия  
charlie2@pochta.ru*

В работе подведены некоторые итоги построения регрессионных моделей, описывающих региональную дифференциацию показателей ожидаемой продолжительности жизни при рождении мужчин и женщин и младенческой смертности.

Статистической базой исследования является официальная статистика Госкомстата России (сборник Регионы России и Демографический ежегодник России), рассматривается временной интервал 1984–2002 гг., а также два подинтервала 1984–1992 и 1992–2002 гг.

Уровень смертности, как известно, зависит от множества разнообразных и разноплановых факторов как социально-экономических, так и природно-климатических, экологических, психологических, включая уровень образования и ментальность.

Объединить их в одной модели так, чтобы получить более-менее адекватный результат, достаточно сложно. Можно говорить, что к настоящему времени получены лишь некоторые предварительные, промежуточные результаты.

Интересным результаты дало использование в моделях таких показателей, как потребление продуктов питания и жилищные условия населения. Эти показатели можно интерпретировать в качестве показателей реальных доходов населения. Использование указанных показателей позволяет достаточно адекватно сравнивать столь различные по своему социально-экономическому наполнению периоды, которые вмещаются во временной промежуток длиной менее двух десятилетий.

В качестве показателей, характеризующих природно-климатические условия, использованы средние температуры наиболее холодного и теплого месяцев. Известно,

что показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении по регионам России увеличивается с востока на запад и с севера на юг. Между тем с востока на запад увеличивается средняя температура января, а с севера на юг – средняя температура июля. В России в настоящее время около 7 % населения проживает в регионах, которые расположены внутри изотермы января в -24 С. Кроме России участков с плотностью населения более 1 чел/км<sup>2</sup> внутри такой изотермы нет больше нигде в мире (за исключением севера Монголии). Внутри изотермы января -16 С находится практически вся Сибирь. Ни в Европе, ни в Северной Америке, за исключением небольших участков Канады, в таких условиях люди не живут. Для сравнения: в Великобритании и Скандинавии средняя температура января близка к 0, по крайней мере больше -8 С, а в Белграде в феврале уже цветут сады.

В ходе моделирования была проверена гипотеза о наличии отрицательной корреляции региональных показателей смертности с природно-климатическими условиями, причем у женщин в большей степени, чем у мужчин.

Что же касается показателей достатка и бедности, то автором была выдвинута гипотеза, что объясняющей способностью будут обладать в первую очередь те факторы, по которым наблюдается дефицит потребления.

На временном интервале 1984–92 для ОПЖ женщин, в отличие от ОПЖ мужчин, одной из объясняющих переменных является обеспеченность жильем. В период 1992–2002 гг. этот показатель уже не обладает объясняющей способностью. Возможно, это связано с улучшением жилищных условий населения, а возможно, это оттого, что на первый план выходят иные факторы, а именно – потребление продуктов питания. Наибольшая положительная корреляция как у мужчин, так и у женщин, наблюдается на всем рассматриваемом промежутке времени с потреблением молока. Другие продукты влияют в меньшей степени. Кроме того, один и тот же продукт в разные периоды может давать либо положительную, либо отрицательную корреляцию.

Полученные регрессии для ОПЖ мужчин и женщин и периодов 1984–1982 и 1992–2002 гг. имеют следующий вид.

1. Для ОПЖ мужчин 1984–1992 гг.:

$$\text{ОПЖ}_M = 58,778 + 0,0793 t^{\circ}_{\text{январь}} + 0,253 t^{\circ}_{\text{июль}} + 0,0115 \text{ Мол} - 0,0247 \text{ Хл} - 0,00395 \text{ Ов}$$

$$(R^2=0,431, F=10,8).$$

2. Для ОПЖ женщин 1984–1992 гг.:

$$\text{ОПЖ}_Ж = 67,783 + 0,0869 t^{\circ}_{\text{январь}} + 0,210 t^{\circ}_{\text{июль}} + 0,0081 \text{ Мол} - 0,0145 \text{ Хл} - 0,00412 \text{ Ов} +$$

$$+ 0,108 \text{ Жил} + 0,010 \text{ Карт.} \quad (R^2=0,591, F=14,3).$$

3. Для ОПЖ мужчин 1992–2002 гг.:

$$\text{ОПЖ}_M = 55,558 + 0,0878 t^{\circ}_{\text{январь}} + 0,279 t^{\circ}_{\text{июль}} + 0,0101 \text{ Мол} - 0,0294 \text{ Хл} - 0,0065 \text{ Яй} +$$

$$+ 0,081 \text{ Сах} - 0,0054 \text{ Карт.} \quad (R^2=0,441, F=7,9).$$

4. Для ОПЖ женщин 1992–2002 гг.:

$$\text{ОПЖ}_Ж = 66,807 + 0,0869 t^{\circ}_{\text{январь}} + 0,276 t^{\circ}_{\text{июль}} + 0,0065 \text{ Мол} - 0,0265 \text{ Хл} +$$

$$+ 0,063 \text{ Сах} + 0,0038 \text{ Карт.} \quad (R^2=0,529, F=13,3).$$

Наши уравнения показывают следующее:

1. Для обоих периодов характерно стабильно высокое влияние на продолжительность жизни природно-климатических условий.
2. Стабильна положительная корреляция между продолжительностью жизни и потреблением молочных продуктов. Это говорит, во-первых, об исключительной важности этих продуктов для жизнедеятельности человека, ведь их полноценных субститутов практически не существует. Известно, что кальций в организме человека усваивается в полной мере только из животных продуктов, а в наибольшем количестве он содержится именно в молоке и сыре, затем - в рыбе. Во-вторых, это свидетельствует о недостаточности потребления молочного в нашей стране как до, так и после 1992 года.



3. Хлебные продукты в оба периода играют роль «продуктов для бедных»: корреляция между их потреблением и продолжительностью жизни во всех случаях отрицательна. Не исключено, что можно говорить об отрицательном влиянии чрезмерного потребления хлебных продуктов на продолжительность жизни.
4. Овощи выступают в роли «продуктов для бедных» только в период 1994-92 гг., что не удивительно, так как до 1992 г. они были дешевы, а после их относительная цена резко возросла.
5. После 1992 г. наблюдается положительная корреляция между ожидаемой продолжительностью жизни и потреблением сахара. Это может быть связано с общим снижением потребления сахара в этот период, причем особенно снизилось потребление сладостей в бедных семьях. Это можно также расценить как косвенное свидетельство снижения потребления фруктов. К сожалению, статистика потребления по регионам фруктов отсутствует.
6. У женщин наблюдается стабильно положительная корреляция между ОПЖ и потреблением картофеля, в то время как у мужчин эта переменная либо отсутствует, либо входит с отрицательным знаком.
7. В уравнение регрессии для мужчин в период 1992-2002 с отрицательным знаком входит переменная «потребление яиц», так как это дешевый субститут других белковых продуктов, потребление которых было, очевидно, недостаточно.

В целом можно сделать вывод, что климатические условия и уровень бедности в значительной степени определяли региональную дифференциацию продолжительности жизни в России, особенно у женщин.

Помимо ОПЖ мужчин и женщин, автором по той же методике был исследован также уровень младенческой смертности в период 1996-2001 гг. Выяснилось, что в наибольшей степени коэффициент младенческой смертности (КМС) коррелирует с уровнем рождаемости (в качестве объясняющей переменной бралось число рождений на 1000 женщин детородного возраста). Второй значимой объясняющей переменной оказалась средняя температура января. Влияние всех других переменных было незначительно. Уравнение регрессии выглядит так:

$$\text{КМС} = 6,04 - 0,179 t_{\text{январь}}^{\circ} + 0,264 \text{Рожд} \quad (R^2=0,426, F=28,2).$$

Надо еще сказать, что автором предложен оригинальный и наглядный способ выявления значимости добавляемых переменных при помощи особых таблиц 3 x 3. Каждая строка и каждый столбец таблицы содержит одинаковое количество элементов-регионов. По вертикали регионы расположены по возрастанию (убыванию) исследуемого параметра. Например, если исследуется ОПЖ, то в верхней строке таблицы расположены 26 (из 78) регионов с наиболее низким значением этого показателя, а в нижней строке - 26 с наиболее высоким. По столбцам те же регионы разделены по возрастанию (убыванию) значений, получающихся при расчете регрессии. Если бы регрессия объясняла бы изменения исследуемой переменной идеально, то все элементы оказались бы расположены по диагонали из левого верхнего в правый нижний угол: по 26 в каждой из диагональных ячеек. В правом верхнем и левом нижнем углах располагаются элементы, не вписывающиеся в принятую гипотезу. При построении регрессии добавлялись только те переменные, которые увеличивали сосредоточение элементов в левом верхнем и правом нижнем углах таблички, и уменьшали количество элементов в правой верхней и левой нижней ячейках, то есть те переменные, которые реально увеличивали объясняемость дифференциации исследуемого показателя,

Вот как выглядят эти таблички применительно к нашим уравнениям регрессии:

- |           |           |           |           |           |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 1. 15 9 2 | 2. 20 3 3 | 3. 18 8 0 | 4. 19 6 1 | 5. 15 6 5 |
| 10 11 4   | 6 16 6    | 7 13 6    | 7 14 5    | 8 12 6    |
| 1 5 20    | 0 9 17    | 1 5 20    | 0 6 20    | 3 8 15    |

Можно считать критерием объясняемости, например, отношение разницы между суммами элементов в левой верхней и правой нижней ячейках с одной стороны и в правой верхней и левой нижней с другой к сумме элементов в верхнем и нижнем углах таблицы. Соответствующие показатели для наших пяти табличек будут такими: 0,615, 0,654, 0,712, 0,731, 0,423 соответственно. Тогда мы увидим, что объясняемость ОПЖ мужчин и женщин при помощи наших показателей в период 1992-2002 гг. выше, чем в 1984-92 гг. Из этого можно сделать вывод, что после 1992 г. уровень бедности в большей степени влиял на региональную дифференциацию смертности, чем прежде. Что касается КМС (табл. 5), то добавление в качестве переменных потребления продуктов питания хотя и увеличивало скорректированный  $R^2$ , и коэффициенты были значимыми, но это не улучшало значительно нашу табличку, поэтому эти переменные были отвергнуты.

В дальнейшей работе предполагается введение в уравнения регрессии показателя, характеризующего уровень образования, а также более детальное рассмотрение более узких временных интервалов.

### **Управление человеческими ресурсами при реструктуризации предприятий: факторы успеха**

*Линге Дмитрий Игоревич*

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

*E-mail: lingehome@mail.ru*

За последние два десятилетия внешнее окружение компаний радикально изменилось. Причинами этого стали: глобализация экономики, усиление конкуренции, ускорение НТП, изменения в демографической и социальной сфере. В новых условиях основной задачей компании становится создание адаптивной и, одновременно устойчивой организации, способной успешно конкурировать с мировыми лидерами. Одним из способов создания такой организации является проведение коренных изменений. По статистике (по разным данным 30-70%) огромное количество компаний терпит неудачу при проведении коренных преобразований. Важнейшим аспектом успешности преобразований является акцент на человеческие ресурсы компании.

Для создания и проведения проекта реструктуризации компании возможно использование следующих из существующих концепций: стратегическое управление человеческими ресурсами, методы социально ответственной реструктуризации и управления проектами.

Стратегический подход к управлению человеческими ресурсами (SHRM) получил большое распространение и развитие в последние два десятилетия. Он отличается от традиционного управления ЧР двумя ключевыми моментами: организационно структурным подходом к управлению ЧР и акцентом на влияние управления ЧР на работу предприятия.

Социально ответственная реструктуризация подразумевает проведение преобразований по принципам социальной ответственности, с учетом интересов различных групп — стейкхолдеров, прежде всего работников. Концепция стейкхолдеров выделяет основные группы, заинтересованные в деятельности предприятия, в соответствие с ней и должна выстраиваться программа реструктуризации.

Причиной, объясняющей низкую эффективность изменений, является наличие у каждого человека (в той или иной мере) и коллектива (всегда) в целом свойства сопротивляться изменениям. Методы управления сопротивлением являются одним из эффективных и наиболее используемых при изменениях.

Конечно, проведение любых полномасштабных преобразований в большой мере искусство, и простое копирование примененных другими компаниями методов может не дать результатов. Но все же можно сформулировать несколько правил, которые позволят

добиться успеха. Основой является: выработка стратегии УЧР интегрированной в общую стратегию, основанной на потребностях и возможностях работников.

Проведение реструктуризации стало и еще долгое время будет необходимым требованием для выживания многих российских предприятий. А использование всего потенциала человеческих ресурсов может позволить им добиться конкурентного преимущества.

### **Проблемы межгосударственной эксплуатации на рынке труда** **Логвинова Анастасия Владимировна**

*Орловский государственный технический университет, Россия*  
*E-mail: anaslog@rambler.ru*

Рассматривая проблему эксплуатации на мировом уровне, необходимо разграничить понятия международной и межгосударственной эксплуатации. При рассмотрении международной эксплуатации ее трактовка близка классической, т.к. международная эксплуатация — эксплуатация владельцем средств производства человеческого капитала, но в результате их взаимодействия не на национальном, а на международном рынке труда. Таким образом, международная эксплуатация трудовых ресурсов — эксплуатация капиталом и рабочей силой одних стран трудовых ресурсов других стран в виде безвозмездного насильственного присвоения части необходимого продукта, создаваемого этими трудовыми ресурсами. Так, к международной эксплуатации трудовых ресурсов можно отнести эксплуатацию иммигрантов (особенно нелегальных) в развитых странах, и иностранцев на зарубежных предприятиях этих стран при нарушении работодателями основных трудовых стандартов и занижении оплаты труда.

Межгосударственная эксплуатация — эксплуатация одним государством другого государства. Причем, рассматривая межгосударственную эксплуатацию, следует говорить не о глобализации, а об интернационализации экономики, т.к. глобализация подразумевает целостный мир, следовательно, единство целей и экономических интересов всех его элементов, что противоречит понятию эксплуатации, в то время как интернационализация способствует межгосударственной эксплуатации, т.к. подразумевает лишь более тесное взаимодействие различных государств.

Рассмотрение межгосударственной эксплуатации в теориях, видящих ее как присвоение прибавочного продукта одного государства другим государством, в условиях информатизации экономики не вполне корректно. Хотя предыдущие трактовки межгосударственной эксплуатации во многом сохраняют справедливость, данное явление приобретает новые черты. В частности, в сфере трудовых отношений межгосударственную эксплуатацию предлагается трактовать как безвозмездное (с нарушением эквивалентности) присвоение одним государством человеческого, в том числе интеллектуального, капитала другого государства.

При этом, по сути, присваивается часть прибавочной стоимости, выраженная в форме созданного человеческого капитала, а также часть потенциальной прибавочной стоимости, которую данный человеческий капитал мог бы создать в данном государстве. Сложно оценить человеческий капитал в стоимостном выражении, еще сложнее выполнить оценку той прибавочной стоимости, которую он мог бы создать в будущем. Кроме того, само понятие стоимости и ранее двойственное в силу своей одновременно объективной (стоимость затрат труда) и субъективной (полезность) природы в условиях информатизации приобретает еще большую количественную неопределенность и во многом субъективизируется. Поэтому при оценке последствий такой эксплуатации преобладает экспертный подход.

Причем, хотя данная трактовка межгосударственной эксплуатации предполагает присвоение человеческого капитала как в виде низкоквалифицированной рабочей силы, так и в виде высококвалифицированной, в условиях информатизации особую значимость приобретают именно высококвалифицированные кадры, что в ряду других проблем на первый план выводит межгосударственную эксплуатацию в форме «утечки умов» и присвоения интеллектуальной собственности развивающихся стран развитыми.

### **Теоретико-игровая модель миграции населения**

*Магомедова Аминат Гимбатовна*

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

*E-mail: magomedova@econ.msu.ru*

Важное значение в исследовании миграционных процессов и их влияния на экономическое развитие имеют математические модели миграции. Начиная с 20-х гг. XX столетия построено значительное число разнообразных моделей миграции. Построение ведется на макро- и микроуровнях моделирования. Если в макромоделировании основное внимание уделяется зависимости объема и направления миграции от различных экономических, демографических и др. факторов, то на микроуровне главным объектом исследования является процесс принятия решения о миграции.

Принципиально иные возможности с точки зрения определения оптимальной качественной картины миграционных потоков и управления ими дает модель, которую в данной работе предлагается использовать для анализа миграции населения.

Игровые методы исследования и подходы в управлении, о которых пойдет речь, нашли применение в технике динамического управления летательными аппаратами в конфликтных ситуациях ПВО и системы воздушного нападения, в управлении производственными предприятиями на товарном и финансовом рынке, а также при решении биотехнических и экологических задач.

Методы исследования, используемые в предлагаемой модели базируются на основных положениях системного анализа, теории оптимального управления и теории дифференциальных игр, исследования операций, математического программирования, а также на демографических и экономических методах.

Предлагаемая игровая математическая модель конфликтной ситуации должна содержать четыре компонента: математическая модель многообъектной многокритериальной системы (ММС) и управляющих сил, векторный целевой показатель, характер коалиционных объединений, принцип конфликтного взаимодействия на основе стабильности и эффективности.

Анализ разработанных математических моделей миграции показывает, среди них нет модели, подходящей для использования в игровом подходе. Математическая модель ММС должна быть построена с учетом параметров, характеризующих конфликтующие стороны и выделением функций, характеризующих их взаимодействие. Разработка математической модели ММС для анализа миграционных процессов является новым перспективным направлением исследований.

Следующая необходимая компонента — векторный целевой показатель, вследствие новизны подхода также является темой отдельного исследования. Здесь же остановимся на одном из бесспорных показателей — заработной плате. Мигрант наряду с прочими составляющими дохода от миграции стремится максимизировать заработную плату, а страна иммиграции заинтересована, в том, чтобы максимально не доплатить иммигранту. Таким образом, даже с одним показателем налицо явно выраженная игровая задача. И модель у нас приобретает многообъектный (несколько конфликтующих сторон, в нашем случае мигранты и страна иммиграции) однокритериальный (з/пл) характер, уравнение которой выглядит как

$$\alpha J_1 + \beta J_2 = 1,$$

где  $\alpha$  и  $\beta$  — степени конфликтного взаимодействия,  $J_1$  и  $J_2$  — нормированные показатели, характеризующие коалиции, или

$J_1 = F_1(X)$ , где  $X$  — вектор показателей, от которых зависит заработная плата.

В общем случае имеют место четыре варианта конфликтного взаимодействия:

- антагонизм,
- бескоалиционное взаимодействие,
- коалиционное взаимодействие,
- кооперативное взаимодействие.

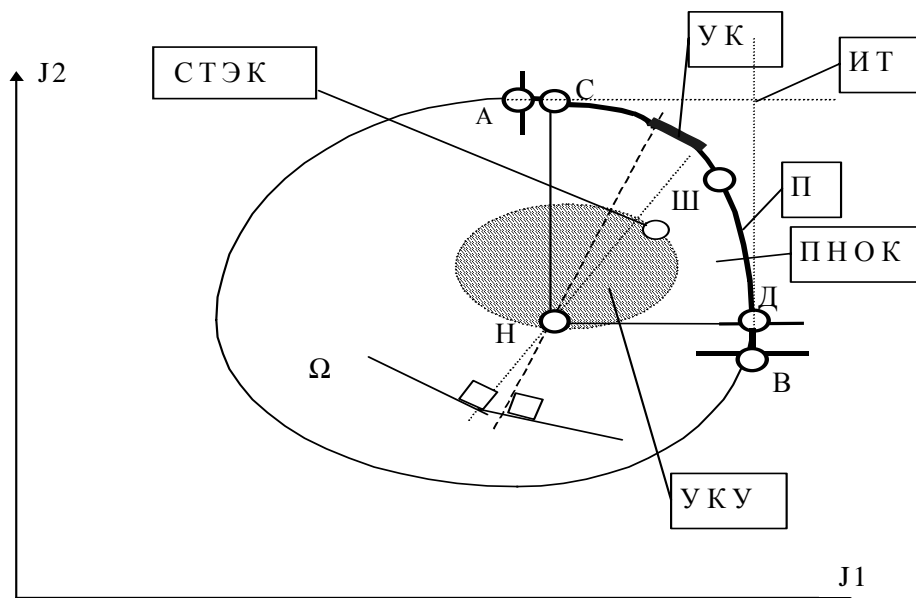
Как известно, в принципах конфликтного взаимодействия заложены три фундаментальных понятия теории игр: *стабильность, эффективность и стабильно-эффективный компромисс*.

В нашем случае конфликтную ситуацию формирует коалиционная структура ММС, которая состоит из двух объектов-коалиций — мигрантов и страны иммиграции.

Коалиционной структуре можно придать более общий характер, если рассматривать конфликтную ситуацию, когда в процесс вмешивается страна эмиграции. В этом случае данная конфликтная ситуация содержит три объекта-коалиции: страна эмиграции — мигрант — страна иммиграции. При этом в процессе функционирования данной ММС мигрант может составлять совместную коалицию как со страной эмиграции, так и со страной иммиграции. Тогда исходная ситуация превращается в, так называемую, динамическую игру с изменением коалиционной структуры в процессе функционирования ММС. Указанные особенности раскрывают перспективу исследования коалиционных свойств данной ММС, а в нашем случае исследование ограничивается двухкоалиционной структурой из двух объектов-коалиций.

Точки равновесия характеризуют наилучшее поведение (показатели) для обеих коалиций при различных формах взаимодействия, которые определяются экономическим, политическими и иными условиями.

Рис.1 иллюстрирует смысл компромиссов на основе комбинации Парето-Нэш-УКУ-Шепли подходов.



В заключение отметим, что использование предлагаемой модели в анализе и управлении миграционными процессами помогает в проведении взвешенной миграционной политики, соответствующей интересам страны в данных экономических и политических условиях, позволяет избежать нелепых ситуаций, когда в условиях нехватки рабочей силы проводится политика жесткого ограничения иммиграции.

**Средства массовой информации  
как элемент инфраструктуры рынка труда выпускников вузов  
Максименко Алексей Борисович**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия  
E-mail: amaximenko@kmsgroup.ru*

Рынок труда — система формирования спроса, предложения и цены на труд. Инфраструктура рынка труда является обслуживающей по отношению к рынку труда подсистемой. Основными задачами инфраструктуры рынка труда являются:

- 1) Обслуживание процесса поиска работы/сотрудника;
- 2) Обеспечение эффективного обмена информацией между субъектами рынка (работодателями и работниками);
- 3) Создание и обеспечение выполнения нормативно-правовой базы.

Исходя из решаемых задач, мы определяем инфраструктуру рынка труда как совокупность взаимосвязанных обслуживающих структур, создающих в результате своей деятельности информационное поле рынка труда, его нормативно-правовую среду, устойчивые каналы поиска работы / сотрудников.

К элементам инфраструктуры рынка труда мы отнесли: государственные учреждения, в задачи которых входит обеспечение занятости населения (а также частично государственные миграционные службы), негосударственные структуры содействия занятости, службы управления персоналом компаний, средства массовой информации (в том числе электронные), общественные организации, профсоюзы и фонды. Исследуя рынок труда выпускников, к элементам инфраструктуры этого рынка мы должны отнести службы занятости или другие подразделения высших учебных заведений, способствующие трудоустройству выпускников.

Инфраструктуру рынка труда можно разделить на две основных части:

- 1) Надстроечная часть, основной функцией которой является создание нормативно-правовой среды рынка труда.
- 2) Организационная инфраструктура, функции которой состоят в обеспечении функционирования информационного поля рынка труда и устойчивых каналов поиска работы/сотрудников.

Каждый элемент инфраструктуры является входом и выходом информации для субъектов рынка труда — работодателей и работников. Все элементы действуют в рамках нормативно-правового поля, создаваемого надстроечной частью инфраструктуры, и связаны между собой через единое информационное поле. Работникам при поиске работы необходима информация о спросе на тот или иной вид труда, об оплате труда, открытых вакансиях, требованиях, предъявляемых работодателями и так далее. Аналогично работодатели нуждаются в информации о предложении труда, его квалификации и цене. В конечном итоге, для каждой открытой вакансии должен быть подобран конкретный работник. Задача инфраструктуры рынка труда — обеспечить удовлетворение потребностей субъектов рынка в необходимой информации.

Анализ публикаций в научной и профессиональной прессе по рынку труда показывает, что роль СМИ является недооцененной. С нашей же точки зрения, СМИ (в том числе электронные) необходимо рассматривать как один из основных элементов инфраструктуры рынка труда, особенно это важно для такого сегмента, как рынок труда выпускников высшей школы. Не обладая обширными знаниями об отрасли, а также профессиональными связями, молодой специалист при поиске работы ориентируется на информацию, полученную из открытых источников, и в первую очередь речь идет о СМИ.

Следующие средства массовой информации выступают в качестве элементов инфраструктуры рынка труда:

- Издания, связанные с поиском работы/сотрудников (или имеющие соответствующие рубрики), «работные» сайты в Интернете;

- Профессиональные (отраслевые) и деловые издания, в том числе электронные;
- Издания государственных служб занятости и их сайты в Интернете;
- Корпоративные сайты в Интернете с информацией об открытых вакансиях;
- Внутренние корпоративные издания и сети с информацией о работе и карьере.
- Для инфраструктуры рынка труда выпускников высшей школы важное значение играют такие СМИ, как:
- Издания вузов и студенческие СМИ с информацией о работе и работодателях;
- Информационные издания и страницы в Интернете служб занятости вузов;
- Специализированные издания по карьере для молодых специалистов;
- Каталоги резюме выпускников и базы данных ассоциаций выпускников;
- Информационные стенды в вузах.

В настоящее время в России крупнейшими СМИ по рынку труда являются холдинговые структуры «РДВ» (газеты «Работа для Вас», «Элитный персонал», сайт [www.rabota.ru](http://www.rabota.ru)), «Работа сегодня» (газеты «Из рук в руки», «Работа сегодня», сайт [www.job.ru](http://www.job.ru)), «Работа и Зарплата» (одноименное издание и сайт [www.zarplata.ru](http://www.zarplata.ru)). Из деловых стоит выделить издания группы Independent Media (газеты «Ведомости», «The Moscow times» и их региональные аналоги).

Для молодых специалистов существуют два печатных издания «Справочник карьериста» и «Гид молодого специалиста», а также отметим два ведущих портала в интернете: [www.e-graduate.ru](http://www.e-graduate.ru) и [www.career.ru](http://www.career.ru). Но, как показало исследование компании Graduate (1), наиболее эффективным инструментом для работодателей при наборе выпускников вузов являются информационные стенды в вузах.

Если говорить об общих изданиях о работе, то мы сталкиваемся с тем, что молодые специалисты пользуются в большей степени их электронными аналогами, деловые и профессиональные СМИ также мало популярны среди выпускников. Специализированные издания о карьере для молодых специалистов в России на данный момент не покрывают потребностей рынка, так как из-за высокой цены на рекламу и публикацию информации лишь небольшой круг работодателей представлен в них.

В настоящее время все больше деловых и «рабочих» СМИ уделяют внимание рынку труда молодых специалистов, продвигая свои издания среди выпускников. Большие возможности молодежи представляет Интернет, где уже сейчас представлен большой объем информации по трудоустройству, а также специальные базы данных. Но для эффективного функционирования инфраструктуры рынка труда необходимо дальнейшее развитие всех видов СМИ, связанных с этим рынком. Не менее важной задачей мы считаем информирование студентов о том, где они могут получить необходимую информацию, а также развитие средств информации в вузах.

Для решения поставленных задач необходима тесная кооперация всех институтов инфраструктуры рынка труда и их согласованные действия по развитию единого информационного поля рынка труда.

### **Литература**

1. «Исследование эффективности СМИ при организации программ набора выпускников вузов», [www.e-graduate.ru](http://www.e-graduate.ru), 2003 год.

### **Эмпирический анализ гендерных различий в профессиональной мобильности Мальцева И.О.**

*Уральский государственный университет им. А.М. Горького, Россия*

Различия в трудовом поведении мужчин и женщин являются объектом многочисленных исследований как отечественных, так и зарубежных ученых [1], [2]. Интерес экономистов к данной теме обусловлен тем фактом, что реализация мужчинами и женщинами разных моделей поведения в трудовой сфере приводит к существованию

гендерных различий в их положении на рынке труда. Эти различия проявляются в том, что уровень экономической активности мужчин превышает аналогичный показатель для женщин, представители разных полов сосредоточены в разных профессиях и отраслях (профессиональная или отраслевая сегрегация), размер их заработков значительно различается (гендерный разрыв в заработной плате) и т.д.

Общепринятым является тезис о том, что основой гендерных различий в трудовом поведении является выполнение мужчинами и женщинами разных социальных функций, которые формируют разные предпочтения в отношении выбора между досугом и трудом [3]. Кроме того, большое значение при этом имеют и существующие в обществе стереотипы в отношении места и роли каждого пола в экономической и социальной жизни. Последнее проявляется не только в существовании дискриминации женщин на рынке труда, когда работодатели неодинаково относятся к работникам разного пола, но также и в том, что через эффект обратной связи стереотипы оказывают влияние на выбор женщинами традиционной для них модели трудового поведения, приводя к постоянному ее воспроизведению и закреплению.

Профессиональная мобильность является одной из форм поведения работников. Анализируя гендерные различия в вероятности смены профессии работниками российских предприятий, мы проверяли гипотезу о наличии у мужчин и женщин разных предпочтений и ожиданий в отношении профессии и места работы, а также о том, что они по-разному оценивают отдачу от нынешней профессии и издержки, связанные с ее сменой.

Все факторы, влияющие на профессиональную мобильность, мы условно разделили на три группы: характеристики индивидов, характеристики исходного места работы и характеристики локального рынка труда. К первым относятся социально-демографические переменные (возраст, наличие семьи и детей разных возрастов, доход на одного члена семьи) и характеристики накопленного человеческого капитала (уровень образования, стаж работы на предприятии, опыт профессиональной мобильности в советское время). Характеристики исходного места работы индивида можно разделить на «зарплатные» (непосредственно размер месячной оплаты труда) и «незарплатные» (продолжительность рабочего времени, наличие подчиненных, тип собственности предприятия). Характеристики локального рынка труда представлены двумя переменными: тип населенного пункта и регион проживания.

В настоящее время эмпирический анализ детерминант профессиональной мобильности возможен благодаря базе данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ). Используя совмещенную панель из данных V – IX раундов (1994 – 2000 гг.), мы получили возможность учесть 1578 фактов профессиональной мобильности у женщин и 1119 — у мужчин. Расчет предельных эффектов для Probit-модели вероятности профессиональной мобильности отдельно для подвыборок мужчин и женщин позволил сделать следующие выводы:

1. У женщин группа факторов, описывающих индивидуальные характеристики, оказывает более сильное влияние на решение о смене профессии, чем у мужчин. При этом подтвердилась гипотеза о том, что забота о маленьких (до 7 лет) детях снижает стимулы к профессиональной мобильности женщин. Отрицательная корреляция между наличием детей и мобильностью связана также с тем, что женщин с маленькими детьми неохотно принимают на работу, поэтому они стремятся закрепиться на нынешнем рабочем месте.

2. Положительное влияние опыта профессиональной мобильности в советское время на мобильность в условиях рыночной экономики как для мужчин, так и для женщин (но для мужчин гораздо сильнее) свидетельствует о том, что люди, менявшие профессию в условиях стабильной экономики, являются более адаптивными, и с большей вероятностью готовы к переменам, вызванным уходом из прежней профессии. Меньший уровень профессиональной стабильности демонстрируют также те, кто на прежнем рабочем месте руководил подчиненными.



3. Работа на предприятиях, где одним из собственников является государство, снижает вероятность профессиональной мобильности женщин. Работа в государственном секторе для многих женщин является гарантией их занятости. Кроме того, благодаря возможностям более гибкой занятости, которые предоставляют предприятия и организации бюджетной сферы, у женщин есть возможность совмещать работу на рынке труда с заботой о домашнем хозяйстве.

4. В целом можно отметить, что профессиональная мобильность мужчин и женщин опосредуется влиянием разных факторов, что подтверждает наличие различных моделей трудового поведения работников разных полов.

### Литература

1. Рощин С.Ю., Занятость женщин в переходной экономике России. М., 1996.
2. Anker, Richard Theories of Occupational Segregation by Sex: An Overview // International Labor Review 136, 3. 1997.
3. Blau, F.D., et al, The Economics of Women, Men, and Work. NY, 1998.

### Экономический анализ тенденций и факторов трудоголизма

*Мартынова Александра Павловна*

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

Трудолюбие, трудовой энтузиазм, любовь человека к своей работе в современном обществе рассматриваются как положительные явления. Однако если человек приносит в жертву работе все свое время, семью, дом, друзей, книги, музыку, кино, путешествия, любимые хобби, это уже становится серьезной проблемой – проблемой трудоголизма. Чрезмерная психологическая зависимость от работы приводит к негативным результатам для человека. Разлад во взаимоотношениях с родными и друзьями, переутомление, проблемы со здоровьем, потеря способности получать удовольствие от жизни — вот далеко не полный список последствий трудоголизма. На первый взгляд это может показаться парадоксальным, но трудоголики далеко не всегда являются хорошими работниками. Постоянно накапливающаяся усталость рано или поздно приводит к снижению производительности труда, раздражительности. Неуживчивость и негибкость трудоголиков не способствует установлению хороших отношений в коллективе.

Трудоголизм — сложное и неоднозначное явление, включающее в себя как психологический, так и социально-экономический аспекты. Психология рассматривает трудоголизм как результат определенных психологических проблем личности. Трудоголизм — это форма невроза навязчивых состояний, или психастении, заключающаяся в том, что работник пытается отвлечься от определенных психологических проблем или от последствий некой психологической травмы, отдавая все силы и время работе. С точки зрения экономики можно дать следующее определение трудоголизма. Трудоголизм — это устойчивое предпочтение работником трудовой деятельности досугу (вплоть до ситуации, когда досуг становится антиблагом), проявляющееся в увеличении продолжительности рабочего времени по инициативе работника значительно за пределы законодательно установленных или оговоренных в трудовом контракте норм, или среднего времени.

С позиций экономики трудоголизм может быть оценен через продолжительность рабочего времени. Одним из самых существенных признаков трудоголизма можно считать продолжительную работу сверхурочно, поскольку трудоголики склонны много и интенсивно работать. Сверхурочная работа является чрезвычайно распространенным феноменом современного рынка труда, как в России, так и во многих зарубежных странах. В частности в России по данным RLMS регулярно работают сверхурочно более половины занятого населения, причем свыше 15% из них работают свыше 200 часов в месяц. Средняя продолжительность сверхурочной работы составляет около 40-45 часов

в месяц, и на протяжении 90-х годов просматривалась тенденция к увеличению продолжительности сверхурочной работы.

Обобщение результатов, полученных в ходе эконометрического анализа решения о сверхурочной работе (на базе данных RLMS), позволяет сделать следующие выводы. Трудоголизм и сверхурочная работа как его непосредственное внешнее проявление оказываются связаны, прежде всего, с особенностями трудовой деятельности. Предпосылкой для сверхурочной работы становится как труд, требующий творческого подхода к выполнению, приложения интеллектуальных усилий, связанный с необходимостью принятия решений, так и труд в сельском хозяйстве, в сфере обслуживания, в торговле, объективные особенности которого требуют более продолжительной работы. Кроме того, сверхурочная работа, по всей видимости, дает возможность получить дополнительный доход таким группам работников, как квалифицированные и неквалифицированные работники промышленности. Однако сверхурочная работа получает широкое распространение только при условии отсутствия контроля над соблюдением трудового законодательства, которое довольно жестко ограничивает возможность сверхпродолжительной работы.

Существование объективных предпосылок для удлинения рабочего времени, связанных с характером самой работы, со спецификой профессиональной деятельности делает очевидным тот факт, что, по крайней мере, для части работников сверхурочная работа выгодна. Безусловно, ряд работников подвергается настоящей эксплуатации со стороны работодателей и для них желательна ограничение трудовых нагрузок. Однако для других сверхурочная работа сопряжена с реальной возможностью увеличения доходов и благосостояния. Что касается трудоголиков, то для них работа сама по себе является благом. Трудоголизм несет в себе много негативных черт. Но возникает вопрос: целесообразно ли бороться с трудоголизмом путем законодательного ограничения сверхурочной работы? Или эта проблема может быть решена только на индивидуальном уровне с участием психологов? В любом случае, в России действующие законодательные нормы в отсутствие реального государственного контроля в целом ряде секторов экономики не являются эффективной мерой ограничения продолжительности сверхурочного рабочего времени. Вместо сокращения распространения сверхурочной работы достигается только ее неподконтрольное распространение, видимо, на неформальной основе. Это, скорее всего, менее выгодно работникам, снижает для них возможности защиты своих интересов и, что вполне вероятно, может приводить к отсутствию адекватной оплаты за сверхурочную работу. Возможно, есть смысл в пересмотре трудового законодательства в вопросах регулирования рабочего времени в сторону смягчения ограничений его продолжительности.

### **Проблема становления Общества Знания. Противоречия образовательной системы** *Папазян Жанна Карапетовна*

*Ростовский государственный университет, Россия*  
*E-mail: zhannet20@yandex.ru*

Для современной стадии развития мировой экономики характерны высокие темпы роста информационного сектора в экономике, числа занятых в нем, увеличение значимости информационного сектора в системе приоритетов государственной инвестиционной политики. Точкой роста современного информационного общества развитых стран являются информационные технологии, которые оказывают существенное значение на глобализацию рынков.

Общество развитых стран, согласно известному американскому экономисту Питеру Дракеру, превратилось из капиталистического общества в **Общество Знания**.

Общество знания — это общество, в котором основным экономическим ресурсом являются знания, а все остальные ресурсы обретаются с помощью знания. Информационная эпоха несет с собой новый стиль жизни, новую культуру, распространяя её в самые отдаленные точки земного шара. В развитых странах, где компьютерная грамотность имеет статус элементарной грамотности, международные коммуникации стали повседневной реальностью. Электронные коммуникации нивелируют пространство и время, мир сжимается. Мгновенность и доступность передачи информации на расстояния в десятки тысяч километров стирает географические границы в киберпространстве, расширяет социальную интеграцию — специалистов, ученых, студентов, общественности до глобальных масштабов.

Экономическое развитие непосредственно связано с инновационным процессом, т.е. с появлением новых идей, которые затем воплощались в продуктах, процессах и организациях. Однако термин «экономика, основанная на знаниях» (knowledge-based economy) появился на свет совсем недавно. Его появление связано с постепенной трансформацией экономики, проходящей условно несколько уровней: ускорение производства знания, рост нематериальных активов на макроэкономическом уровне, становление инноваций доминирующей деятельностью, революция в инструментах знания.

Информационные технологии могут влиять на процессы создания знания различными способами. Они увеличивают творческое взаимодействие не только среди ученых, но также между разработчиками продуктов, поставщиками и конечными пользователями, позволяют анализировать содержание гигантских баз данных.

В связи с технологической революцией по электронным сетям передается огромный поток информации, имеющий хаотический характер. При рассмотрении «новой экономики» важно различать, что есть знание, информация и просто данные. Знание дает возможность его обладателям производить соответствующие интеллектуальные или физические действия. Что бы мы ни подразумевали под термином «знание», на самом деле это имеет отношение к вопросу о познавательной способности. Информация же имеет форму структурированных и форматированных данных, которые остаются пассивными и инертными, пока не используются людьми, обладающими знанием, необходимым для их интерпретации и обработки.

Характерной чертой постиндустриальной экономики является создание электронных сообществ «комьюнити» — круга людей, которые осуществляют свою деятельность, используя информацию и технологии связи, взаимодействуют друг с другом с целью произвести новое знание. Потенциал для создания и воспроизводства знания будет расти по мере расширения таких сообществ, но также возрастут и затраты на поиск данных, риск скученности среди членов, что, в свою очередь, представляет источник острых проблем доверия.

Сообщество знания — хрупкая структура, основанная на неофициальных правилах. Поэтому члены большинства сообществ, созданных в границах обычных организаций, могут быть участниками сообществ внешнего мира. Примером являются случаи из мира бизнеса, когда инженеры, работающие в различных фирмах, обмениваются знаниями и «торговыми секретами» в пределах структуры сети на условиях взаимности.

С переходом индустриальной экономики к экономике знания возникают проблемы, связанные с «освоением» информационно-коммуникационных технологий и внедрением их в жизнь общества. Стоит отметить особую роль образования как дополнительного, так и начального, среднего, высшего. Современная образовательная система России проходит под лозунгом: «Новой экономике — новое образование!» В этой сфере преуспело дистанционное образование, к которому имеют доступ все, у кого есть возможность выхода в информационные сети.

Новой экономике нужно качественно новое образование, необходимость в котором вызвана изменением характера и организации труда в условиях информатизации общества. В структуре предложения рабочих мест все большую часть занимают виртуальные, благодаря которым в ряде случаев отпадает необходимость непосредственного контакта между работниками в трудовом процессе.

Главной проблемой остается отставание образования от запросов новой экономики, в том числе недостаточная квалификация учителей и преподавателей для эффективного образовательного процесса, низкая материально-техническая оснащенность образовательных учреждений, структура профессиональной подготовки кадров не соответствует структуре экономического спроса на них и т.д.

В США создан такой парадокс: компьютеризированное американское образование не может в полной мере удовлетворить кадровые запросы новой экономики. Это связано в первую очередь со свободой выбора самим учащимся учебных курсов и предметов.

В России по-прежнему главной проблемой остается устаревшая материально-техническая база, отсутствие в достаточном количестве современных технических средств и новейших технологий, остаточный принцип финансирования образования.

К настоящему времени принят ряд основополагающих документов, определяющих основное направление развития российского образования. В их числе «Концепция модернизации российского образования на период до 2010 г.» Она нацелена на достижение трех взаимосвязанных целей: качества, доступности, эффективности.

Новые направления образовательной деятельности свидетельствуют, что в условиях нарастающей глобализации и внедрения во все сферы деятельности принципиально новых технологий, подготовка кадров становится неотъемлемой составляющей деловой стратегии предприятий и политики государства, важнейшим фактором конкурентоспособности, и что рынок в известной мере становится, хотя и с большим трудом, катализатором трансформации традиционной системы образования. Все эти процессы ускоряют вхождение России в единое **Общество Знания**.

#### **Литература**

1. Дэвид П.А. , Форэ Д. Экономические основы общества знания // Экономический вестник РГУ.2003. том №1. С. 30–56.
2. Вайнштейн Г. От новых технологий к «новой экономике» // Мировая экономика и Международные отношения, №10, 2002. С. 22–29.
3. Кольчугина М. «Новой экономике» — новое образование // Мировая экономика и Международные отношения, №12 2003. С. 42–53.
4. Амосов Ю. Силиконовая тайга. Манифест новой экономики // <http://www.it-journal.ru/>
5. Делягин М. Информационная революция, глобализация и кризис мировой экономики // <http://www.it-journal.ru/>

#### **Проблемы безработицы молодежи** **Полуэктова Татьяна Сергеевна**

*Волгоградский государственный технический университет, Россия*  
*E-mail: [tatia\\_pol@mail.ru](mailto:tatia_pol@mail.ru)*

Проблемы занятости молодежи справедливо относятся к глобальным проблемам современности, так как занятость — основа развития человечества. Для современного мира характерна массовая безработица молодежи, которая способствует социальной дезинтеграции и деформации.

До начала 1991 г. действовал законодательно закрепленный принцип всеобщей занятости. Для каждого предприятия регламентировался численный и профессионально-квалификационный состав работников (в том числе и по возрастному признаку). Приток молодых кадров происходил двумя путями: для выпускников школ и лиц, закончивших

профессионально-технические училища и решивших идти на производство, осуществлялось бронирование рабочих мест; выпускники других учебных заведений распределялись с учетом вакансий, с обязательным условием работы на данном месте в течение нескольких лет.

В 1991 г. законом о занятости населения было определено право собственности граждан России на свою рабочую силу в полном объеме. Формирование комплекса рыночных отношений в сфере занятости началось с изменения приоритетов государственной политики: отказа от конституционных гарантий права на труд и требования обязательности труда, сохранения за государством лишь функции содействия трудоустройству граждан.

Усилению напряженности на российском молодежном рынке труда способствовали: трансформационный кризис российской экономики, демографический фактор, переход предприятий в руки частных собственников. Существующая система подготовки и переподготовки кадров не отвечала новым требованиям, что значительно уменьшило шансы трудоустройства молодежи, впервые выходя на рынок труда, на престижные должности в новых секторах экономики, оставляя для молодых людей рабочие места, не требующие высокой квалификации.

Реформы в области труда и занятости ликвидировали бронирование рабочих мест для молодежи. Лица, впервые выходящие на рынок труда не имеющие профессионального образования, утратили гарантию трудоустройства и оказались социально незащищенными на рынке труда.

Ситуация, складывающаяся на российском молодежном рынке труда, во многом зависит от деятельности служб занятости в области трудоустройства. В настоящее время они способны обеспечить рабочими местами лишь небольшую долю обращающейся к ним молодежи. Сложные экономические условия не могли не повлиять на мотивацию молодых людей при трудоустройстве. Материальные претензии молодежи находятся посередине между прожиточным минимумом и средней заработной платой в регионе. Существует разрыв между ориентацией на высокооплачиваемую работу и своими собственными возможностями.

Одной из обязанностей служб занятости, согласно закону о занятости, является профессиональное обучение и переподготовка незанятого населения. Приоритет при профобучении отдается молодежи — ее удельный вес в общей численности безработных, направляемых на профобучение, достигает 64%.

Стабилизации ситуации на российском молодежном рынке труда может способствовать широкое распространение так называемых гибких, или нестандартных, форм занятости, которые так же, как и активная политика содействия занятости, играют важную роль в решении проблем молодежной безработицы.

Государственная политика содействия занятости молодежи может и должна осуществляться по линии специальных государственных программ, таких, например, как «Молодежь России», «Адаптация молодежи, вступающей на рынок труда», «Субсидирование занятости молодежи». В некоторых регионах в рамках указанных программ уже накоплен определенный положительный опыт в решении проблем занятости молодежи посредством использования различных форм занятости, не требующих избыточного финансирования.

Несмотря на повсеместное уменьшение безработицы, проблема занятости молодежи не теряет остроты: более 2,5 млн. молодых людей не имеют работы, трудоустраиваются 50% выпускников вузов. В 2000 г. 20% сокращенных с предприятий и из организаций составляли молодые люди в возрасте до 25 лет. Депутаты предлагают несколько путей решения проблемы: внесение поправок в Закон «О занятости населения в Российской Федерации», снижение налогов на работодателей, расширение квотирования рабочих мест для молодежи, более активное использование временной занятости.

Проводится профориентация, создаются центры трудоустройства в вузах страны, временные рабочие места для молодых людей, расширяется их участие в программе «Молодежная практика». Осуществляются мероприятия, связанные с адаптацией молодежи на рынке труда.

### **Профилирование безработных как инструмент адресной политики службы занятости**

*Полякова Анастасия Вячеславовна*

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

*E-mail: nastia@rambler.ru*

Приоритетным направлением современной государственной политики на рынке труда является разработка и реализация *активных программ содействия занятости населения* (АПЗ). АПЗ представляют собой мероприятия по оказанию безработным гражданам содействия в поиске работы и помощи в трудоустройстве. Эффективное предоставление содействия в поиске работы требует разработки и использования современных методик работы с безработными. Как показывает международный опыт, профилирование безработных — одно из перспективных направлений в этой области.

Рынок труда в современной России развивается очень динамично. Начало рыночных реформ сопровождалось резким спадом производства, сокращением общего числа рабочих мест, значительным ростом безработицы, обострением социальной напряженности. В этих условиях в качестве критериев эффективности работы службы занятости были приняты такие показатели, как численность трудоустроенных, продолжительность безработицы, количество проконсультированных и проинформированных в расчете на одного сотрудника службы. Со второй половины 1999 г., когда обозначился экономический рост, число вакансий во многих регионах начало быстро увеличиваться, а в ряде субъектов РФ предложение превысило спрос. Дефицит рабочей силы привел к тому, что у людей появилась возможность выбирать место работы. В результате обращаемость граждан в СЗ снизилась, а численность регистрируемых безработных к концу 2000 г. резко уменьшилась. Однако при этом качественный состав ищущих работу ухудшился: отток произошел за счет наиболее активных и наименее проблемных временных безработных.

В связи с этим, в нынешней ситуации перед СЗ встали новые задачи: все большее значение приобретают качество и быстрота помощи, оказываемой ищущим работу со стороны службы занятости. Профилирование безработных является чрезвычайно эффективным инструментом для реализации этих задач.

*Основной целью* профилирования безработных является повышение эффективности работы службы занятости. Этот инструмент предполагает последовательное решение ряда задач, а именно:

- разбиение безработных на категории (группы) в соответствии с риском длительной безработицы (риск длительной безработицы оценивается на основании индивидуальных характеристик безработного, отражающих потенциал трудоустройства и мотивацию к трудоустройству);
- определение оптимального (с точки зрения повышения шансов трудоустройства) набора активных программ занятости для каждой из выделенных групп;
- оценка уровня затрат на комплекс программ, направленных на помощь безработным каждой группы;
- оценка экономической эффективности помощи безработным каждой группы при заданных ресурсных ограничениях.

В результате первичного профилирования каждый из обратившихся в СЗ попадает в одну из *трех социально-психологических групп*:

- «А» — имеющие высокий потенциал трудоустройства, готовые приступить к работе в достаточно короткий срок (длительность безработицы — не более одного месяца). Помощь СЗ представителям группы «А» заключается, прежде всего, в приоритетном предоставлении комплекса необходимых услуг по *содействию в поиске рабочего места*.
- «Б» — лица со средним потенциалом трудоустройства, в целом готовые к трудовой деятельности, но испытывающие сложности в поиске работы (длительность безработицы — не более четырех месяцев). Представителям группы «Б» необходимы меры, с одной стороны, *усиливающие мотивацию к труду*, а с другой — *повышающие потенциал трудоустройства*.
- «В» — лица с низким потенциалом трудоустройства, не готовые немедленно приступить к работе (состоящие на учете более четырех месяцев). Для представителей группы «В» важно вовлечение в *профориентационные программы* или направление на общественные работы. Но, кроме того, именно представители этой группы нуждаются в серьезной *психологической поддержке*, консультациях, тренингах, направленных на восстановление веры в свои силы и мотивации к труду.

Имеющиеся ресурсы следует распределять таким образом, чтобы в первую очередь оказывать помощь группам безработных с наибольшим риском длительной безработицы, *при условии*, что помощь представителям данной группы является экономически эффективной. Благодаря этому условию в приоритетную категорию попадают далеко не все представители группы «В», а только те, от работы с которыми в итоге можно ожидать соответствующую отдачу.

Во многих странах Запада профилирование применяется достаточно широко. При этом используется один из трех методов:

- «*формальный*», основанный на анализе совокупности анкетных социально-демографических данных о безработном (образование, профессия, уровень квалификации, возраст, причина увольнения, длительность перерыва в работе, востребованность профессии безработного на рынке труда и пр.);
- «*независимых характеристик*», отражающий мнение специалистов службы занятости о перспективах трудоустройства и степени мотивации конкретного безработного;
- «*комбинированный*», объединяющий оба метода и позволяющий достаточно достоверно выявить потенциал трудоустройства безработного.

Наиболее эффективным считается «комбинированный» метод дифференциации безработных. Однако даже он может реализовываться по-разному. В США и Канаде, например, больший акцент делается на формальную часть, в Нидерландах — на мнение экспертов.

В России профилирование безработных практически не применяется, его используют лишь некоторые наиболее прогрессивные службы занятости. Это связано не только с недостаточным пониманием эффективности данного инструмента. Существует ряд проблем, осложняющих внедрение профилирования безработных в рамках России в целом. Среди них можно назвать недостаток и неоднородность накопленной информации о безработных, недостаток человеческих ресурсов в ряде служб занятости, недостаточную профессиональную подготовку персонала служб занятости для реализации данного метода и пр.

Тем не менее, нельзя не признать, что для России внедрение этого метода является в высшей степени актуальным, особенно в нынешней ситуации на рынке труда, когда службе занятости приходится решать качественно иные задачи. Хотя разработка системы профилирования безработных требует определенных затрат, в долгосрочной перспективе она позволит существенно улучшить работу российской службы занятости.

## Литература

1. Прокопов Ф., Малева Т. Политика противодействия безработице. М., 1999.
2. Прокопов Ф. Безработица и эффективность государственной политики на рынке труда в переходной экономике России. М., 1999.
3. Перспективные направления политики преодоления безработицы. Фонд «Бюро экономического анализа». М., 1998.
4. Соловьев А., Шолохов И. Профилирование безработных // Человек и труд. 2001, №3.
5. Батищева И. Понять и помочь // Человеческие ресурсы. 2001, № 1.

### **К вопросу о поддержке трудящихся женщин с семейными обязанностями** *Рамазанова Зарема Нажмудиновна*

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

*E-mail: rzarema2000@mail.ru*

В последней четверти XX — начале XXI века из множества социальных проблем на первый план выдвинулись проблема благополучия семьи. Причины такого повышенного внимания к этому вопросу понятны: традиционная семейная структура оказалась под угрозой; непропорционально высокий уровень безработицы в некоторых районах страны, подрывающий стабильность брака и препятствующий повышению уровня рождаемости; резкая «феминизация» бедности. К главным причинам возникновения кризиса в семье относятся безработица или болезнь одного из членов семьи. Безработица подрывает не только основы нормального функционирования семьи, но и оказывает крайне негативное влияние на психическое и физическое состояние детей.

В середине 1970-х годов наметился резкий рост числа матерей-одиночек, который продолжается до настоящего времени. Он сопровождался резким ухудшением их экономического положения и «омоложением» материнства. Эта тенденция закрепились из-за взаимодействия нескольких факторов: увеличения числа разводов, недостаточной материальной помощи со стороны отцов, более низкой заработной платы работающих женщин.

Проблема семьи затронула в первую очередь женщин. Любая деятельность, происходящая вне рынка, относится к категории досуга. Основные же формы деятельности любой женщины — это ведение домашнего хозяйства и забота о детях, которые, не являясь наемным трудом, не имеют ровно никакой экономической и социальной ценности.

Семьи должны сами заботиться о нуждах своих членов, сами решать материальные и другие проблемы. Нуждающиеся семьи могут обратиться за помощью к государству, церкви или общественным организациям. К категории нуждающихся можно отнести тех, кто не в состоянии удовлетворить собственными силами и деятельностью необходимые материальные и духовные потребности.

Необходимо искать реальные, всем понятные пути повышения уровня занятости, экономической надежности и как их следствие, стабильности российской семьи. Работающие замужние женщины и матери-одиночки в действительности являются работниками, выполняющими несколько видов работ. Нежелание признать ведение домашнего хозяйства и заботу о детях полноценной трудовой деятельностью основывается на ложном и устаревшем представлении, что в понятие работы входит только тот труд, который оплачивается. Если работающая женщина по-прежнему будет нести непосильное бремя домашнего труда, заботы о детях и работы по найму без всякой помощи государства, то само существование семьи окажется под угрозой.

Правительство, имея очень ограниченную власть, не должно решать все социальные проблемы. В стране необходимо создать службу поддержки семьи, которая



включала бы в себя организацию детских садов и другие формы бытовой помощи работающим женщинам, особенно имеющим маленьких детей. В свою очередь, работа по найму должна приносить женщине удовлетворение и соответственно вознаграждаться. Женщины слишком долго были унижены низкооплачиваемой работой, которая не приносила им ни весомой материальной выгоды, ни ощущения стабильности своего положения. Поэтому равенство по признаку пола при найме на работу является необходимым условием для женщины свободно осуществлять свое право на оплачиваемый труд. Необходимо также ввести равную оплату за равный труд и принять другие действенные меры, которые помогли бы, наконец, ликвидировать дискриминацию по признаку пола.

Современное общество должно иметь возможность предоставлять гарантии семьям, по-прежнему ощущающим на себе экономические и социальные последствия экономического спада начала 90-х годов. Должен быть разработан и принят целый комплекс мер, способных привести к росту экономического благосостояния семей и оградить их от дальнейшего упадка.

### **Сравнительная характеристика миграционных процессов на примере трех субъектов ПФО: Пенза, Н.Новгород и Саратов**

*Резник Г.А., Маскаева Асия Ибрагимовна*

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Россия*

*E-mail: rasiya\_1480@mail.ru*

Трудовая миграция в настоящее время охватила многие регионы России. В основном большинство субъектов РФ имеют схожую миграционную привлекательность, как для внешних, так и для внутренних миграций. В качестве объекта нашего исследования было выделено три региона Приволжского федерального округа: Нижегородская область, Саратовская область и Пензенская область. Данные субъекты имеют как схожие, так и отличительные особенности по социально-экономическому положению, этническому составу населения, географическому положению. Но для более детальных выводов необходимо проанализировать каждый регион в отдельности по всем параметрам миграционной привлекательности.

Пензенская область расположена в центре европейской части России, и обладает сходным положением с Саратовской и Нижегородской областями с точки зрения пересечения транспортных потоков. В большинстве случаев характер транспортных путей, их расположение, а также близость к крупным городам и приграничным зонам влияют на интенсивность притока мигрантов. К примеру, Саратовская область является приграничной зоной с Казахстаном и пересечена магистральными трассами Кавказа, что способствует масштабному притоку граждан Центральной Азии и Казахстана, которые составляют 81,5%, от общего миграционного прироста. Доля народов Закавказья составляет 12%.

Схожую этническую составляющую можно наблюдать как в Пензенской, так и в Нижегородской областях. В обоих регионах согласно данным исследования преобладающую долю от общего числа прибывших составляют граждане Центральной Азии и Казахстана (86,6% в Пензенской области и 65% в Нижегородской области, остальные 13% и 25% распределяются между представителями Кавказа, Украины и другими бывшими союзными республиками). Массовый поток азиатских иммигрантов объясняется не только близостью приграничной зоны, но и демографическими причинами. Для правительств данных государств гораздо проще экспортировать собственные трудовые ресурсы, чем создавать для них новые рабочие места в отраслях экономики.

В результате на смену вынужденной миграции, спровоцированной распадом Советского Союза и различными национально-этническими распрями пришла новая форма миграции – *временная трудовая миграция*. Данная форма миграции в последнее время получила большое распространение и характерна почти для всех регионов России. Особенно она характерна в сфере применения физического труда.

Иммиграция в Пензенскую область в основном пополняется за счет въезда в поисках заработка трудящихся мигрантов из стран СНГ, которые в последующем возвращаются к постоянному месту жительства или следуют в более развитые регионы России после адаптационного периода. В соответствии с официальными данными более половины иностранной рабочей силы на территории региона используется в промышленности, более 25% заняты в строительстве, 6% приходятся на сферу торговли и сельское хозяйство. Однако истинные масштабы трудовой миграции по оценкам специалистов, в несколько раз превышают «разрешенную», т.е. имеющую официальное разрешение на занятие трудовой деятельностью. Согласно данным Управления по делам миграции УВД Пензенской области в 2003 году нелегальная трудовая иммиграция составила более 2000 человек, тогда как официальная статистика приводит цифры около семисот человек. Основными сферами приложения труда нелегальных иммигрантов в Пензенской области являются мелкооптовая торговля, вещевые рынки, общественное питание и некоторые виды услуг. 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 нелегалов незначительна.

Спектр деятельности мигрантов в Саратовской области достаточно разнообразен и по некоторым показателям схож с Пензенским и Нижегородским регионами. В основном он ориентирован на сферу торговли и строительство.

В Пензенской области в 2004 году получили разрешение на работу 15 предприятий из стран дальнего зарубежья (Турция, Индия, КНР, Германия, Болгария) и 57 предприятий, учредителями которых явились граждане стран СНГ. В основном деятельность эти предприятия специализируются на производстве товаров массового спроса, в том числе промышленных и пищевых продуктов, в оказании различного спектра услуг, а также оптовой продаже медикаментов.

В Саратовской и Нижегородской областях деятельность предприятий с участием иностранного капитала значительно выше, чем в Пензенской области. В Саратовской области действует около 50 предприятий, в Нижегородской 89 предприятия. В основном деятельность предприятий ориентирована на промышленное производство, торговлю и общественное питание. Все это создает перспективную базу для создания новых рабочих мест, на которых трудятся не только мигранты, прибывшие по приглашениям, но и граждане из местного населения.

Таким образом, углубленное исследование на примере трех регионов показало, что явных отличительных черт по привлекательности для мигрантов эти регионы не имеют, а наоборот по большему спектру сравнительных характеристик повторяют друг друга.

По результатам исследования можно констатировать, что три региона являются «донорами» по отношению к более развитым регионам. Здесь происходит отток наиболее активной части как собственных трудовых ресурсов, так и привлекаемых. К примеру, только за 1997–2001 гг. столица округа потеряла 1,2 тыс. человек за счет эмиграции в страны дальнего зарубежья. А это подрывает демографическую базу и сложившийся трудовой потенциал региона. Поэтому в этих регионах необходимо осуществлять меры по удержанию собственных трудовых ресурсов и сдерживанию трудовой миграции путем привлечения инвестиций, развития рынка жилья, который является общероссийской проблемой, серьезно тормозящей перераспределение населения и свободный переток рабочей силы между регионами.

Особо следует обратить внимание на систему территориального перераспределения населения в таких формах, как сельскохозяйственное переселение семей, а так же вахтовый метод организации труда. Данная система может послужить хорошим методом регулирования миграционных потоков из регионов с переизбытком трудовых ресурсов в регионы, которые в ближайшем будущем будут испытывать нехватку не только специалистов высокой квалификации, но и вообще экономически активного населения, особенно населения в трудоспособном возрасте.

## **Система адресной социальной помощи в Республике Казахстан**

*Сексембаева Тамаша Жанбековна*

*Казахстанский филиал московского государственного университета, Астана, Казахстан  
E-mail: tamulia@mail.kz*

В 90-х годах в Республике Казахстан произошли существенные экономические и социальные перемены. Начальный этап процесса перехода к рыночной экономике сопровождался значительным сокращением расходов в социальном секторе.

Основными показателями бедности в РК являются прожиточный минимум и черта бедности (на сегодняшний день 28% от общей численности населения имеют доходы ниже прожиточного минимума).

Система адресной социальной помощи была введена в действие в январе 2002 года в качестве меры по улучшению существующей системы социальной помощи. Закон «О государственной АСП», вступивший в силу 1 января 2002 года, считается частью программы по преодолению бедности в Казахстане и регулирует выплаты адресных пособий малоимущему населению.

Ответственность за организацию и оказание АСП полностью лежит на местных органах власти. При органах местного самоуправления созданы участковые комиссии, ответственные за проверку источников доходов лиц, претендующих на получение АСП. Участковые комиссии выносят свое заключение о необходимости оказать АСП в форме, утверждаемой акимами областей, а так же городов Астана и Алматы. Результаты проверки финансового положения содержат подробные сведения, такие как состав семьи и доходов (включая натуральный доход, использование земельных наделов для потребления и имеющиеся активы). Если совокупный ежемесячный доход семьи, поделенный на число членов семьи ниже черты бедности, то данная семья имеет право на получение АСП. Черта бедности устанавливается ежеквартально в виде фиксированного процента прожиточного минимума (сейчас в Казахстане она составляет 40% прожиточного минимума). Черта бедности – это граница дохода, необходимого для удовлетворения минимальных потребностей человека, устанавливаемая в республике в зависимости от экономических возможностей. Она считается по республике, а также на уровне регионов. Прожиточный минимум из-за разницы в розничных ценах в каждом регионе получается неодинаковым.

Сумму АСП, выделяемую получателям, а также бюджетные отчисления на АСП определяют ежеквартально, но фактические выплаты АСП производятся ежемесячно.

Сумма АСП рассчитывается следующим образом:

$(\text{ЧБ}-\text{ПД}) \times \text{число членов семьи, имеющих право на АСП} = \text{общая сумма АСП на семью в месяц}$ , где ЧБ-черта бедности, ПД - средний подушевой доход члена семьи

Если в семье есть незарегистрированный безработный, то общая сумма АСП, выделяемая семье, рассчитывается так:

$(\text{ЧБ}-\text{ПД}) \times (\text{число членов семьи}-\text{число незарегистрированных безработных членов семьи}) = \text{общая сумма АСП в месяц}$ .

Право на получение АСП и ее сумма могут пересматриваться в связи с изменениями в составе семьи и её финансовом положении. Одинокие лица и семьи могут опротестовать в суде решения, принятые органами местного самоуправления.

Цель адресности состоит в концентрации ресурсов для оказания помощи тем, кто больше всех в ней нуждается. Хотя адресность полезна для улучшения эффективности социальных программ и программ преодоления бедности, она имеет свою стоимость. Эта стоимость отражается в трёх аспектах: административном, стимулирующем и политическом.

Существует три основных вида отрицательной мотивации, которая нивелирует преимущества адресности: поощрение бездеятельности, перераспределение и непродуктивное использование времени и ресурсов. Для того чтобы измерить точность адресной системы считаются коэффициенты утечки (проверка всех категорий граждан, участвующих в программе) и выпадения (какое количество малоимущих, которые должны участвовать в программе, оказалось за её рамками).

Государство оказывает социальную помощь в пределах своих социальных возможностей. Это не совершенная система, так как правильное определение черты бедности не связано с возможностями государства оказывать социальную помощь всем тем, кто живет за этой чертой. Тем не менее, опыт работы системы показывает, что АСП в целом удовлетворительно обеспечивала население адресной помощью. Крупнейшими получателями АСП были области с наивысшим уровнем бедности.

Итак, в 2003 году в Казахстане было выплачено 7,4 млрд. тенге на оказание АСП. Помощь получили 859,8 тысяч человек, из них: дети — 60,3%, безработные-14,2%, работающие — 4,9%, женщины, занятые уходом за детьми до 7 лет — 12%, пенсионеры, инвалиды — 2,8%, прочие — 5,8%.

**Основные принципы разработки  
системы оценки деятельности Службы занятости  
Сидоренко Сергей Владимирович**

*Фонд «Институт экономики и социальной политики», Россия  
E-mail: ssidorenko@inesp.ru*

Современный этап социально-экономического развития страны, проведение административной и бюджетной реформы, реформы системы государственного контроля и реформы социальной сферы выдвигают требование существенно улучшить работу федеральных органов управления, включая Службу Занятости (далее также СЗН), которая играет одну из ключевых ролей в рыночной экономике и обеспечивает поддержание необходимого баланса между спросом и предложением на рынке труда.

Совершенствование деятельности Службы Занятости должно быть направлено на создание предпосылок для обеспечения устойчивых темпов экономического роста, повышение результативности использования бюджетных средств, сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации, обеспечение экономически и социально приемлемого уровня безработицы, преодоление бедности и повышения уровня жизни населения.

Одним из ключевых факторов совершенствования работы Службы Занятости является разработка адекватной новым социально-экономическим условиям системы оценки ее деятельности (в т.ч. оценочных показателей, требований к системе оценки, этапов ее проведения).

Проанализировав зарубежный опыт и российскую практику, представляется целесообразным систематически измерять, анализировать и оценивать следующие показатели деятельности СЗН: соответствие национальным приоритетам и стратегическим целям, результативность, эффективность, производительность, качество, экономичность, справедливость и конкурентоспособность.

С учетом значения, масштаба и сложности решаемой задачи система оценки деятельности Службы занятости должна быть: ориентированной на реализацию принятой государственной политики (стратегии) содействия занятости, увязанной с

бюджетным процессом, планированием и контролем деятельности СЗН; учитывающей специфику работы Службы занятости, охватывающей все ее ключевые программы, функции и виды деятельности, базирующейся на причинно-следственных связях, лежащих в основе работы СЗН; распространенной на все уровни управления (центральный аппарат Минтруда России, региональные департаменты, центры занятости населения); интегрированной с действующей информационной системой, статистическими, финансовыми и бухгалтерскими данными; поддающейся количественной оценке; взаимосвязанной с системой мотивации персонала; понятной и доступной для руководства и персонала СЗН, ее партнеров, клиентов и общественности; гибкой для изменений с целью совершенствования; способной в регулярном режиме обеспечить лиц, принимающих решения, своевременной и точной информацией; соответствующей человеческим и финансовым ресурсам Службы занятости.

При создании и запуске в действие системы оценки результатов деятельности Службы занятости целесообразно выделить следующие этапы: определение общей цели, определение границ и структуры деятельности; разработка показателей измерения результатов деятельности; определение критериев, процедур и методов оценки; разработка системы учета, отчетности, сбора, анализа и использования данных; создание системы мотивации, формирование нормативно-правового обеспечения, информирование и обучение персонала.

#### **Литература**

1. Фан Т., Хансен Э., Прайс Д. Государственная служба занятости в условиях меняющегося рынка труда, Женева, Международное бюро труда, 2001 год.
2. Эффективность государственного управления: Пер. с англ. / Общ. ред. С.А. Батчикова и С.Ю. Глазьева. М.: Фонд «За экономическую грамотность», Российский экономический журнал, Издательство АО «Консалтбанкир», 1998.
3. Total performance scorecard: redefining management to achieve performance with integrity / Hubert K. Rampersad, Butterworth – Heinemann 2003.
4. Choosing the Right FABRIC – A Framework For Performance information: HM Treasure, Cabinet Office, National Audit Office, Audit Commission, Office For National Statistics, March 2001.
5. The NHS Performance Assessment Framework, NHS Staff, NHS ResponseLine, Department of Health, March 1999.

#### **Формирование рынка труда руководителей высшего уровня в России**

*Солнцев Сергей Андреевич*

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

*E-mail: solntsevs@yandex.ru*

Процесс смены руководителей высшего уровня (топ-менеджеров) стал особенно значим в России в последние годы. Стремясь повысить эффективность деятельности компании, собственники пытаются привлечь более квалифицированных топ-менеджеров. Все чаще стали происходить смены директоров российских предприятий, когда вместо прежних руководителей (часто являющихся собственниками данного предприятия) стали приглашаться внешние руководители.

Одновременно с этим расширилось и предложение руководителей высшего уровня, которых можно условно разбить на три группы. Первую группу составляют российские директора, которые руководили предприятиями еще в Советском Союзе. Доля этой группы постепенно сокращается, кроме того, представители этой группы достаточно редко меняют место своей работы, а значит, оказывают небольшое влияние на рынок труда. Вторая группа состоит из более молодых россиян, которые за годы реформ успели поработать на руководящих позициях в российских и зарубежных компаниях. В

третью группу можно отнести иностранных топ-менеджеров, которых российские компании стали все чаще нанимать на работу. Таким образом, можно говорить о том, что в России появился и достаточно динамично развивается рынок труда руководителей высшего уровня.

При найме руководителя высшего уровня между ним и собственником возникает проблема «принципала и агента», вызванная асимметрией информации между собственником и наемным топ-менеджером. Контракт топ-менеджера должен выполнять две основные функции:

- 1) стимулировать руководителей высшего уровня к эффективной работе;
- 2) гарантировать защиту собственности владельцев предприятия.

Стимулирование руководителей высшего уровня является общей проблемой в большинстве стран и обычно решается за счет увязки вознаграждения с результатами деятельности компании. В этом случае переменная часть вознаграждения топ-менеджера ставится в зависимость от прибыли, доходов компании, роста доли рынка и ряда других финансовых показателей. Если акции компании торгуются на бирже, компании могут предоставлять руководителям высшего уровня определенное количество акций компании и использовать различные опционные схемы. Достаточно часто в вознаграждение включают возможность использования льготных кредитов, предоставление автомобиля, оплату расходов на аренду квартиры, другие виды нематериального стимулирования. В более сложных контрактах пытаются включить компоненты, направленные на защиту инвестиций и распределение риска между владельцами и собственниками.

Проблема гарантий прав собственности владельцев на принадлежащие им предприятия особенно актуальна в переходный период в России. В данный период действующее законодательство и низкие санкции за его невыполнение не обеспечивали должного уровня защиты прав собственности. В этих условиях многие владельцы предприятий ориентировались на быстрое извлечение доходов из имеющейся собственности, а не на получение стабильного дохода в долгосрочном периоде. Кроме того, уровень открытости большинства предприятий был (и остается) очень низким, что также осложняет оценку функционирования компаний и контроль за деятельностью наемных топ-менеджеров. Поэтому владельцы были вынуждены самостоятельно руководить предприятиями.

В последнее время компании становятся все более открытыми, начинают размещать свои акции на российских и зарубежных биржах, привлекать внешних российских и зарубежных инвесторов. Постепенное повышение правовой защиты прав собственности приводит к переориентации владельцев компаний с получения краткосрочных на получение долгосрочных доходов от своей собственности. Все это способствует росту спроса на квалифицированных наемных менеджеров.

### **Анализ причин отказа от формирования сбережений домашними хозяйствами Спирина Светлана Геннадьевна**

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Россия  
E-mail: spi\_sveta@rambler.ru*

Сбережения домашних хозяйств во многих странах мира играют значительную роль в инвестиционном процессе. В России сбережения населения пока не стали полноценным источником инвестиций во многом из-за того, что существенная часть домашних хозяйств не формируют сбережения или не делают этого в желаемом объеме, что подтвердили результаты исследования, проведенного в Пензенской области в 2002–2003 годах. В свою очередь, это вызвало необходимость всестороннего изучения причин отказа от формирования сбережений и влияния на этот процесс уровня дохода

домашнего хозяйства. В результате анализа выявлена обратная зависимость между числом домохозяйств, не формирующих сбережения и уровнем их дохода. По нашему мнению, эту зависимость можно объяснить тем, что в современных условиях основная причина, которая не позволяет осуществлять сбережения в желаемом объеме — отсутствие свободных денежных средств.

Таблица 1.

Сравнительный анализ причин отказа от формирования сбережений в 2002-2003 гг.

Доход на одного члена домохозяйства в месяц, руб.	Процент семей, не формирующих сбережения, %		Причины отказа от формирования сбережений					
			Недостаток свободных денежных средств, %		Опасение потерять свои сбережения, %		Желание тратить все заработанные деньги, %	
	2002 г.	03 г.	2002 г.	03 г.	2002 г.	03 г.	2002 г.	03 г.
До 1000	62,5	33,3	87	80,6	13	11,1	-	5,6
1000–3000	46,6	17,6	65,5	52	12,5	13,3	22	8
3000–5000	33,4	14,5	45	35,7	15	26,2	40	21,4
5000–7000	16,7	5,5	17	25	33	25	50	12,5
7000–10000	16,3	8,3	16	25	32	37,5	52	12,5
Более 10000	15,7	0	16	33,3	33	6	51	0
Итого	46	33,7	56	51,2	16	17,4	18	11

Анализ причин отказа от формирования сбережений в зависимости от уровня доходов позволяет сделать следующие выводы. Чем более высокодоходная группа населения представлена, тем меньше процент домохозяйств, которые не формируют сбережения из-за отсутствия свободных денежных средств. Также можно отметить, что при переходе от одной доходной группы к другой процент домашних хозяйств, не формирующих сбережения по этой причине, сокращается довольно быстрыми темпами. Это доказывает, что потенциально люди склонны к сбережениям и при появлении дополнительных доходов начинают их формировать в большем объеме.

Что же касается того факта, что люди боятся потерять свои сбережения, то здесь картина абсолютно противоположная, т.е. чем более высокодоходная группа населения представлена, тем больше число людей, которые не формируют сбережения по этой причине. Возможно, это объясняется тем, что домашние хозяйства с низкими доходами не ассоциируют свои сбережения с инвестиционным потенциалом, т.е. не рассматривают их в виде вкладов в различные финансовые структуры. Люди же с более высокими доходами, напротив, анализируют варианты вложения денег с целью их сохранения и приумножения, что и объясняет их сомнения по поводу сохранности своих сбережений. Кроме того, людям с более высокими доходами, как правило, есть что терять.

Следующая причина, по которой люди не формируют сбережения – это желание тратить все заработанные деньги. По нашему мнению, это причина зависит не только от уровня дохода, но также объясняется психологическими факторами и во многом определяется темпераментом человека. Но все же можно отметить, что домохозяйства с более высокими доходами (выше 5000 рублей на одного человека в месяц) чаще не осуществляют сбережения по этой причине, чем люди с меньшими доходами. Возможно, домохозяйства — представители более высокодоходных групп уже достигли определенного уровня благосостояния и имеют значительные накопления, поэтому вновь заработанный доход предпочитают тратить на потребление.

В 2003 году в качестве причин отказа от формирования сбережений, наряду с исследуемыми в 2002 году, были включены две причины дополнительно: слишком низкий доход на вклады и минимальные гарантии возврата вкладов. В итоге были получены следующие результаты. Основная причина, по которой люди не формируют сбережения или не делают этого в желаемом объеме, по-прежнему — недостаток свободных денежных средств (51,4%). Следующая по значимости причина (17,9%) —

страх потерять свои сбережения, 13,4% домохозяйств не формируют сбережения так как считают, что предлагаемый доход по вкладам слишком низкий, 11,2% — считают, что все доходы необходимо тратить на потребление, а 5,6%, что гарантии возврата вкладов минимальны.

Можно отметить, что наблюдается прямая зависимость между уровнем дохода и количеством домашних хозяйств, не формирующих сбережения из-за страха потерять свои денежные средства, низкого дохода по вкладам и минимальных гарантий возврата вкладов. Возможно, это связано с тем, что при более высоком уровне дохода люди склонны рассматривать различные варианты вложения накопленных денежных средств, поэтому каждая из этих причин волнует их в большей степени.

С 2002 по 2003 год сохранилась обратная зависимость между уровнем дохода и количеством домохозяйств, отказывающихся от формирования сбережений. Но при этом в каждой доходной группе произошло сокращение количества домохозяйств почти в 2 раза. Результаты опроса, проведенного в 2003 г. выявили, что большее количество домохозяйств в высокодоходных группах отметили в качестве причины отсутствие свободных денежных средств. Возможно это объясняется тем, что уровень жизни этих людей уже достаточно высок и при этом постоянно возрастает, что требует существенных затрат для его поддержания и не позволяет формировать сбережения в желаемом объеме. Некоторое снижение количества домохозяйств, отметивших эту причину в низкодоходных группах, возможно, объясняется в некоторой степени, тем, что в ходе второго этапа исследования были предложены дополнительные причины отказа от формирования сбережений, которые оказались для домохозяйств более значимыми.

Таким образом, процент людей не формирующих сбережения постепенно снижается, что свидетельствует о положительной тенденции в сберегательном поведении домашних хозяйств. Но при этом, основная причина, по которой люди не формируют сбережения или не делают этого в желаемом объеме – это отсутствие свободных денежных средств. Это указывает на необходимость принятия мер, направленных на повышение доходов населения, что в свою очередь будет способствовать росту объема сбережений и даст возможность активизировать инвестиционный процесс в стране.

**Менеджер проекта: должность, призвание, профессия**  
***Старцева Олеся Анатольевна***

*Ливенский филиал Орловский государственный технический университет, Россия*  
*E-mail: sibir@liv.orel.ru*

В период развития рыночных отношений и стабилизации российской экономики особое значение приобретает грамотная и продуманная реализация различного рода проектов, в связи с чем появляется необходимость рассмотреть роль руководителя проекта (в принятой на Западе терминологии – проект-менеджер). Менеджер проекта – это юридическое лицо, которому заказчик (инвестор или другой участник проекта) делегирует полномочия по руководству работами по проекту: планированию, контролю и координации работ участников проекта. Конкретный состав полномочий менеджера проекта определяется контрактом с заказчиком.

Основной целью работы является изучение значения менеджера проекта при реализации самого проекта. Главные задачи исследования: 1) рассмотрение должности управляющего проекта; 2) определение влияния призвания на выполнение обязанностей руководителя; 3) анализ профессии менеджера проекта.

Профессия управляющего проектом стара так же, как человечество. Она существует более 6000 лет, о чем говорят многие известные в истории проекты. Результаты некоторых из них как, например, египетские пирамиды, существуют до сих



пор. Одни из них были мирными, другие нет, как, например, создание Александром Македонским империи от Греции до Индии.

Под руководством менеджера проекта работает команда проекта – специфическая организационная структура, создаваемая на период осуществления проекта с целью эффективного достижения его целей.

Управление проектами предлагает особый тип руководителя. Это не специалист по качеству, или первый на огневом рубеже, или хороший борец в кризисных ситуациях, хотя при необходимости он должен уметь выполнять и эти функции. В основном это очень коммуникабельный человек, дальновидный и ясно мыслящий, умеющий слушать других, создавать атмосферу коллективности.

Для менеджера проекта очень важна одна черта — он не должен уступать, если знает, что прав. Иначе каждый исполнитель будет думать, что его знания как технического эксперта более важны для проекта, чем знания управляющего проектом.

Создание чувства коллектива — большое искусство. Менеджер проекта должен представлять и анализировать возможные трудности на пути становления команды, так как осознание их помогает наполовину решить проблему. Он помогает сотрудникам принимать верные решения в разработке своих планов, и если доволен планами, позволяет их выполнять. Первостепенное внимание руководителя проектом к людям позволяет сотрудникам осуществлять растущее влияние на процессы руководства и тем самым повышать удовлетворенность трудом и пребыванием в коллективе.

На всех этапах разработки проектной документации руководящая роль принадлежит менеджеру проекта (в отечественной практике — главному инженеру проекта, главному архитектору проекта), в соответствии с особым должностным положением. В зависимости от масштаба и сложности проекта функции менеджера на этапе проектирования могут быть возложены как на руководителя всего проекта, так и на специально назначенного проект-менеджера, работающего в команде под руководством главного менеджера.

Позиция руководителя проекта не привлекательна для многих служащих, т. е. тех, кто имеет необходимую квалификацию. Многократно подтверждена идея, что карьера должна быть сделана в функциональной сфере. Служащий, занимающийся производством, находится на конкретном месте служебной лестницы. У руководителя проекта шансы на успех менее определены. Менеджер проекта действует как специалист с соответственно ограниченными правами.

Мышление и действия руководителя проекта в ходе работы определяются его личными способностями:

1. *Интеллектуальные способности.* Определяет общие элементы разных ситуаций; устанавливает правила на основе конкретных ситуаций и претворяет их также в конкретные решения. Перенимает информацию и опыт из смежных профессиональных сфер и частной жизни и претворяет эти знания в новаторские подходы; развивает новые оригинальные стратегии принятия решений. Избегает заезженных путей.
2. *Профессиональная компетентность.* Обладает широкими и глубокими знаниями своей профессии, приобретенными благодаря образованию и практическому опыту, и развивает их. Знает иностранные языки или готов их изучать.
3. *Предпринимательское мышление и общественная ответственность.* Наблюдает за событиями за пределами своей сферы ответственности. Мыслит и действует экономически целесообразно; обладает способностью видеть перспективы.
4. *Плановость работы.* Формулирует свои рабочие цели и следует им, действует системно и структурирует сложные деловые аспекты, определяет приоритеты. Основывает свои решения на адекватных данных, учитывает последствия и в результате принимает быстрое решение. Соблюдает договоренности.

Менеджер проекта должен уметь выражать свои мысли для обеспечения полного понимания в отношениях с заказчиком и командой проекта:

- 1) *компетентность в сфере вербальной коммуникации*. Выражается ясно и понятно, учитывает при этом уровень информированности собеседника. Не возбуждает противоречия; его идеи и предложения перенимаются другими; к нему обращаются за советом;
- 2) *способность представлять свои идеи*. Использует графические изображения, примеры и сравнения при изложении своих мыслей; умело применяет технические средства. Совмещает доводы и структурирует их. В письменной форме использует ясные фразы; текст четко структурирован и хорошо читается.

Таким образом, перечисленные выше характеристики составляют обусловленный рыночной экономикой комплекс требований, предъявляемых к руководителю проекта. Менеджер проекта обладает названными качествами в силу полученного образования и занимаемой им ответственной должности. Большое влияние оказывает также личная предрасположенность к выполняемой работе, определяемая врожденными качествами самой личности. Необходимой предпосылкой эффективного решения менеджером проекта задач руководства группой сотрудников является его лидерство, выступающее одним из главных элементов влияющих на особое положение проект-менеджера и взаимоотношения с окружающими.

### **Гравитационные теории в приложении к управлению трудовой мобильностью** *Тихомирова Надежда Евгеньевна*

*Самарская государственная экономическая академия, Россия*  
*E-mail: nadja1@yandex.ru*

В настоящее время рынок рабочей силы интенсивно глобализируется. Основой устойчивого экономического роста, приоритетно обозначенного в послании президента РФ Федеральному собранию, является эффективное использование основных факторов производства — труда и капитала. Вследствие сложной демографической обстановки труд становится дефицитным ресурсом. Большое внимание в настоящее время уделяется моделированию и прогнозированию демографической ситуации в регионах на долгосрочный период с целью обеспечения оптимальных условий для воспроизводственных региональных процессов. Повышение мобильности рабочей силы рассматривается как один из факторов экономического роста. Таким образом, актуальны исследования по выявлению факторов и механизмов оптимального распределения трудовых ресурсов, повышению научной обоснованности в вопросах формирования миграционных потоков.

Начиная с середины XIX века ученые занимаются данной проблемой. К настоящему времени разработано значительное количество моделей миграции. Среди них можно выделить несколько основных типов: гравитационные модели (в т.ч. теория промежуточных возможностей Стоуффера, модель Ципфа), типология миграции Петерсона; микромодели миграции, основанные на утверждении о том, что решения о миграции применяются индивидами и домашними хозяйствами (модель Росси, гипотеза Белла, модель Бешера, модели «притяжения — выталкивания» (в т.ч. модель Эверетта – Ли).

Родоначальником моделирования миграции принято считать Равенштейна. «Законы миграции» были впервые опубликованы им в Журнале Королевского Статистического Общества. Отличительной чертой «законов» является то, что здесь не принимаются во внимание факторы времени и месторасположения. Равенштейн утверждает, что одной из основных причин миграции является перенаселенность одной территории и существование на другой территории неиспользуемых ресурсов, где может быть прибыльно использована рабочая сила. Однако, это, очевидно, не единственная

причина. Плохие или жестокие законы, налоговый гнет, непривлекательный климат, неподходящее социальное окружение и даже насилие (например, работорговля) формировали и продолжают формировать миграционные потоки, однако ни один из этих потоков не сравнится по объему с тем, который формируется под влиянием врожденного человеческого желания повышения материального благосостояния.

На законов Равенштейна базируются гравитационные модели миграции. В рамках этих моделей предполагается, чем больше населенность двух регионов и чем ближе они друг к другу, тем больше между ними людских потоков:

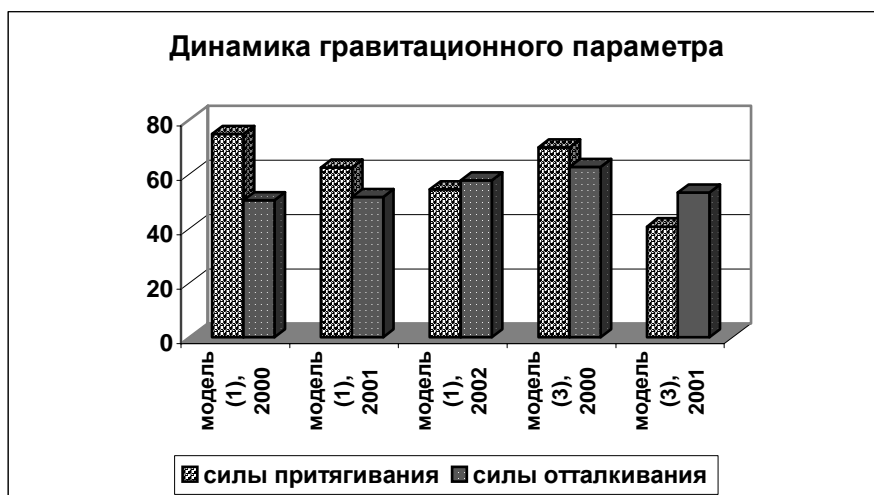
$$m_{ij} = \alpha \frac{P_i P_j}{d_{ij}^\beta}$$

где  $m_{ij}$  – миграционный поток между  $i$ -м и  $j$ -м регионами;  $p_i, p_j$  – численность населения регионов  $i$  и  $j$ ;  $d_{ij}$  – расстояние между  $i$ -м и  $j$ -м регионами;  $\alpha, \beta$  – параметры модели.

Более емкую модель предложила Лоури: 
$$M_{ij} = g \left[ \frac{u_i w_i}{u_j w_j} p_i p_j \right] / d_{ij}^\alpha \quad (3)$$

где  $w_j, w_i$  – уровень оплаты труда в  $i$ -м и  $j$ -м регионах;  $u_i, u_j$  – уровни безработицы в  $i$ -м и  $j$ -м регионах;  $g$  – параметр.

Целью исследования является сравнительный анализ миграционной привлекательности Самарской области по отношению к некоторым регионам РФ. В рамках исследования были осуществлены расчеты гравитационных параметров по моделям (1); (3). Обобщая материал можно утверждать, что в случае модели (1) количественная оценка факторов «притягивания» снижается на протяжении исследуемого периода. Лишь в 6-ти регионах из 16-ти этот процесс не носит ярко выраженной тенденции, в остальных он достаточно устойчив. «Выталкиваемость» Самарского региона согласно данной модели за трехлетний период ускоренно повышается (абсолютные темпы 1,16 и 6,07 соответственно). Модель (3) с учетом среднедушевого дохода и уровня безработицы показывает абсолютное снижение привлекательности региона. В то же время значимость сил выталкивания также снижается, но более низкими темпами (на 29,13 и 9,43 единиц соответственно). Соотношение же сил притягивания и отталкивания имеет положительное сальдо за исключением 2001 г., что и иллюстрируется диаграммой (рис. 1).



**Рис 1.** Сравнительный анализ средних уровней параметров притягивания и отталкивания Самарской области по отношению к другим регионам РФ

Следовательно, можно сделать вывод о снижении степени привлекательности территории в отношении иммиграционных потоков. В совокупности со сложной демографической ситуацией данные процессы негативно отражаются на состоянии рынка труда Самарского региона.

## **Трансформация семьи и ее функций и государственная семейная политика в контексте экономических перемен**

*Токаренко Марина Сергеевна*

*Ростовский государственный строительный университет, Россия*

*E-mail: MSTokarenko@yandex.ru*

Экономические реформы, проводимые в Российской Федерации, коснулись политики и экономики, государственного устройства и национально-этнических отношений, населения и социальной сферы. Падение государственного патернализма, определявшего в свое время парадигму всей человеческой жизни, непосредственным образом повлияло на уровень доходов населения, его дифференциацию, динамику числа семей и семейную структуру населения, что выражается в катастрофическом снижении рождаемости, уменьшении числа детей в семьях, увеличении числа разводов и внебрачных рождений. При этом в социальной сфере четко обозначились пять острых проблем:

- 1) чрезвычайное падение оплаты труда;
- 2) социальная поляризация общества как следствие экономической дифференциации по доходам;
- 3) формирование бедности и нищеты в России, которые интенсифицируют процессы маргинализации населения;
- 4) обострение безработицы;
- 5) деградация методов социальной защиты и отраслей социальной инфраструктуры (системы социального страхования, пенсионного обеспечения, бесплатного здравоохранения и образования, жилищно-коммунального обслуживания).

Потенциал «выживания» россиян лежит в сфере семенной экономики, в мобилизации внутренних ресурсов и резервов каждой семьи. Переход на рыночные рельсы повлиял не только на структуру и модель, но функции и роль семьи, циклы ее развития и внутрисемейные отношения. Возникла панорама новых взаимосвязанных явлений на микроуровне жизнедеятельности населения.

В условиях реорганизации общества необычно возросла экономическая роль семьи, что вызвано следующими факторами:

- 1) институциональная реорганизация жилья на базе его широкой приватизации и формирование реального рынка жилья, введение ипотечного кредита для его покупки и строительства;
- 2) появление рынка труда, безработицы и неполной занятости;
- 3) переход многих семей на самообслуживание, вызванный необходимостью устранения недостатков социальной инфраструктуры.

Экономическая деятельность семей получила четыре основные формы:

- 1) самозанятость населения;
- 2) семейная трудовая деятельность;
- 3) кредитно-финансовые операции отдельных членов;
- 4) лизинг, сдача в аренду имущества, жилых помещений, дач, гаражей и т.д.

В контексте экономических перемен семья призвана стать эффективным инструментом формирования новых ценностей и форм поведения. Разработка и проведение эффективной государственной семейной политики в переходный период в России - объективная необходимость, требование времени.

Социальное реформирование должно осуществляться в трех главных направлениях: изменение политики доходов населения, преобразование отраслей социальной сферы, всестороннее содействие эффективной занятости.

Опыт развитых стран свидетельствует, что уровень дифференциации в 4,5 раза при «достойной» оплате труда стимулирует мотивацию труда и социальную интеграцию. В

1991г. децильный коэффициент дифференциации доходов составлял 4,5, а в 2001 г. — 13,8. Подобное положение недопустимо.

Необходимо кардинально изменить ситуацию в оплате труда. Минимальный размер оплаты труда должен быть не ниже прожиточного минимума трудоспособного. При налогообложении оплаты труда необходимо вернуться к дифференцированной шкале.

Подводя итог сказанному, следует сделать один, быть может известный, но от этого не менее важный вывод: социально-экономические преобразования должны рассматриваться через призму семьи, ее функций и внутрисемейных отношений.

### **Некоторые аспекты развития социально ориентированного туризма в современных условиях**

*Шахбанов Арсен Абдулкадырович*

*Московский государственный университет сервиса, Россия*

Туристские путешествия за границу все больше входят в жизнь значительных слоев населения многих стран мира. Этому способствуют такие социально-экономические факторы, как повышение благосостояния, увеличение продолжительности оплачиваемых отпусков, рост предложения туристских услуг, развитие культурных, спортивных, научно-технических, деловых и других связей, демократизация общественной жизни.

Хотя организация массовых поездок туристов из бывшего СССР началась еще в 1955–56 гг., их количественные показатели в течение длительного периода оставались на достаточно низком уровне. Положение с выездом за границу резко изменилось после принятия Конституции Российской Федерации и ряда других важных законодательных актов.

Определяющую роль в развитии выездного туризма играют туристские фирмы. После Указа Президента Российской Федерации от 19.11.1991 г. «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР», лишившего такие фирмы как «Интурист», «Спутник» и «ЦСТЭ ВЦСПС» монопольного права заниматься организацией иностранного туризма, в России начался быстрый процесс создания многочисленных туристских фирм и роста туристских путешествий за границу.

Экспертные оценки показывают, что в большинстве стран около 40% всех туристов, выезжающих за границу, организуют свои путешествия через туристские фирмы<sup>30</sup>. Туристская фирма обеспечивает для них международные и внутренние перевозки, необходимый пакет услуг (гостиницы, питание, экскурсии) и другие посреднические операции. Приблизительно такое же соотношение организованного и неорганизованного туризма характерно и для поездок российских граждан за границу. Это указывает, с одной стороны, на существенную роль туристских фирм в организации выездного туризма и, с другой стороны, на наличие значительного резерва для дальнейшего расширения рынка организованных туристских путешествий.

Акцентируя внимание на подходах к выбору иностранного партнера и согласовании с ним пакета туристских услуг, необходимо отметить наличие хороших деловых связей с иностранными туристскими фирмами для обеспечения исполнения туристских услуг. К выбору иностранного партнера необходимо подходить ответственно и тщательно, помня при этом, что туристская фирма несет перед туристом ответственность и за нарушения обязательств по договору, допущенных партнерами.

Для туристских фирм исключительную важность представляет наличие широких возможностей работы на рынке выездного туризма России, т.е. привлечение из числа местных жителей потребителей туристских услуг за границей.

---

<sup>30</sup> Исмаев Д.К. Работа туристской фирмы по организации зарубежных поездок. Теория и практика маркетинга. М., 1996. С. 11.

При поиске, анализе и освоении рынка выездного туризма необходимо руководствоваться современной концепцией маркетинга, ориентируясь при этом на конкретные социальные группы и слои населения.

При организации рекламной деятельности важно разработать рекламную стратегию. Эффективными способами продвижения туристского продукта являются сейлзпромоушен, паблик рилейшнз, директ-маркетинг. Рекламную работу на рынке лучше организовать при помощи рекламного агентства.

В течение довольно короткой истории частного отечественного туристского бизнеса в России происходит постепенный рост туристского оборота. А при растущих объемах международного туризма и при увеличении количества туристских фирм все четче проявляются законы мирового рынка, в том числе ужесточение конкуренции между отечественными и иностранными туристскими фирмами. Этот процесс происходит на фоне явно выраженной тенденции усиления роли иностранных туристских фирм на российском рынке, что может привести к “удушению” отечественных фирм.

Опыт разных стран показывает, что успех развития туризма напрямую зависит от того, как на государственном уровне воспринимается эта отрасль, насколько она пользуется государственной поддержкой. Важнейшим фактором конкурентоспособности туристского продукта на внешнем рынке является его продвижение со стороны государства. Турция получает такой высокий доход от туризма, потому что десятки миллионов долларов тратятся в год на рекламу из государственной казны<sup>31</sup>.

Сокращение внутреннего туризма и переориентация последнего на выездной уменьшает доходы, как российских производителей туристских услуг, так и государства, получающего доходы в виде налогов.

Разработанные в ряде стран государственные программы стимулирования выездного туризма предусматривают льготы в налогообложении, упрощение погранично-таможенного режима, создание благоприятных условий для инвестиций, увеличение бюджетных ассигнований на развитие инфраструктуры, рекламу на зарубежных рынках, подготовку кадров.

В современных условиях в России остро проявляется необходимость финансовой поддержки отечественных предприятий туристского бизнеса со стороны государства.

В заключение отметим, что для успешной работы в сфере международного туристского бизнеса в высшей степени необходим профессиональный подход, компетентность и полная отдача людей, работающих в этой отрасли.

## **Проблемы становления российской модели системы пенсионного обеспечения**

***Шевченко Марина Валентиновна***

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

*E-mail: marinasch@mail.ru*

В нашей стране необходимость проведения пенсионной реформы назрела уже давно. Ни для кого не секрет, что нынешняя распределительная система не в состоянии обеспечить пенсионерам адекватные выплаты: основной проблемой пенсионного обеспечения в России остается низкий уровень размеров пенсий при достаточно высоком тарифе страховых взносов.

Рассмотрим основные принципы построения пенсионных систем, которые сформировались к нашему времени. В соответствии с методом, на основе которого

---

<sup>31</sup> М. Шанкина. Есть ли у российского туризма будущее? Интервью с зам. Председателя ГКФТ С.П. Шпилько./ ТТГ. № 9/56, 1998

финансируются пенсионные выплаты, различают распределительный и накопительный принципы финансирования. В зависимости же от принятого метода расчета пенсионные программы могут быть с установленным размером выплат либо с установленным размером взносов.

Распределительный принцип финансирования означает, что взносы, уплачиваемые в течение определенного периода, используются на выплату пенсий, предоставленных в тот же период. Накопительное финансирование предполагает предварительное резервирование средств, необходимых для выплаты пенсий. Уровень накопления определяется тем, в какой степени финансовые активы пенсионных фондов обеспечивают дисконтированную стоимость будущих пенсионных обязательств.

В целом предпочтительность того или иного принципа финансирования пенсионного обеспечения определяется демографическими и экономическими факторами. В то время, когда происходило окончательное оформление ныне действующих распределительных систем (50-60-е годы), приросты зарплаты и занятости вместе превышали среднюю процентную ставку. Теперь сложилась обратная ситуация, и накопительные программы представляются более привлекательными. Однако накопительная система подвержена разного рода финансовым рискам. Так, в случае девальвации национальной валюты или какого-либо финансового кризиса пенсионные сбережения могут обесцениться и просто пропасть, чего не может произойти в распределительной системе. Современный мировой опыт свидетельствует о том, что за рубежом функционируют различные модели пенсионных систем. Причем модели, построенные по «распределительному» или «накопительному» принципу в чистом виде встречаются крайне редко. Пенсионные системы большинства стран включают в себя различные институты социальной защиты: государственное социальное обеспечение, личное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование и т.д. Между собой эти системы различаются тем, какой из этих институтов доминирует.

Кризис российской пенсионной системы стал особенно отчетливо проявляться в последнее десятилетие. Неудовлетворительное состояние системы пенсионного обеспечения обусловлено различными экономическими и демографическими факторами. Правительством Российской Федерации в 1995 году была разработана «Концепция реформы системы пенсионного обеспечения в Российской Федерации», в рамках которой только в конце 2001 года были приняты основополагающие законы, формирующие новую систему пенсионного обеспечения, в соответствии с которыми суммы пенсионных выплат будут состоять из трех элементов: базовая часть, страховая часть и накопительная.

Накопительные и страховые части пенсионных взносов в обязательном порядке уплачиваются работодателями в зависимости от пола и возраста сотрудников. Оценка уже заработанных пенсионных прав застрахованных лиц произведена по состоянию на 1 января 2002 года. При расчете учитывались ограничения на величину заработной платы в размере 1,2 средней заработной платы по России и ограничения по коэффициенту, связанному со стажем (75% при трудовом стаже 40 лет для женщин и 45 лет для мужчин). Таким образом, максимальная пенсия, которая определена по этому расчету, составляет 1504 рубля. Размер пенсии граждан, имевших трудовой стаж меньше предельного, был пропорционально меньше. Таким образом, именно расчетный пенсионный капитал, определенный со всеми ограничениями, определяет размер страховой пенсии. Не приходится также ожидать многого (особенно вначале) и от накопительной части трудовой пенсии, вопрос расчета которой не до конца урегулирован в принятом законодательстве. Все это позволяет сделать вывод о том, что принятая система обязательного пенсионного страхования в обозримом будущем (15–20 лет) не способна обеспечить адекватный уровень жизни пенсионеров.

Пенсионную систему необходимо, на мой взгляд, строить по принципу личной ответственности человека, увеличивая его собственную роль в формировании накоплений, обеспечивающих достойный уровень жизни в старости. Задача государства — обеспечить создание для этого необходимых условий, к которым следует отнести:

- 1) установление налогового режима, стимулирующего более активное участие фондов, граждан и работодателей в формировании пенсионных накоплений;
- 2) обеспечение строгого контроля за соблюдением всеми субъектами и участниками процесса обязательного и добровольного пенсионного обеспечения норм и правил, гарантирующих сохранность пенсионных накоплений, что будет способствовать повышению уровня доверия к финансовым институтам;
- 3) обеспечение льготного доступа к инвестированию пенсионных накоплений граждан в эффективные инвестиционные проекты, обеспеченные гарантиями государства.

Необходима дальнейшая законодательная работа по формированию пенсионной системы России, сочетающей как обязательные виды пенсионного страхования, так и добровольное пенсионное обеспечение, в наибольшей степени способствующей активному участию всех граждан в формировании своей будущей пенсии, в связи с чем перед российским Правительством предстоит задача формирования эффективной системы надзора и регулирования их деятельности, которая включала бы:

- реорганизацию существующих органов надзора и регулирования негосударственных пенсионных фондов с целью расширения ее функций и повышения эффективности;
- совершенствование системы учета и отчетности негосударственных пенсионных фондов;
- повышение информационной прозрачности деятельности государственного и негосударственных пенсионных фондов.

Помимо упомянутых мер важными элементами повышения надежности негосударственных пенсионных фондов должно явиться ужесточение требований к лицензированию, а также установление жестких нормативов по инвестиционному портфелю, что позволит минимизировать риски.

**Современные тенденции  
социально-демографического развития сельских территорий**  
**Шелудько Юрий Григорьевич**

*Ростовский государственный университет, Россия*  
*E-mail: costings@list.ru*

Одним из главных направлений агропродовольственной политики в ближайшее время должно стать создание условий для устойчивого развития сельских территорий. На первый план следует поставить социальные проблемы села. Опора только на рыночный механизм при отсутствии социальных ориентиров ведет к деградации человеческого потенциала и тормозит экономическое развитие.

В современном обществе социальная политика призвана выполнять две тесно связанные между собой основные функции — защиты и развития. Первоначально защита распространялась на беднейшие категории населения. Ныне в развитых странах страховые и бюджетно-налоговые механизмы обеспечивают базовую социально-экономическую безопасность подавляющей части жителей. В большинстве из них через госбюджет перераспределяется от 1/3 (США, Япония), до 1/2 (Франция, Италия) валового внутреннего продукта. На долю социальных расходов государства в США приходится более 20% ВВП, в западноевропейских странах — около 30%.

Правительству необходимо, наконец, понять, что социальные расходы — не безвозвратные затраты, не вычет из экономических ресурсов, а эффективные вложения в человеческий капитал.



Результаты исследований показывают, что жителей села в наибольшей степени беспокоят материальное положение семьи, политическая и экономическая ситуация в России, будущее детей и состояние здоровья. Крестьяне не наблюдают достаточно ощутимых и устойчивых перемен к лучшему, не видят перспективы. Одной из причин такого положения является неустойчивая и непродуктивная занятость.

Ученые отечественных и международных научных организаций считают допустимыми уровни безработицы и бедности в пределах 10%. Если применить данный критерий к сельской действительности, то увидим, что безработица колеблется вокруг предельно допустимой границы, а бедность превышает ее в 6 раз.

Ситуация, на первый взгляд, парадоксальная: почему так много бедных — 60%, если уровень безработицы только 10–11%. А дело в том, что почти все население, считающееся занятым, занимает физические, а не экономические рабочие места, которые должны обеспечивать общественно-приемлемый уровень доходов.

От окончательной деградации сельчан спасает хозяйство населения, по старинке именуемое подсобным, но все больше превращающееся из формы вторичной занятости в основную или единственную сферу приложения труда. В 1990-е гг. частный сектор стал областью применения рабочей силы, высвобождаемой из сельского хозяйства и других отраслей экономики села, численность лиц трудоспособного возраста, занятых только производством сельскохозяйственной продукции в подсобных хозяйствах, увеличилась с 1,4 млн. до 4,4 млн. человек.

Каков статус людей в трудоспособном возрасте, работающих на своем подворье? По Закону «О занятости» они не считаются занятыми, им не начисляется трудовой стаж, они не получают трудовой пенсии, не охвачены социальным страхованием и даже не имеют полиса обязательного медицинского страхования. Доходы от подворья в большинстве случаев позволяют лишь «сводить концы с концами». То есть и здесь рабочие места не носят экономического характера. Недавно принят Федеральный закон «О личном подсобном хозяйстве». Возможно, он позволит легализовать труд миллионов людей, занятых в этой сфере.

До крайности обострились демографические проблемы села. В 16 регионах России смертность сельского населения превышает рождаемость в 2–2,9 раза, в 11 — в 3–3,9 раза, в Рязанской, Смоленской и Псковской областях сельчан умирает больше, чем рождается, в 4–4,5 раза.

Перспективы деревни зависят от того, будет ли там жить и работать молодежь. Исследования показывают, что только 17% выпускников сельской школы хотят связать свою судьбу с селом. Крайне низка эффективность аграрных вузов. После завершения обучения в сельскую местность собираются поехать - при любых условиях – в среднем 7% выпускников. Другая группа молодых специалистов (25,7%) поедет работать на село только при условии предоставления благоустроенного жилья и обеспечения высокой заработной платы, а 45,5% вообще не намерены связывать свою жизнь с деревней. Все это заставляет искать кардинальные пути выхода из сложившейся ситуации.

Сельские жители России практически лишены самых элементарных условий жизнедеятельности. В последнее десятилетие идет процесс сужения социальной сферы: число школ по сравнению с уровнем 1991 г. сократилось на 3 тыс., детских дошкольных учреждений — на 18 тыс., мощность амбулаторно-поликлинических учреждений в расчете на 10 тыс. человек почти в 2 раза меньше, чем в городе. В селах закрываются дома культуры, перестала существовать сфера бытового обслуживания. Прекращено регулярное автобусное сообщение почти в 40 тыс. сельских населенных пунктах, а в 34% сел и деревень отсутствуют подъездные автодороги.

Вопросы улучшения среды обитания для 39 млн. человек, проживающих в сельских районах, создание условий для полноценного труда и отдыха в сельской местности призвана решить Федеральная целевая программа «Социальное развитие села до 2010 года». Общая сумма расходов на реализацию программы — 178,7 млрд. руб.

Но полностью социальные проблемы села не решить без кардинальных мер, таких как обеспечение сельских органов власти собственными доходами в объемах, достаточных для выполнения расходных полномочий и глубокое реформирование структуры сельской экономики, создание не только сельскохозяйственного производства, но и развитие в сельской местности альтернативных видов деятельности (сфера услуг и др.)

Таким образом, необходимо обеспечить серьезную государственную поддержку сельскохозяйственного производства и сформировать на основе этого стабильную налогооблагаемую базу местных бюджетов. В совокупности с расширением полномочий местных органов власти это позволит повысить их ответственность перед населением, что будет способствовать улучшению социально-демографического положения села.

### **Пенсионные системы и демографические изменения в странах Центральной Европы** ***Michał Szymczuk***

*Главная коммерческая школа, Варшава, Польша*  
*E-mail: misz@mail.ru*

Одной из самых серьезных социально-демографических проблем, сильно влияющих на экономику многих стран, в настоящее время являются изменения в вековой структуре населения, а также в модели семьи. Увеличивающееся количество населения в пенсионном возрасте, низкие показатели естественного роста, модель семьи с одним ребёнком, вызывают сильный рост издержек социального обеспечения. Например в Польше, в 1990–2001 гг. средний годовой прирост населения старше трудоспособного возраста колебался в пределах от 1,0 до 1,5%, а доля этой группы в общем количестве населения выросла за эти 12 лет с 12,6% до 14,9%. Кроме того, суммарный коэффициент рождаемости уменьшился в Польше с 2,078 в 1989 году до 1,288 в 2001 г.

Такая ситуация становится очень опасной с экономической точки зрения. Этот факт вызывает необходимость увеличения расходов из государственного бюджета на социальное обеспечение пенсионеров (например, в Италии он составляет это 13,5% ВВП). В традиционных пенсионных системах, это «молодое» поколение работало на людей в возрасте старше трудоспособного. Но изменения в вековой структуре населения вынудили необходимые реформы. В своём выступлении я представлю проведенные реформы в Польше в 90-е годы в сопоставлении с Италией.

- 1) В первой части выступления представлены изменения, введенные в пенсионных системах Польши и Италии с указанием на факторы, имеющие решительное значение при проведении реформ. Покажу также, как эти системы функционируют сейчас.
- 2) Вторая часть посвящена макроэкономическим выгодам, которые получили страны реформирующие свои пенсионные системы.
- 3) В третьей части постараюсь доказать, что реформы принесли выгоды не только на макроэкономическом уровне, но и на микро уровне. Эти выгоды получили как работодатели, так и работники – участники реформированных систем.

Опыт, накопленный странами Западной и Центральной Европы во время реформирования своих пенсионных систем, может оказаться полезным для стран, которые таких изменений еще не провели. Этот процесс, по-моему, неизбежен. И чем раньше будут проведены эти изменения, тем слабее будут отрицательные эффекты в экономике.

### **Социальная экономика и предпринимательство в Украине** ***Щетинская Я.В.***

*Донецкий национальный университет, Украина*

Рыночные отношения — это среда свободной продажи и приобретения товарной продукции, где изготовитель самостоятельно распоряжается тем, что производит, а потребитель самостоятельно решает, приобретать ему товар непосредственно у изготовителя или воспользоваться услугами посредника.

С развитием рыночных отношений возрастает роль услуг, оказываемых субъектам товарного рынка.

Экономическая полезность делает услуги предметом торговли, поскольку она обладает признаками товара — создается трудом, сопровождается материальными, трудовыми, финансовыми затратами, производится для других, имеет общественную потребительную стоимость, поступает в пользование нуждающихся в ней. При современном социально-экономическом состоянии рынка услуги существенно влияют на формирование и развитие социально-экономической деятельности. Сегодня в Украине зарождается новое понятие, такое, как «социальная экономика» или «социальное предпринимательство». Большое содействие его развитию оказывает информация о нем, поддержка со стороны государства.

Социальное предпринимательство — это специализированная сфера ведения бизнеса в 3-м секторе по производству и реализации товаров и услуг для удовлетворения потребностей целевых социально незащищенных групп на льготных условиях. Иными словами, социальное предпринимательство должно иметь четко обозначенный рынок, который можно назвать «социальным».

В английском языке есть точное определение «социальный интерпренер» — человек, обладающий предпринимательскими и лидерскими качествами, но имеющий социальный ум и сердце.

Развитие социального предпринимательства сопровождают несколько ошибок. Первая: рассуждения о том, что предпринимательская деятельность отвлечет от выполнения миссии.

Некоторые парламентарии считают, что обеспеченный льготами третий сектор — нечестная конкуренция остальному миру бизнеса. Такая же позиция и у самого бизнеса: «Почему я собираю протезы и плачу налоги по полной, а общество глухих работает на льготных условиях?»

Вторая ошибка — низкая самооценка: пробовали, не вышло, нечего продать. Хотя на самом деле любой коммерсант имел один-два неудачных опыта.

Третья — не знание законодательства.

И последняя ошибка — это то, что организации третьего сектора считают себя единственными спасителями: мы, социальные инвесторы, а бизнесу это не интересно, и чиновники нас не поддержат. На самом деле это не так. Как только бизнес увидит, что за ваш товар или услуги платят хотя бы пять человек, можно быть уверенным, он придет со своими предложениями, потянется к вам. Тут механизм взаимодействия не должен ограничиваться только на третьем секторе. Вот сегодня, например, одним из механизмов, запущенных в социальную сферу, может быть дисконтная система. Важно, чтобы перестали воспринимать социальную сферу как нечто метафизическое: отдельно людей и отдельно свою деятельность. Стать нужными можно только практически применяя свои идеи и свой опыт.

Нынешняя незаметность «социальной экономики» — следствие ряда проблем: с одной стороны, самого сектора, который не всегда умеет профессионально себя подать, провести рекламную кампанию, с другой стороны — это дефект нынешней информационной политики, которая в меньшей степени ориентирована на цели развития общества, а в большей — на узкую задачу получения сиюминутной, осязаемой прибыли, которую можно пощупать и которой можно пошелестеть. При этом забывается, что есть более отдаленные перспективы, и сегодняшняя быстрая прибыль может обернуться завтрашним очень глубоким кризисом, в том числе в системе ценностей. Необходимо на этапе становления уделять внимание воспитанию социальной ответственности бизнеса и власти. Тут ведь многое зависит от того, на каком этапе находятся власть и бизнес. Есть процесс первоначального накопления капитала, от него никуда не деться. В Украине он, в основном, сформировался. У мелкого и среднего бизнеса еще актуальна проблема

развития, а вот у крупного бизнеса уже появляется понимание того, что надо вкладывать в образование и развитие гражданских инициатив. Например, в России компания Потанина проявляет инициативу в области программ студенческих стипендий, или у «Юкоса» — развитие общественных инициатив в тех регионах, где он добывает нефть.

Хотя многие бизнесмены считают, что если они существуют на этом рынке, создавая рабочие места, то это уже альфа и омега их социальной миссии. Немаловажным является вопрос о привлечении инвестиций в организации социальной экономики. Одна из основных задач по франчайзингу — диверсификация ресурсных потоков. Попросту — стремление брать средства из разных корзинок, чтобы не зависеть от одного какого-либо источника. Например, половина средств, которые получают организации, — это могут быть зарубежные грантовые средства. Поэтому необходимо добиться соцзаказа — постепенным сокращением, а в дальнейшем и прекращением зарубежной помощи. Ресурсов для этого в Украине более, чем достаточно. Социальный заказ подразумевает, что общественные, гражданские инициативы власть должна вовремя замечать и адекватно поддерживать. Например, деньги, расходуемые на содержание приютов для детей-подростков, частичное финансирование от молодежных организаций, спонсоры, готовые финансировать публичные акции и конечного средства от реализации продукции или услуг, которые и относятся к социальному предпринимательству.

По сути, социальное предпринимательство — привлечение средств для реализации собственной миссии. Например, это может быть формирование юридических лиц при собственном учредительстве. В момент возникновения бизнес-структура очень заинтересована в инвестициях, но не может дать прибыли. С ее раскруткой она уже может дать прибыль, но ей эта прибыль нужна для дальнейшего развития, а некоммерческой организации она уже требуется как «дойная корова». И с этого момента цели начинают расходиться. Но всегда есть возможность развивать успешный бизнес «под собой», предотвращая его уход в самостоятельное плавание. Это форма наиболее понятна бизнесу, в том числе и банковскому. Поэтому в эти технологии бизнес легко идет.

### **Политика сокращения бедности в России** **Ягодкина Мария Александровна**

*Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН, Россия*  
*E-mail: yuran234@mail.ru*

Бедность в России была всегда, но проявлялась она по-разному, и, соответственно, отличались методы борьбы с нею. Анализ опыта в этой области весьма актуален, так как с его помощью можно выработать адекватную политику сокращения бедности.

До XVII века политику в отношении бедного населения можно охарактеризовать как «нищелюбие» [1]. Бедные люди получали помощь только в церкви; понятия «бедный» и «нищий» уравнивались. Церковь не стремилась уменьшить бедность, что привело к росту численности нищих; частная система помощи бедным была основной. При Иване Грозном частная помощь бедным сменяется государственной. Число лиц, которых считали бедными, расширилось: кроме нищих, к ним стали относить больных и престарелых. Были построены богадельни, где нуждающимся давали одежду и пищу. Впервые официально было решено разделить истинно нуждающихся и обманщиков, а также дать бедным работу. В XVII веке нищих стали высылать, а повторно попавшихся отправляли на каторгу.

К началу XIX века в России сосуществовали государственная, общественная и частная системы помощи бедным. Им помогали через благотворительные учреждения. Со временем благотворители пришли к мнению, что бедность надо предупреждать, а главным методом воспитания является труд. Это привело к созданию организаций

трудоустройству. Система социальной помощи бедным в дореволюционной России была разветвлённой и многоуровневой. Такой подошла страна к 1917 году.

Большевики упразднили благотворительные организации, а их имущество национализировали. Соцобеспечение граждан в СССР состояло в выдаче им определённого набора социальных льгот и выплат. Оно существовало в трёх формах: социальное страхование рабочих и служащих, гособеспечение инвалидов и семей военнослужащих, а крестьян - в порядке взаимопомощи.

31 мая 1935 года ЦК ВКП(б) и Совнарком выпустили Постановление о ликвидации детской беспризорности — и бедности в стране не стало [1]. На тридцать лет тема была закрыта, а исследования возобновились лишь в 60-х годах XX века, но и то они являлись государственной тайной. Термин «бедность» заменился на долгие годы термином «малообеспеченность». Мысль о не идеальности системы социального обеспечения вновь возникла в 70-х годах, но лишь в конце 80-х — начале 90-х годов началось активное изучение проблемы бедности.

В СССР всеобщая занятость и высокая минимальная оплата труда защищали от бедности, хотя и существовало неравенство в распределении льгот. В рыночных условиях эти амортизаторы исчезли, и старая система льгот и выплат оказалась неэффективной: по экспертным оценкам, бедных среди получателей различных видов государственной помощи не более одной трети. К тому же, цена реформ оказалась высокой: по данным Госкомстата, доля бедных в общей численности населения выросла в 17 раз (с 1,6% в 1990 г. до 27,6 % в 2001 г. ).

По заказу Минтруда РФ была разработана стратегия сокращения бедности в России [2]. По мнению исследователей, она будет эффективной, если в её состав войдут три компонента: 1. сдерживание и предупреждение расширения бедности; 2. создание для работающих условий, которые позволили бы зарабатывать средства для безбедной жизни; 3. поддержка социально уязвимых групп населения.

Первая компонента возможна, если, во-первых, планируемые реформы будут проходить через экспертизу социальных последствий с последующей компенсацией; во-вторых, до общего повышения уровня жизни не будут предложены новые подходы для определения бедности, которые бы вели к её росту в стране. Реализация второй компонента предполагает решение проблем в отношении институционального регулирования рынка и оплаты труда, содействия занятости и помощи безработным. Третья компонента вступит в силу после внедрения принципа адресности помощи населению и увеличения её размера.

Проведённый ретроспективный анализ подтверждает жизнеспособность такой стратегии, а её компоненты находят своё место в российской практике. В заключение отметим, что учёт накопленного многовекового опыта в политике сокращения бедности поможет сделать её ещё более эффективной.

### **Литература**

1. Горчева А.Ю. Нищенство и благотворительность в России. М.: Духовное возрождение, 1999.
2. Предложения к стратегии содействия сокращения бедности в России: анализ и рекомендации. Тематическая группа ООН по проблемам бедности. М.: Московское Бюро МОТ, 2000. С. 214.

### **Развитие добровольного медицинского страхования в России**

*Ярыгина Александра Александровна*

*Томский государственный университет, Россия*

*E-mail: sany123@rambler.ru*

Социально-экономическое развитие государства невозможно без формирования эффективной системы социального обеспечения его граждан. В условиях, когда обязательное медицинское страхование не справляется с возлагаемой на него задачей по

обеспечению населения качественной бесплатной медицинской помощью, возрастает роль альтернативных способов получения социальных гарантий. Одним из них может стать добровольное медицинское страхование (ДМС).

Страховой рынок и рынок ДМС эксперты расценивают как один из наиболее быстро растущих. Ожидается что, емкость рынка в 2010 году достигнет примерно 20% в общем объеме страховых взносов по добровольным видам страхования, которые, по нашим оценкам, могут составить до 7% от стоимости ВВП России [1].

Однако можно выделить ряд факторов, сдерживающих его развитие. Во-первых — это низкий уровень дохода населения. Несмотря на то, что стоимость страховых продуктов сильно дифференцируется в зависимости от региона, она все равно остается пропорциональной среднему доходу населения в нем. Поэтому независимо от того стоит ли полис ДМС 1500 руб. в Томске или 500 дол. в Москве для 80% населения он остается недоступным [2].

Во вторых — отсутствие качественного массового страхового продукта для частных лиц. Объективная реальность такова, что количество медицинских учреждений, которые отвечают требованиям, необходимым для привлечения клиентов в ДМС, не достаточно велико, особенно на периферии. Это сокращает пакет услуг, закладываемых в полис ДМС, и увеличивает его стоимость.

В третьих — частое несоответствие ожиданий клиента и качества предоставляемых ему услуг. Часто в связи с недостаточностью медицинской базы во многих случаях покупка полиса ДМС предоставляет его покупателю возможность получения медицинских услуг не более высокого качества, а оказание услуг, на том же уровне, который предполагает программа ОМС.

В-четвертых, отсутствие страховой культуры. Общественная страховая культура воспитывается поколениями. Она предполагает не только понимание человеком риска, но и принятие ответственности за его предотвращение. Население новой России еще не имеет для этого достаточного опыта и знаний.

Таким образом, развитие российского рынка ДМС сталкивается с проблемами неплатежеспособности и отсутствием страховой культуры со стороны спроса и недостаточным качеством предлагаемых услуг со стороны предложения. Эту проблему можно решить, работая в следующих направлениях.

1. Развитие корпоративных клиентов. В этом случае страховые взносы перекладываются на плечи работодателя, а страховщик получает достаточное количество средств для обновления базы медицинских учреждений, работающих с ним в системе ДМС. Работники приобретают дополнительные социальные гарантии, а предприятие - укрепление корпоративной культуры и некоторые налоговые льготы.
2. Перетаскивание клиентов-частных лиц с рынка платной медицины. Для этого необходимо проведение эффективных маркетинговых компаний, объясняющих доступность и эффективность ДМС и развивающих страховую культуру. Ведь стоимость полиса ДМС ниже совокупных медицинских расходов при обращении в медицинское учреждение, так как при заключении договора страхования оплачивается только риск наступления страхового случая, а не стоимость его ликвидации.

Развитие отношений с корпоративными клиентами и вовлечение в систему ДМС населения способствует увеличению финансирования здравоохранения и делает его доступными. Кроме того, развитие ДМС компенсирует недостатки государственного социального обеспечения и, помогая получать прибыль эффективно работающим страховщикам, обеспечивает оказание квалифицированной медицинской помощи населению.

### **Литература**

1. Пальянова С.Ю. Добровольное медицинское страхование: перспективы развития на 2002–2010 годы // Страховое дело, 2002, №10. С. 10–28.
2. «Пациент платит за все» // Эксперт, 2002, №10. С. 5.

# ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

## Методы и опыт оценки экономичности развития производства в промышленности Ярославской области<sup>32</sup>

Абакумова Ю.А.

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

Для преодоления кризиса и экономического роста российское промышленное производство должно стать конкурентоспособным и инвестиционно привлекательным, что возможно при достижении им не только высокого инновационного, технического и организационного уровня, но и соответствующей экономичности развития.

Традиционное понимание экономичности производства связано с улучшением уровня и динамики таких показателей как себестоимость, производительность труда, фондо- и материалоотдача. Это допустимо, но уже недостаточно потому, что названные показатели, в частности, неполно отражают степень использования ресурсов производства, его организационно-технический уровень, статичны по своей сути и, следовательно, слабо характеризуют динамику и качество самого процесса развития данного производства. Традиционное понимание экономичности только как меньших текущих и единовременных затрат предлагается дополнить оценкой меры интенсивного и экстенсивного развития производства (то есть экстенсивного и интенсивного изменения (роста, снижения) объема продукции и использования производственных ресурсов (труд, фонды, материалы и энергия)) отдельных видов и всей номенклатуры изделий конкретного предприятия, отрасли и промышленности в целом.

Всесторонняя, комплексная и количественно измеренная оценка уровня, динамики и резервов интенсивного и экстенсивного развития производства может быть сделана с помощью системы дополняющих друг друга методов [1]. Среди них особыми информационными достоинствами обладает динамический метод, который позволяет статистически корректно разделить динамику результативных показателей (объема производства, прибыли) на получаемую как за счет интенсивного, так и экстенсивного использования каждой группы и всей совокупности производственных ресурсов. Этот метод был использован для экспертной оценки экономичности развития промышленности Ярославской области (табл.1).

Таблица 1.

Экспертная оценка экономичности развития промышленности Ярославской области

(числитель: темпы прироста, снижения (-) к предыдущему году, %;

знаменатель: структура прироста, снижения (-),%)

Показатели	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Динамика объема производства в действующих ценах:	<u>25.4</u> 100.0	<u>11.4</u> 100.0	<u>-11.9</u> -100.0	<u>129.3</u> 100.0	<u>24.2</u> 100.0	<u>37.5</u> 100.0	<u>17.0</u> 100.0
в т.ч. за счет использования ресурсов:							
экстенсивно:	<u>25.6</u> 100.9	<u>13.1</u> 115.1	<u>-9.6</u> -81.0	<u>61.6</u> 47.7	<u>44.2</u> 182.5	<u>29.2</u> 78.0	<u>7.9</u> 46.5
интенсивно:	<u>-0.2</u> -0.9	<u>-1.7</u> -15.1	<u>-2.3</u> -19.0	<u>67.7</u> 52.3	<u>-20.0</u> -82.4	<u>8.3</u> 22.0	<u>9.1</u> 53.5

<sup>32</sup> Исследование отмечено грантом Конкурсного центра грантов по фундаментальным исследованиям в области экономики Министерства образования РФ на 2001–2002 гг. (шифр гранта ГОО- 3.3 – 367).

В 1996–2002 гг. прирост объема производства (кроме 1998г.) достигался преимущественно за счет экстенсивного использования ресурсов во всей промышленности. Предпочтительная для обеспечения конкурентоспособности интенсификация производства ежегодно снижалась (кроме 1999 г.) возрастающими темпами до 2001 г., с которого наблюдаем увеличение меры интенсивного использования производственных ресурсов, а в 2002 г. прирост объема промышленного производства на 17% почти на 54% обусловила именно интенсификация. Снижение стоимостного объема производства в 1998г. за счет снижения и его физического объема, и цен в значительной мере связано с последствиями «августовского кризиса». Последовавший за ним прирост и отпускных цен (97.3%), и физического объема (25.7%) привел к наибольшему годовому приросту стоимостного объема производства (129.3%), в т.ч. за счет интенсификации — на 52.3%, экстенсификации — на 47.7%. В остальные анализируемые годы прирост объема производства достигался за счет преимущественно экстенсивного использования основных фондов (кроме 1997 г.) и материально-энергетических ресурсов (кроме 1998 г.). Предпочтительная для обеспечения конкурентоспособности интенсификация производства ежегодно снижалась (кроме 1999 г.) возрастающими темпами, несмотря на рост производительности труда (кроме 1998 г.).

### Литература

1. Игольников Г.Л., Патрушева Е.Г. Экономические основы конкурентоспособности предпринимательского дела. Ярославль: ЯрГУ, 1996.

### Региональные особенности экономико-демографического развития в России в 1990-е гг.<sup>33</sup>

*Алешковский Иван Андреевич*

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

*E-mail: aleshkovski@yandex.ru*

Перестройка и социально-экономические реформы 1990-х гг. положили начало кардинальным институциональным изменениям всех систем общественной жизни России, привели к существенному ухудшению большинства показателей экономического и демографического развития. Так, за 1989–1998 гг. произошло падение величины ВВП на 65%, уровня инвестиций в основной капитал на 84%, рост величины внешнего долга в 2,6 раза, падения реальных доходов населения на 40%, снижение численности населения на 0,9% (с 1992 по 1998 гг. на 1,7%) и ожидаемой продолжительности предстоящей жизни на 3 года, снижение общего коэффициента рождаемости с 15‰ до 8‰ и рост общего коэффициента смертности с 11‰ до 15‰. Если в 1990 году значение такого комплексного показателя социально-экономического развития страны, как индекс человеческого развития, составляло 0,862, то в 1998 году — только 0,771. Важно отметить, что государство, по существу, прекратило контролировать важнейшие социальные процессы, что привело к тому, что социальная цена реформ оказалась очень высокой для основной части населения России.

Несмотря на улучшение показателей экономического развития, наблюдаемое с 1999 года (так, рост ВВП за 1999–2002 гг. составил 26%, объема промышленного производства — 35%, уровня капиталовложений — 37%), продолжается ухудшение большинства индикаторов демографического развития страны (к примеру, за 1999–2002 гг. численность населения сократилась на 1,8%). Последнее, в свою очередь, свидетельствует о фундаментальном изменении демографических установок населения, а также о кризисе отраслей социальной сферы. Согласно прогнозам экспертов ООН,

---

<sup>33</sup> Тезисы подготовлены по результатам научных исследований, выполненных в 2003–2004 гг. при финансовой поддержке РГНФ (грант №03-02-00069).



ухудшение показателей демографического развития продолжится и в XXI веке: так, к 2050 году население страны сократится до 104 млн. с 144 млн. в 2000 году, а численность населения в трудоспособном возрасте — до 51,4 млн. с 92,4 млн. Последнее приведет, в частности, к росту коэффициента демографической нагрузки (с 0,57 до 1,02), представляющему собой угрозу устойчивому экономическому развитию России в XXI веке.

Рассматривая особенности экономико-демографического развития на региональном уровне, необходимо отметить, что России, как и большинству стран мира, присуща региональная дифференциация показателей социально-экономического развития, наличие «передовых» и «отсталых» регионов. Эта дифференциация проявляется как на уровне укрупненных региональных единиц (федеральных округов), так и непосредственно на уровне субъектов федерации. При этом разнообразие природно-климатических, исторических и социально-экономических условий развития, а также неравномерность протекания трансформационных процессов в 1990-е гг. в различных регионах России привели к тому, что в настоящее время региональная вариация социально-экономических параметров в большей степени соответствует межстрановой вариации, чем внутристрановой, а условия для социально-экономического развития, существующие в различных регионах России, в значительной мере разнятся.

Значительная дифференциация показателей социально-экономического развития наблюдается уже на уровне федеральных округов. Так, к примеру, коэффициент вариации валового регионального продукта на душу населения в 2001 г. составлял 37%, среднедушевых доходов — 27%, среднедушевых расходов — 31%, ожидаемой продолжительности жизни при рождении — 20%, коэффициента демографической нагрузки — 9%. Естественная убыль населения наблюдалась во всех семи федеральных округах, а миграционная — лишь в Дальневосточном федеральном округе. При этом в России наблюдается существенное неравномерное распределение и населения, и валового регионального продукта. Причем распределение ВРП более неравномерно, чем распределение населения. На два округа (Центральный и Приволжский) приходится 47% населения, 51% валового продукта страны и менее 10% ее территории.

На региональном уровне дифференциация показателей социально-экономического развития принимает еще большие масштабы. Так, коэффициент вариации валового регионального продукта на душу населения в 2001 г. составлял 3,92, среднедушевых доходов — 0,55, среднедушевых расходов — 0,43, инвестиций в основной капитал — 0,91, ожидаемой продолжительности жизни при рождении — 0,3. В 2001 году на первые два по величине ВРП субъекта федерации приходилось 27% ВРП России. Положительный естественный прирост населения наблюдался только в 16 субъектах федерации, а миграционный прирост — в 42 регионах.

Анализируя динамику экономического развития в 1999–2003 гг. необходимо отметить, что экономический рост привел к усилению региональных диспропорций, а дальнейшее экономическое развитие таит в себе опасность появления еще большего разрыва между регионами-лидерами и регионами-аутсайдерами. Как показывает экономическая история, наличие существенных региональных различий представляет серьезную угрозу для устойчивого развития страны. Так, богатые регионы могут рассматривать союз с бедными как сдерживающий фактор на пути к процветанию, тогда как бедные могут воспринимать наличие диспропорций в региональном развитии как нарушение принципов социальной справедливости. Поэтому необходима продуманная региональная политика, проводимая на федеральном уровне, целью которой будет сглаживание региональных различий.

Значимые результаты с точки зрения объяснения усиления региональной дифференциации показателей экономико-демографического развития в России дает применение теорий пространственной диффузии инноваций, разработанной Торстенем

Хегерстрандом, и промежуточных возможностей, разработанной Самуэлем Стоуффером. Автором была проверена гипотеза о наличии статистически значимой взаимосвязи между динамикой экономико-демографического развития и удаленностью региона от федерального (регионального) центра.

В рамках дальнейшей работы актуальной представляется задача создания эконометрической модели для анализа, прогнозирования и регулирования экономико-демографического развития регионов России. Решение этой задачи позволит выявить детерминирующие факторы успешного экономико-демографического развития, определить «узкие места» каждого конкретного региона, разработать конкретные рекомендации по проведению федеральной региональной политики в этой области.

В заключение еще раз подчеркнем, что для обеспечения устойчивого экономико-демографического развития государство должно заниматься выравниванием возможностей территорий по финансированию региональных программ экономико-демографического развития. Конечно, перераспределение имеющихся у общества ресурсов приводит к возникновению проблемы «справедливость — эффективность», заключающейся в том, что развитие отстающих регионов происходит за счет ресурсов регионов-лидеров. Однако для обеспечения устойчивого развития данная стратегия представляется оправданной.

### Литература

1. Современные особенности экономико-демографического развития регионов России // В сб.: Экономико-демографическое развитие России / Под ред. А.А. Саградова. М.: МАКС Пресс, 2003.
2. Регионы России 2003. Социально-экономические показатели. М.: Госкомстат, 2003.
3. Ягельский А. География населения / Сокращенный перевод с польского В.Ф. Худолея, Под ред. Ю.Л. Пивоварова. М.: Прогресс, 1980.
4. Human Development Indicators 2003. New York: UNDP, 2003. (www.undp.org)
5. PRED 3.0 Database. New York: UN, Population Division, 2002.
6. Stouffer, S.A. Intervening Opportunities: A Theory Relating Mobility and Distance, American Sociological Review 5(6) 1940, p. 845–867.
7. World Development Indicators 2003 Database. Washington: World Bank, 2003.

**Стратегия развития дистантного экономического образования  
в Московском университете (на примере ОЛ «ВЗМШ»)  
Алешковский Иван Андреевич, Макарова Светлана Геннадьевна**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия  
E-mail: aleshkovski@yandex.ru, crystal111@mail.ru*

Прошло уже более 12 лет с начала экономических реформ в России, вызвавших, в частности, огромный интерес как со стороны студентов, так и со стороны работодателей к различным экономическим профессиям. Откликнувшись на веяния времени, в 1990-е гг. Министерство образования разработало новые стандарты экономического образования для средней школы, а многие высшие учебные заведения ввели в качестве одного из вступительных испытаний экзамен по экономике или же обществознанию. Однако до сих пор даже в Москве значительная часть учащихся не изучает в школе экономику.

На экономическом факультете Московского университета существуют разнообразные формы работы со школьниками (подготовительные курсы, вечерние школы юных, всевозможные олимпиады с участием школьников, подготовка учебной литературы для средней школы и др.), позволяющие заполнить этот пробел. Однако практически все эти формы предназначены лишь для школьников, проживающих в Москве или в ближнем Подмосковье. А что же тогда делать тем ребятам, которые живут за пределами Москвы и мечтают в будущем учиться в Московском университете или в

других ведущих вузах России? «Природное» знание или чутье, к сожалению, не помогут понять экономические закономерности и не научат решать замысловатые экономические задачи! Одним из наиболее оптимальных способов решения данной проблемы является развитие дистантного метода обучения на базе Московского университета.

Ядром заочного обучения в Московском университете уже более 40 лет является Открытый Лицей «Всероссийская заочная многопредметная школа», созданный как Заочная Математическая Школа при МГУ в 1964 году по инициативе ректора МГУ академика И.Г. Петровского. Изначально основной целью Лицея было предоставление учащимся, проживающим далеко от крупных научных и педагогических центров, возможности углубленно заниматься различными учебными предметами. За годы работы Лицея удостоверения об его окончании получили более 200 тысяч школьников.

Экономическое отделение ОЛ ВЗМШ было образовано в 1993 г. на волне возросшего интереса к экономической теории, явившегося результатом осознанной необходимости изучения этой дисциплины в меняющихся условиях перехода к рынку. В первый прием на отделение поступило 120 человек, через год уже — 212, а через два года, в 1995 г., на отделении обучалось около 1800 школьников, в 1997 году — более 2000 человек. Однако с 1998 года наблюдалось сокращение числа учащихся, вызванное, во многом, сокращением платежеспособного спроса после финансового кризиса августа 1998 года. Минимум пришелся на 2001 год, когда число учащихся составило около 120 человек. В 2003 / 2004 учебном году на отделении обучается около 300 школьников 8–11 классов.

В данном докладе представлены результаты исследовательского проекта, осуществленного в 2003 году, целью которого являлась выработка общих рекомендаций по совершенствованию учебного процесса на экономическом отделении ОЛ ВЗМШ, повышению эффективности его функционирования с точки зрения как качества предоставляемого образования, так и экономических показателей деятельности.

Ниже приводятся рекомендации по следующим аспектам деятельности отделения:

- *кадровая политика*: (а) более активная политика по привлечению молодых авторов курсов и преподавателей через публикацию объявлений в специализированных студенческих газетах университета, на сервере экономического факультета МГУ (осуществлено летом 2003 года), активную работу с выпускника Лицея, поступившими на первый курс университета и др. (б) продуманный отбор студентов-кандидатов, для избежания риска оппортунистического поведения потенциальных сотрудников.
- *маркетинг и ценовая политика*. Основная цель — существенное повышение числа учащихся, поскольку для эффективности работы в данном секторе необходимо использование преимуществ эффекта масштаба. Три направления: (а) самостоятельные рекламные кампании, а не только в рамках общешкольной; публикация объявлений в специализированных изданиях; выступления на Дне открытых дверей факультета; сообщения о Лицее на олимпиадах по экономике; открытие веб-сайта отделения и осуществление приема посредством электронной почты и Интернета; улучшение качества рекламных проспектов; проведение всероссийских олимпиад по экономике; более четкое позиционирование Лицея как составной части Московского университета; (б) оценка ценовой эластичности спроса; опрос выпускников Лицея и потенциальных учащихся о предпочитаемом уровне цен; разработка системы скидок; (в) постоянное обновление предлагаемых курсов; координация со школьной программой и программой вступительных экзаменов.
- *учет и анализ хозяйственной деятельности*: (а) планирование бюджета отделения на предстоящий учебный год, учет предполагаемых темпов инфляции и динамики цен на книги, типографские услуги и почтовые услуги; (б) для избежания задолженности по зарплате, выплачивать зарплату авторам новых курсов в виде процента от банковских переводов за этот курс.

Основной вывод проекта заключается в том, что дистантное образование является необходимым и перспективным направлением довузовской работы в рамках МГУ, а для успешного развития Лицея следует направить все силы на увеличение числа учащихся.

### **Литература**

1. Алешковский И.А. Дистантное образование может быть эффективным // География, №25, 2001.
2. Вас ждет ОЛ ВЗМШ / Под ред. В.И. Черника. М., 1999.
3. Иванов М.А., Скворцова Т.Н., Черняк В.И. Экономическая реальность и дистантное экономическое образование: новые подходы // В Сб. Ломоносовские чтения —99. М., 1999.

### **Направления развития ипотечного рынка Челябинской области**

*Анохина Е.Л.*

*Уральский социально-экономический институт  
Академии труда и социальных отношений, Челябинск, Россия  
E-mail: nba-lm@mail.ru*

В настоящее время в Челябинской области, как и в России в целом, наблюдается острая нехватка жилья. В решении данной проблемы определяющее значение придается развитию ипотечного рынка — специфической среды, в которой могут быть реализованы реальные и потенциальные функции государственных и негосударственных институтов способствующих решению жилищных проблем населения. Система ипотечного кредитования может быть не только основной формой улучшения жилищных условий, но также способна оказать существенное влияние на ситуацию в экономике в целом, воздействуя на состояние строительной индустрии, рынка недвижимости, финансового рынка [1, С. 7–28].

Ипотечное жилищное кредитование является абсолютно новым направлением в современной России, но к настоящему времени уже сформировались предпосылки для его развития. В то же время существуют факторы, сдерживающие развитие: правовые, инфраструктурные, психологические, организационные [2, С. 24–29]. В регионах России накоплен некоторый опыт разработки и реализации ипотечных программ, практически все они имеют особенности, нуждаются в дальнейшем развитии, корректировке [3, С. 40–43].

В частности, возможны следующие пути ускорения развития ипотечного рынка Челябинской области:

- 1) Южно-Уральское агентство ипотечного жилищного кредитования (ЮУ АИЖК) – единственный, профессиональный, специализированный участник регионального ипотечного рынка. Представляется, что в настоящих условиях целесообразно принципиальное расширение функций этого агентства с целью увеличения емкости ипотечного рынка, как со стороны спроса так и со стороны предложения:
  - ЮУ АИЖК может способствовать увеличению платежеспособного спроса на ипотечные кредиты посредством организации системы обмена, купли-продажи квартир, находящихся в собственности семей, заинтересованных в улучшении жилищных условий;
  - ЮУ АИЖК может способствовать увеличению предложения ипотечных кредитов. Например, посредством участия в финансировании и создании фонда временного проживания, необходимого для нормальной реализации прав кредиторов в ситуации неплатежеспособности заемщика. Создание такого фонда обеспечит снижение риска для ипотечного кредитования);
  - ЮУ АИЖК может способствовать увеличению объема предложения жилья на ипотечном рынке (например, разработать и использовать программу кредитования приобретения жилья на этапе строительства).

2) На этапе создания системы ипотечного кредитования и ипотечного рынка в целом важна роль региональных и местных органов власти:

- Правительство Челябинской области может способствовать росту платежеспособного спроса на жилье (например, посредством предоставления жилья или денежных средств на его покупку семьям, которые относятся к социально незащищенным группам населения);
- Правительство Челябинской области может способствовать увеличению предложения ипотечных кредитов посредством участия в финансировании и создании фонда временного проживания, привлечения предприятий области в состав учредителей ЮУ АИЖК, что обеспечит рост ресурсов для реализации ипотечных программ;
- Правительство Челябинской области может способствовать увеличению предложения жилья на ипотечном рынке (например, с помощью выпуска облигационных займов Челябинской области и направления привлеченных средств на строительство жилья в рамках программ ЮУ АИЖК).

### **Литература**

1. Колбина Л., Власенко Т., Ханнанова Г. и др. Исключительный продукт // Эксперт-Урал. № 18 2003.
2. Ступин И. Чтобы продать, надо построить // Эксперт. №37 2003.
3. Ужегов А.Н. Квартира в кредит: ипотечная сделка. СПб.: Питер, 2001.

### **Проблемы региональной инвестиционной политики**

*Астахова Елена Александровна*

*Санкт-Петербургский государственный университет, Россия*

*E-mail: sca@mail.ru*

Административно-территориальное деление России не отражает общемировую тенденцию к укрупнению административных единиц, организованных для решения общих территориальных задач и в целях функционирования органов государственного территориального управления как части государственного механизма, через который традиционно проводится региональная политика, в том числе и инвестиционная.

Российские регионы характеризуются различиями между платежеспособным спросом и потенциальной потребностью в современной технике и технологии в приоритетных отраслях экономики. Приоритеты инвестирования как в отрасли экономики в отдельных субъектах Федерации, экономических районах и в России в целом имеют, помимо территориального и отраслевого, также и временные аспекты. Приоритеты инвестирования неизбежно будут меняться как в зависимости от тенденций экономического развития отдельных округов и входящих в него субъектов, так и России в целом.

Характерной особенностью российского рынка является заметная дифференциация инвестиционной активности по отдельным секторам экономики. Аналогичная ситуация наблюдается и на региональном уровне.

Потенциальным инвесторам необходимо оценить общую среду, в которой будет функционировать его собственность. Процедура выбора места приложения капитала начинается с оценки уровня риска страны и сектора экономики и заканчивается конкретной территорией, локальным хозяйствующим субъектом, отдельным проектом. При этом может оказаться полезной и инвестиционная привлекательность федеральных округов, которую полезно и необходимо дополнить анализом инвестиционной историей региона, города, района.

Опыт РФ последних лет показал, что рассчитывать на финансовую поддержку региональных инвестиционных проектов со стороны федерального бюджета не приходится. Ряд регионов активно инвестировал собственные денежные средства в развитие регионального хозяйства. Необходимо оговориться, что речь идет, прежде всего, о крупных финансовых центрах, а также о территориях, где промышленность

имеет ярко выраженную экспортную ориентацию. Это города Москва, Санкт-Петербург, Красноярск, Ямало-Ненецкий автономный округ, Республика Саха (Якутия) и другие.

Если говорить о крупномасштабных источниках финансирования капитальных вложений в регионах, то в первую очередь можно назвать прямые и частные иностранные инвестиции. Однако надо отметить, что приток иностранных инвестиций в региональную экономику в последние годы резко сократился. Это обусловлено рядом причин. Несовершенство экономического законодательства, высокий уровень налогообложения, большие политические риски, отсутствие системы гарантирования и страхования иностранных инвестиций, слабая защищенность личности и собственности инвесторов — таков не полный перечень причин нежелания иностранных инвесторов вкладывать свои финансовые средства в развитие российской экономики и региональную экономику в частности.

Обратимся к одной из составляющих федеральной инвестиционной политики — иностранной региональной деятельности.

Принципиальным направлением работы Правительства РФ в данном вопросе должно являться формирование благоприятного имиджа России как важного рычага привлечения иностранных инвестиций.

Несмотря на прогрессивность постулатов инвестиционной политики, разработанной Правительством РФ, практическая деятельность исполнительной власти недостаточна.

В первую очередь необходимо устранить фундаментальные причины слабости российской экономики — незавершенность структурных и институциональных реформ в реальном секторе, его низкую конкурентоспособность, физическую изношенность производственного аппарата, структурные деформации национального хозяйства, ликвидировать обширный сектор убыточных производств.

Решение этих проблем требует выработки новых принципов осуществления государственной инвестиционной политики, адекватных задаче подъема экономики страны.

Пробелы в деятельности федеральных органов позволяют говорить, о том, что в РФ практически отсутствует федеральная инвестиционная политика. Основная нагрузка по организации инвестиционного процесса в реальном секторе экономики фактически ложится на регионы.

В современных условиях ключевой проблемой инвестиционной политики для всех без исключения регионов стал поиск источников финансирования. Основную роль в инвестиционном процессе могут играть три источника: собственные средства региональных бюджетов и предприятий и федеральный бюджет. Возможными источниками финансирования также могут стать прямые частные иностранные инвестиции и долгосрочные кредиты российских коммерческих банков.

Однако, как показывает опыт, если привлеченные финансовые ресурсы не будут своевременно инвестированы в соответствующие проекты, то это может привести к очередному экономическому спаду в регионе.

### **Государственное регулирование потребительского рынка**

***Бабаева Саида Борисовна***

*Кабардино-Балкарский государственный университет, Нальчик, Россия*

*E-mail: Saida82@mail.ru*

Переход к рыночным отношениям в экономике в сочетании с дальнейшим развитием науки и техники неизбежно повлечет возрастание коммерческого риска потребителей в результате изменения товарно-денежных отношений, появления новых и модификации уже существующих товаров и услуг. Эти факторы предполагают необходимость своевременного формирования «права потребления» — комплексного правового института, состоящего из норм различных отраслей права, направленных на защиту интересов гражданина как участника гражданского оборота.

Каждый из нас вступал в отношения, связанные с удовлетворением различных бытовых нужд. Сдавая обувь в ремонт, покупая продукты или туристическую путевку, получая консультацию врача, мы не обращаем внимания на правовую сторону этих отношений. Необходимость оценки своих действий как потребителя товаров (работ, услуг) и действий продавца (исполнителя, изготовителя) с точки зрения закона возникает у нас, к сожалению, лишь после нарушения каких-либо прав.

Ни в одной цивилизованной стране потребитель не является таким незащищенным, как в России. Пострадать можно не только от продавца, но и от телевизионного мастера, закройщика, врача или экстрасенса.

Словом, права потребителей нарушаются, чуть ли не на каждом шагу. Однако, даже зная их, отстоять свои интересы зачастую бывает совсем, не просто, хотя в этом есть и доля вины самих потребителей. Ведь сколько раз мы в ответ на получение некачественного товара или услуги машем рукой — «себе дороже», «не хочется связываться» и т. п., тем самым, поощряя продавцов, исполнителей или изготовителей на подобные дальнейшие действия и уверенность в безнаказанности. И совершенно напрасно. Поставить на место таких «дельцов» можно и нужно на основании Закона Российской Федерации о защите прав потребителей, с которым граждане уже давно знакомы.

Принятый 22 мая 1991 г. Закон СССР о защите прав потребителей имел короткую судьбу. Согласно Постановлению о его введении в действие Закон должен был вступить в силу с 1 января 1992 г., но 7 февраля 1992 г. принимается одноименный Закон России, действовавший до недавнего времени. Законом Российской Федерации от 9 января 1996 г. в него были внесены изменения и дополнения, как существенные, так и чисто технические по своему характеру. Дабы не превращать данную статью в комментарий к Закону РФ о защите прав потребителей, отметим отдельные новшества в правовом регулировании этой сферы отношений.

Кого же надо считать потребителем и кто соответственно может требовать защиты своих нарушенных прав как потребитель?

Преамбула Закона определяет это лицо следующим образом: потребитель — гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных (бытовых) нужд. Это связанных с извлечением прибыли, т. е. именно гражданин, вступающий в отношения с продавцом (изготовителем, исполнителем) для удовлетворения каких-то личных бытовых потребностей, или гражданин, занимающийся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица из-за коммерческого интереса. Чтобы стать потребителем, гражданин не обязательно должен что-то купить или заказать. Он может всего лишь иметь намерение совершить подобные действия, но уже попадает под защиту Закона как потребитель.

Закон предоставляет возможность обращения в суд не только отдельному потребителю, чьи права нарушены, но и общественным организациям потребителей, а также различным органам государственного управления выступать в суде в защиту, как конкретных пострадавших граждан, так и неопределенного круга потребителей. Затеяв судебную тяжбу, потребитель вправе выбрать наиболее удобный суд для подачи искового заявления: либо по своему месту жительства, либо по месту нахождения ответчика, либо по месту причинения вреда. Потребители освобождаются от уплаты государственной пошлины по всем искам, связанным с нарушением их прав, без каких-либо ограничений. Это позволяет гражданам указывать реальную цену иска, а занижая ее, дабы избежать большой пошлины. Принятый 31 декабря 1995 г. Закон РФ о государственной пошлине, в отличие от ранее действовавшего, предусматривает эту льготу для потребителей. Закон РФ о защите прав потребителей также четко формулирует это правило. Соответствующие разъяснения даны и Пленумом Верховного Суда Российской Федерации в постановлении от 29 сентября 1994 г. «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей».

Реальные результаты судебной практики по делам, связанным с защитой нарушенных прав потребителей, не могли не повлиять на потребительское поведение. Под воздействием обществ потребителей поток судебных исков в защиту прав потребителей резко возрос. Кроме того, в Закон внесены изменения, расширяющие объем полномочий общественных объединений потребителей. Это касается их участия в разработке проектов законов и иных правовых актов Российской Федерации, регулирующих отношения в области защиты прав потребителей; проведения независимой экспертизы качества и безопасности товаров (работ, услуг) и некоторых других направлений деятельности. Представляется, что именно подобные организации должны играть решающую роль в защите интересов неопределенного круга потребителей.

После введения в действие части первой ГК РФ на основании федерального закона об этом все законы и иные правовые акты, действующие на территории России, должны быть приведены в соответствие с ГК РФ. Несомненно, что это имеет прямое отношение и к Закону РФ о защите прав потребителей.

Надо иметь в виду, что ГК РФ, а следовательно, и Закон РФ о защите прав потребителей устанавливают только денежную форму компенсации морального вреда. Напомним, что Основы гражданского законодательства предоставляли альтернативу: моральный вред возмещался в денежной или иной материальной форме. Размер компенсации морального вреда определяется судом, о чем должны помнить потребители. Поэтому любые требования о компенсации морального вреда, предъявляемые гражданами продавцу (исполнителю, изготовителю) до судебного рассмотрения дела, являются необоснованными. В целях обеспечения правильного и единообразного применения правовых норм, касающихся компенсации морального вреда, наиболее полной и эффективной защиты интересов потерпевших при рассмотрении судами дел этой категории Пленум Верховного Суда РФ дал соответствующие разъяснения в Постановлении от 20 декабря 1994 г.

Оценивая же, в общем, новую редакцию Закона РФ о защите прав потребителей, отметим стиль изложения правовых норм. Теперь это не набор статей, а четкий, логически построенный правовой акт, удобный для применения некомпетентным потребителем и обеспечивающий полноценную защиту прав граждан-потребителей.

**Государственное регулирование  
в рамках неоклассической экономической концепции  
*Бандилет Анжелика Николаевна***

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносов, Россия  
E-mail: econvsu@narod.ru*

Государственное регулирование включает прогнозирование рыночной конъюнктуры и ее динамики, обоснование приоритетов в развитии на всех уровнях хозяйствования, формирование прогрессивной структуры общественного воспроизводства. Государство призвано сотрудничать с вертикально интегрированными структурами, развивая производственную, социальную инфраструктуру, содействуя выходу на мировой рынок.

В настоящее время рыночная система характеризуется вместо двухзвенного рыночного отношения «спрос — производство» наличием механизма, включающего четыре звена: производство новых технологий, которые определяют спрос, формируют потребности покупателя — деятельность микробизнеса по подведению покупателя к самостоятельному выводу о приобретении товара — подготовленное волеизъявление независимого покупателя в части приобретения продукта — собственно производство и доставка продукции. Эта система взаимодействия регулируется не традиционными рыночными силами, а целостной системой государственно-



корпоративной организации отраслей производства. Процесс внутренней интеграции связан с беспрецедентной концентрацией производств компаниями. Современная вертикально интегрированная структура с длинными спланированными цепочками производств с применением высоких технологий привносит в концентрированные производства высочайшую организацию, не имеющую сходства с рыночной самостоятельностью. Продукция, выпускаемая вертикально интегрированным объединением, технологически является завершающей стадией множества производственных потоков при высокой ее концентрации.

В условиях малочисленности вертикально интегрированных компаний объективно существующие количественные зависимости между ними не могут оставаться невидимыми — они изучаются и закладываются в основу государственного регулирования экономики. Мировой опыт показывает, что в кризисные периоды развития экономической системы и в процессе реформирования государство берет на себя решение существенно более широкого круга задач, препятствуя свободному рыночному волеизъявлению экономических агентов.

Основной целью государственной политики регулирования деятельности вертикально интегрированных компаний является максимально эффективное использование природных ресурсов и имеющегося научно-технического и экономического потенциала, определение путей и формирование условий безопасного, эффективного и устойчивого функционирования добывающих и перерабатывающих секторов, а также формирование системы взаимоотношений субъектов промышленного комплекса, потребителей и государства. Достижение этой цели возможно при условии органической увязки с функционированием всей экономики с учетом ресурсных и научно-технологических возможностей страны, совокупности макроэкономических и геополитических факторов, оказывающих влияние на развитие взаимоотношений органов государственной власти, финансовых и хозяйствующих структур.

Представители неоклассического направления экономической теории рассматривают экономическую роль государства как механизм достижения общего равновесия реальной экономики и ее стабильного роста. Усилия государственного регулирования направлены на повышение эффективности при условии поддержания конкурентной среды и сдерживания проявлений внешних эффектов. Достижение поставленных задач возможно с помощью механизма налогообложения и государственных программ для перераспределения доходов среди определенных групп; стимулирования экономического роста с помощью фискальной и кредитно-денежной политики. Функции государства включают повышение экономической эффективности, усовершенствование процесса распределения совокупного дохода государства, стабилизацию экономики с помощью инструментов макроэкономической политики государства.

Политика государственного регулирования представляет собой специфическое отношение между экономическими агентами и институтами, чья деятельность связана с экономикой. В результате субъект генерирует вокруг себя регулируемое пространство, а остальные вынуждены в большей или меньшей степени следовать воле и интересам названного субъекта, поступаясь в определенной мере собственными интересами и целями [1].

Экономика представляет собой совокупность экономических агентов, связанных между собой разнообразными отношениями. Действия обеих сторон характеризуются критериями экономической свободы, в результате чего их можно считать свободными и равноправными. Многочисленные «провалы рынка» не обеспечивают устранение негативных явлений при производстве товаров или услуг, что обуславливает необходимость применения механизмов государственного регулирования. В данном случае государство как ряд институтов и организаций выступает в роли арбитра, задачей которого является уравновесить рынок и власть в экономике.

Состояние равновесия рыночной экономики в современных условиях невозможно без определенных рычагов государственного регулирования. Политика государственного регулирования может содействовать пропорциональности между спросом и предложением, между занятостью и заработной платой, способствуя достижению равновесного состояния между сбережениями и инвестициями. В результате установившегося равновесия между спросом и предложением происходит полная реализация совокупного общественного продукта.

На основании того факта, что редкость ресурсов и неограниченные потребности сопровождаются действием закона убывающей производительности капитала, представители неоклассической теории говорят об использовании определенных методов и инструментов политики государственного вмешательства в рыночные процессы.

Вместе с тем возможности государства ограничены компонентами государственного бюджета: финансовой, фискальной и денежно-кредитной политикой, а также правилами и законами налогообложения. Как известно, с помощью бюджета государство распределяет национальный продукт между частным и общественным секторами потребления и инвестирования, способствуя экономическому росту и регулированию объемов производства в различных сферах экономики, стимулируя приоритетные отрасли. Следовательно, бюджет позволяет планомерно регулировать расходы соответственно доходам с целью обеспечения стабильного экономического роста.

#### Литература

1. Винслав Ю., Лисов В. Становление холдинговых компаний: правовое и организационное обеспечение // Российский экономический журнал, №5–6 2000. С. 57–69.

#### **Инновации как фактор экономической безопасности региона**

***Батыргареев Айдар Флюрович***

*Уфимский государственный авиационный технический университет, Россия*

*E-mail: baidarf@yandex.ru*

Промышленное производство имеет ключевое значение для устойчивого развития национальной экономики, обеспечения экономической безопасности и благосостояния населения. Развития промышленного производства можно достичь только при реализации мероприятий эффективной промышленной политики, предполагающей переход к **инновационной** модели развития экономики региона. Этот переход является необходимым стратегическим выбором, который в среднесрочной перспективе будет содействовать преодолению негативных тенденций в динамике промышленного производства, структурной перестройке промышленности и насыщению рынка конкурентоспособной продукцией. В долгосрочной перспективе такая стратегия должна помочь регионам, а также в целом России восстановить свое положение в сообществе развитых стран и регионов.

Основными факторами, сдерживающими развитие промышленности практически всех регионов России, являются: интенсивное старение и усиливающийся износ основных производственных фондов; ухудшение состояния минерально-сырьевой базы; низкая инновационная восприимчивость промышленного производства; потеря внутреннего и внешнего рынка из-за низкой конкурентоспособности отечественной продукции; шаткое финансовое положение промышленных предприятий и ряд других тесно взаимосвязанных факторов. Одним из предпочтительных способов по их решению сегодня видится в **активизации инновационной деятельности** промышленных предприятий, предполагающей освоение конкурентоспособной высокотехнологичной, энергосберегающей и наукоемкой продукции, обладающей высокой долей добавленной стоимости.

В Республике Башкортостан функционирует ряд инновационно-активных промышленных предприятий. Тем не менее, сегодняшний уровень инновационной активности реального сектора экономики республики оставляет желать лучшего. Учитывая такие критические пороговые показатели национальной безопасности РФ, как доля инновационно-активных предприятий в промышленности — 25% и доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции — 15% (в РБ значения этих показателей в 2002 г. фактически составили 0,8% и 6,8% соответственно), видно, что в республике инновационная составляющая деятельности промышленных предприятий характеризуется неразвитостью, а показатели безопасности находятся ниже допустимых значений. Среди факторов, ограничивающих инновационную деятельность, по мнению руководителей промышленных предприятий, доминирующим по-прежнему остается финансовый фактор — недостаток собственных финансовых средств и высокий процент коммерческого кредита. Практически для каждого пятого предприятия ограничением служит и длительный период окупаемости инновационных проектов, а также высокий экономический риск подобных мероприятий. Препятствуют развитию инновационной деятельности и такие факторы, как недостаточная финансовая поддержка со стороны государства, низкий инновационный потенциал предприятия, недостаток квалифицированного персонала, неразвитость инновационной инфраструктуры и др.

Учитывая долгосрочный стратегический характер инновационной политики, органы государственной власти субъектов РФ должны направить все усилия на ослабление влияния сдерживающих факторов развития инновационной деятельности. Первоочередной мерой должна стать поддержка проведения приоритетных научно-технических разработок на начальном этапе преимущественно за счет государства. Это позволит не только создать задел будущих достижений, но и сохранить научные и конструкторские школы, создать устойчивую мотивацию использования научных результатов, повысить престиж научного труда в регионах России. Для достижения приемлемого уровня показателей безопасности по инновационной составляющей необходимо, помимо увеличения объемов и совершенствования структуры финансирования научно-технической сферы, реализовать ряд мероприятий, направленных на ориентацию научно-технического комплекса в решении актуальных задач производственного сектора, развитие международного научно-технического сотрудничества и трансферу технологий, развитие инфраструктуры поддержки инновационной деятельности, совершенствование нормативно-правовой базы научно-технической и инновационной деятельности, ее информационного обеспечения и др. Также необходимо разработать ряд мер, повышающих инновационную восприимчивость предприятий посредством **стимулирования инновационной деятельности** (списание части затрат на НИОКР из налогооблагаемой базы; ускоренная амортизация нового научного оборудования, поддержка экспорта наукоемкой продукции и многое другое).

### **Инвестиционная составляющая проблемы развития отрасли ЖКХ**

***Богомолова Алена Владимировна, Оленева Любовь Анатольевна***

*Томский государственный университет  
систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР), Россия  
E-mail: olenyova@yandex.ru*

Социально-экономическое развитие России в целом и каждого отдельного региона в частности невозможно без решения проблемы низкой эффективности важнейшей социально-значимой отрасли — жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). Как показывают исследования, отсутствие необходимых технологических и

институциональных изменений в ЖКХ тормозится из-за неготовности к этим изменениям на муниципальном и региональном уровнях управления. Существует острая необходимость комплексных системных изменений в отрасли: совершенствование механизмов управления, договорных отношений, подготовки кадров; проведение эффективной тарифной политики, финансового оздоровления муниципальных предприятий ЖКХ; формирование позитивного отношения со стороны населения; развитие конкуренции в отрасли. Конкуренция предполагает участие на рынке коммунальных услуг частного капитала наряду с государственным и муниципальным.

Для реструктуризации и модернизации жилищно-коммунального хозяйства на современной технологической основе, обеспечивающей высокий уровень услуг и конкурентоспособность отрасли, требуются значительные объемы инвестиционных ресурсов. Частный капитал более всего интересуется гарантированным возвратом вложенных средств, причем с соразмерной прибылью и допустимыми рисками. Инвестиционные проекты в ЖКХ, как правило, носят долгосрочный характер, что требует предсказуемой, основанной на перспективном экономическом планировании тарифной политики. Поскольку, кроме платы потребителей за полученные услуги, других источников возврата капитала не существует, очень важное условие привлечения инвестиций – приемлемый для большинства населения уровень цен на услуги модернизированного жилищно-коммунального комплекса.

Может ли ЖКХ стать столь же привлекательной для инвестиций отраслью, как и, например, топливно-энергетический комплекс? Специалисты считают, что может. И доказательства этому очевидны: сложившиеся на данный момент тарифы так высоки, что крупнейшие монополисты России РАО ЕЭС и «Газпром» приступили к осуществлению крупного инвестиционного проекта в ЖКХ — «Российские коммунальные системы». Но хватит ли у самых богатых организаций страны для этого инвестиционных ресурсов? Очевидно, нет. Это подтверждают и сами руководители этого масштабного инвестиционного проекта.

Кто же может покрыть этот дефицит инвестиций? У крупных стратегических инвесторов ресурсов хватит не более чем на 20% потребностей. Как показал опыт некоторых городов заемные инвестиции — малоэффективны, т.к. не рассчитаны на длительные сроки окупаемости. Нет денег на это и в бюджетах областей и муниципалитетов (только стоимость ликвидации ветхого и аварийного жилья в некоторых регионах примерно равна сумме годовых бюджетов муниципалитетов региона). Нет их и у предприятий ЖКХ.

Потенциальная инвестиционная привлекательность ЖКХ базируется на практически гарантированном сбыте продукции и на прозрачных правилах ценообразования на коммунальные услуги, что позволяет прогнозировать и минимизировать риски инвестора. Для крупномасштабных инвестиционных проектов в отрасли ЖКХ нормальный срок окупаемости составляет семь – десять лет.

С точки зрения состояния рынка коммунальных услуг наиболее привлекательны проекты, не требующие значительного и быстрого обновления основных фондов, обеспеченные достаточно высоким уровнем тарифов. Это, например, борьба с потерями при генерации тепла, складирование и сортировка твердых бытовых отходов. С другой стороны, менее привлекательными с точки зрения быстрой окупаемости выглядят наиболее капиталоемкие программы — реконструкция систем водоснабжения и канализации, тепловых сетей, мусоропереработки.

Вывод один: ЖКХ обладает высокой потенциальной инвестиционной привлекательностью поскольку эта отрасль обладает гарантированным рынком сбыта, а его инвестиционные потребности столь высоки, что при условии реального притока инвестиционных ресурсов в эту сферу, можно обеспечить условия для экономического подъема в отдельных муниципалитетах, региона и в стране в целом.

**К вопросу регионального инновационного развития экономики**  
**Булышев Александр Александрович**

*Орловский государственный технический университет, Россия*  
*E-mail: guif@ostu.ru*

В последнее время перед государством все острее возникает вопрос, как повысить роль инноваций в народном хозяйстве страны. Так, многие авторитетные специалисты по государственному регулированию рыночных отношений в качестве одной из основных мер направленных на ускорение перехода экономики России на путь устойчивого инновационного роста предлагают на современном этапе концентрировать усилия на развитии отраслей экономики региона в рамках специализированных программ через реализацию высокоэффективных краткосрочных инновационных проектов. Необходимость использования данной меры объясняется недостатком средств в должном объеме у государства и регионов на комплексное развитие индустрии. С этим связана необходимость более широкого привлечения частного капитала.

Действительно, краткосрочные капиталовложения обладают большей привлекательностью для инвесторов в современных российских реалиях, чем долгосрочные, а также позволяет в короткие сроки несколько увеличить объемы выпуска промышленной продукции в регионе. Это является несомненным достоинством данной меры. Однако, опыт применения органами государственного регулирования этого инструмента воздействия на рыночные процессы (в частности, в Орловской области), свидетельствует и о наличии у него существенных недостатков.

Во-первых, главная беда таких инновационных проектов с точки зрения устойчивого функционирования, как ни парадоксально, состоит в том, что они по определению краткосрочные, то есть имеют сравнительно небольшой срок окупаемости, чему немало способствуют предоставляемые органами региональной власти налоговые льготы и другого рода преференции. Далее происходит следующее: инвестор, вернув вложенные средства, начинает всеми способами стремиться к извлечению максимально возможной прибыли, которая изымается им из оборота предприятия и используется в частных интересах, не связанных с данным проектом. Как следствие не уделяется достаточного внимания реинвестированию капитала в расширение объемов производства, дальнейшему совершенствованию продукции и укреплению рыночных позиций. В результате, не получая дальнейшего развития, существующий проект утрачивает инновационный характер, что ведет к утрате конкурентных преимуществ, и возможной гибели в будущем. Таким образом, регион не получает ни по-настоящему инновационного производства, ни в полном объеме запланированных доходов от проекта в бюджет и других эффектов от его реализации. А инвестор имеет возможность получить достаточно высокий доход при минимальном риске и поэтому предпочитает не обременять себя на долгосрочную перспективу производственными вопросами. И увеличив свой капитал, ищет возможности для его использования в других областях, в том числе и для вложений в новые краткосрочные проекты.

Во-вторых, большинство краткосрочных проектов характеризуются незначительными объемами производства, ведь чем оно меньше тем проще его организовать, а осуществление крупных проектов требует значительных материальных, трудовых, и временных затрат, а значит и инвестиций, что неизбежно ведет к увеличению срока их окупаемости. В силу, этого реализация единичного краткосрочного проекта имеет небольшое влияние на общий уровень валового регионального (а тем более национального) продукта. Добиться же одновременной реализации значительного количества подобных проектов и таким образом повысить их совокупный экономический эффект весьма затруднительно в силу диспропорций экономического развития отраслей, дефицита в требуемом объеме высокоэффективных проектов, трудностей в координации их реализации со стороны органов власти.

В-третьих, сложно в рамках краткосрочного проекта добиться устойчивого выпуска по настоящему инновационного продукта, поскольку уровень современного инновационного производства требует наличия высококвалифицированных кадров, высокотехнологичных средств производства, постоянного осуществления модифицирующих и модернизирующих наработок и решений в процессе создания продукта и улучшения его потребительских качеств, а также ведения научных и опытно-конструкторских изысканий. В противном случае выпускаемый продукт быстро морально устаревает, и его производство со временем становится нерентабельным в силу падения спроса. (Этого недостатка могут быть лишены проекты, реализуемые рыночными структурами, сформированными на основе объединения производственного, научного, финансового и т.д. потенциалов, а также крупные предприятия и центры с инновационным характером организации производственных процессов. Однако, таких сейчас в России недостаточно, и им свойственна локальная концентрация).

Вывод из вышесказанного очевиден: упор на преобладающее использование краткосрочных проектов в рамках перехода экономики России на инновационный путь роста недостаточно эффективен, так как данный инструмент государственного регулирования зачастую не обеспечивает устойчивого наращивания уникального и высокотехнологичного производства как в масштабе региона, так и страны в целом. Поэтому для получения существенных экономических результатов и закрепления позитивных тенденций увеличения промышленного производства необходимо в рамках целевого программирования развития отраслей промышленности региона сконцентрировать основные усилия на осуществлении стратегических долгосрочных проектов развития инновационных производств, максимально увязывая программные мероприятия увеличения выпуска их продукции с решением ряда актуальных для региона проблем. Применение подобного подхода в программировании существенно повышает полезность осуществляемых мероприятий для экономики региона в целом.

Для успешного осуществления устойчивого развития инновационных производств в регионе должна быть сформирована система управления информационными потоками, необходимо осторожно и обоснованно применять систему льгот и преференций, осуществлять мероприятия по стимулированию интеграции производственных сил с научными центрами и т.д.

И самое главное — органами государственного управления должны четко обозначаться и оперативно корректироваться направления стратегического развития данной территории, причем обязательно через решение конкретных задач (проблем). Поскольку большинство региональных проблем требуют комплексного решения, координация проектов — жизненно необходимое явление. Она позволяет сконцентрировать ограниченные возможности региона на достижении наиболее благоприятного и полного результата.

Итак, выбор очевиден: в настоящее время для цели достижения стабильного инновационного роста региональной (и национальной) экономики необходимо продолжить совершенствование и еще более активизировать использование такого инструмента государственного регулирования, как инновационное программирование в разрезе приоритетного осуществления долгосрочных проектов, ориентированных на решение актуальных региональных проблем.

**Вопросы целесообразности проведения налоговой амнистии  
в России на современном этапе**  
*Волков Денис Борисович*

*Финансовая академия при Правительстве РФ, Москва, Россия*  
*E-mail: Dennissimo@yandex.ru*

В России за последние 14 лет можно выделить 2 периода в истории налогообложения: 1991–1998 гг., который характеризуется ростом совокупного

налогообложения в стране, что считалось правительством единственным методом пополнения дефицитного дефицита, и с 1998 до сегодняшнего дня, содержащий противоположную налоговую политику— снижение налоговой нагрузки, что уже реально приводит к пополнению бюджета, стимулирует производство и уплату налогов. Таким образом, налицо тот факт, что в течение первого периода реформ именно уход «в тень» многих предприятий был единственно объективно оправданной мерой. На сегодняшний день ситуация улучшается. Предпринимателям, с одной стороны, уже не так убыточно платить налоги, с другой, все дороже иметь дело с «теневым сектором».

Итак, возникает вопрос о том, что становится все больше тех предпринимателей, которые не только не против платить налоги в полном объеме, но и легализовать свои прошлые нелегальные сбережения. В этих условиях государство не должно упустить свой шанс — не только вернуть капиталы в страну, но и пополнить бюджет. Другими словами, — провести налоговую амнистию. Под *налоговой амнистией* понимается процедура легализации доходов, с которых не были уплачены налоги с освобождением субъектов легализации от ответственности. Немаловажен тот факт, что налог с легализуемой суммы все же платится, но ставка его ниже, чем обычная ставка соответствующего налога — для стимулирования участия в амнистии.

Цена этого мероприятия может колебаться в районе \$10–\$12 млрд. Эта сумма равна шестой части планируемых на 2004 год доходов федерального бюджета. Это достаточно того, чтобы глубоко задуматься над возможностью проведения амнистии.

Необходимо внимательно сопоставить все достоинства и недостатки рассматриваемой меры. Дело в том, что изначально отношение к амнистии в обществе враждебно, о чем свидетельствуют многие опросы и разговоры на эту тему, проводимые мной. Это связано в основном с двумя причинами:

- 1) отсутствие веры в успех из-за коротких сроков исковой давности (3 года), низкого качества работы контрольных служб в силу многих причин и повышенного риска плохой проработки этой реформы;
- 2) наличие бесспорного риска легализации «криминальных денег» от наркобизнеса, торговли оружием и т.п.

Однако, несмотря на эти возражения, нельзя не отметить определенные предпосылки для этой меры: Наличие экономического роста бесспорно (5%), укрепление политической власти и стабильности в обществе, формируется механизм противодействия незаконной легализации доходов. Налицо уникальная возможность проведения амнистии «в первый и последний раз», что очень важно для сочетания «кнута и пряника», столь необходимого для успеха меры. Профицитность бюджета выдвигает на первый план не тактические, а стратегические интересы государства, что, безусловно создает благоприятный психологический фон. Держать деньги в неформальном секторе, как уже отмечалось, все менее выгодно. Совершенствуется законодательство и работа контролеров, становится меньше стимулов для ухода от налогов (снижается налоговая нагрузка), существует богатый мировой опыт. Существует потребность государства в дополнительных средствах для инвестиций, так как иностранные фирмы не очень стремятся инвестировать, и это также может положительно сказаться на психологическом фоне.

Однако, недостатки тоже не стоит недооценивать, поскольку они весьма серьезны и не могут быть оспорены даже явными сторонниками амнистии. К ним относятся: малый срок исковой давности, снижающий как объем легализуемых средств, так и опасения субъектов амнистии за неучастие в этом мероприятии; сложность организации налоговых проверок в ходе проведения амнистии, что вызвано бюрократическими сложностями при организации выездных проверок (свидетели при изъятии документов, множество подписей на документах, снятие копий, выписки, короткие сроки обработки информации и т.п.). Можно понять и страх субъектов: заявив о себе как о укрывшем

налоги, не стоит надеяться на лояльное отношение налоговых органов в дальнейшем. Большую сложность представляет значительное число фирм-однодневок (44%), используемых в «серых схемах». Их проверка заранее обречена на провал, но вызывает ряд проблем и требует больших затрат времени и сил.

Отношение к амнистии не может быть однозначным. Все упирается в разное отношение к самой амнистии по сути, а так же в разные оценки экономической ситуации сегодня. Наша позиция заключается в следующем: амнистию необходимо провести в течение ближайших трех лет; субъектами должны быть как юридические, так и физические лица; срок претензий соответствует сроку исковой давности – 3 года; амнистия должна быть проведена по всем видам налогов на всей территории РФ. Ставка должна быть снижена с учетом специфики регионов и самого налога. Механизм заключается в подаче дополнительной декларации в инспекцию без указания источника. Необходима четкая и компетентная проработка законодательной базы амнистии, широкое применение PR-технологий для «раскрутки» этой реформы. Таковы основные условия, без детальной проработки которых рассматриваемая мера превратится в очередную ошибку.

### **Инновационный и инвестиционный потенциал Пермского края** ***Воробьева Наталья Александровна***

*Пермский государственный университет им. А.М. Горького, Россия*  
*E-mail: natasha\_82@perm.raid.ru*

Проблема инвестиций, является многообразной и исследуется многими отраслями экономической науки. Фундаментальность и важность инвестиционного процесса для экономики, вытекают из многочисленных исследований, проведенных экономистами на протяжении всей истории развития мировой экономической мысли. Используя микро и макро подходы к изучению этого явления, была выявлена масса закономерностей, которые доказали наличие корреляции между ростом инвестиций в экономике и ростом всеобщего благосостояния.

Возникает проблема поиска инструментария, с помощью которого можно активизировать инвестиционную деятельность в России. Одним из таких инструментов, является повышение инвестиционной привлекательности фирмы, отрасли, региона и страны в целом [1].

Важнейшим фактором повышения инвестиционной привлекательности на сегодняшний день становится внедрение инноваций. Очевидно, что предприятие, осуществляющее инновационную деятельность способно развиваться более быстрыми темпами нежели предприятие, не занимающееся оной. К счастью, этот факт сейчас осознают не только сами фирмы, но и инвесторы, которые хотят получить наибольшую отдачу от вложенных средств.

В Пермском крае имеется значительный научно-технический потенциал, который способен дать толчок экономическому развитию региона. Но все мы понимаем, что разработки требуют коммерциализации, а она возможна лишь при осуществлении инвестирования. Именно с этой целью в России организовано проведение венчурных ярмарок, четвертая из которых прошла в нашем городе. Пермский форум «венчурных капиталистов» побил все рекорды: на него приехали 107 инвесторов из США, Великобритании, Германии, Ирландии, Финляндии, Швейцарии, Нидерландов, Казахстана. А из российских инвесторов после Москвы (их было 50) наши вышли на почетное второе место: в списке 23 прикамских организации. [3]

Пермский край обоснованно считается важным промышленным центром, привлекательными для инвестиций и инноваций. Пермская область уже вторую ярмарку подряд стала лидером по количеству представленных инвестиционных проектов. На III Российской венчурной ярмарке нашу область представляли девять фирм, на IV их было



уже девятнадцать, а это более трети всех участников – на нынешней ярмарке свои экспозиции представляли 54 компании из 20 регионов России.

Инновации требуют венчурных капиталов, это обусловлено их природой. Венчурный же инвестор заинтересован в ликвидности проектов. Венчурный капиталист не ставит перед собой задачу — насытить рынок товарами. Он выращивает предприятие, чтобы потом без проблем выйти из него, получив свою долю в размере вложенного им капитала, увеличившегося многократно. Он выступает своего рода «бизнес-инкубатором», приумножая вложенные в него ресурсы. Сегодня ориентация на инновационную экономику позволит сохранить человеческий капитал, за этим направлением — будущее региона, страны.

В Пермском крае имеются значительные технологические достижения, почти неисчерпаемые интеллектуальные ресурсы. Однако это драгоценное достояние по большей части пока не играет активной экономической и социальной роли, не участвует в рыночном обороте, а значит, неминуемо обесценивается. Пришла пора не на словах, а на деле позаботиться о нашей интеллектуальной собственности, ее рациональном использовании в экономике. В Пермском Государственном Университете на экономическом факультете создана теоретическая база в области инноваций. Таким образом, у студентов университета появляется реальная возможность проверить свои теоретические наработки на практике, на реально функционирующем предприятии. Это открывает перед нами два пути участия в экономических процессах, предоставляет возможность вхождения в экономику с двух сторон: теоретической и практической. Такая ситуация иллюстрирует известное утверждение Конта: «Знать, чтобы предвидеть, предвидеть, чтобы управлять». То есть и мы, студенты университета, можем посредством участия в экономике региона внести свою лепту в развитие экономики нашей страны.

### **Литература**

1. Воробьева Н.А. Проект «Особенности формирования инновационных систем в России». – ПГУ, 2003.
2. Концепция развития венчурной индустрии в России (государственной системы стимулирования венчурных инвестиций)./ Проект. – <http://domino.innov.ru>.
3. Материалы газеты «Деловое Прикамье» №39(104) от 21 октября 2003 года.

### **Современные условия социально-экономического развития местного самоуправления в Российской Федерации**

*Галитдинов Ринат Анисович*

*Институт экономики Российской академии наук, Москва, Россия*

В ходе общественно-политического и социально-экономического перехода из административно-командной системы в рыночную систему, Россия характеризуется множеством проблем. Среди них наибольшую актуальность на современном этапе России имеют социально-экономические проблемы развития местного самоуправления.

Целью исследования является определение социально-экономических основ преодоления проблем развития местного самоуправления. Объектом исследования являются муниципальные образования России с их региональной спецификой.

Относительно исследования современных условий социально-экономического развития местного самоуправления в России были получены и систематизированы результаты в следующие ключевые пункты:

- 1) Развитие муниципального образования строится на определенном нормативно-правовом поле, включающее не только федеральное и региональное законодательство, но и подзаконные акты субъектов местного самоуправления.
- 2) Управленческие возможности руководителей муниципального образования влияют

на институциональную составляющую развития, что сказывается на роли институтов рыночной экономики.

3) Бюджетные и налоговые основы местного самоуправления, выраженные через общую сумму налоговых и иных денежных поступлений в бюджет определенного муниципального образования, зависят от экономических возможностей развития местных предприятий и местных предпринимателей.

4) Инвестиционная сфера муниципального образования включает в себя производственный, потребительский, инфраструктурный, инновационный элементы, которые между собой тесно взаимосвязаны.

5) Развитие трудовых ресурсов в определенном муниципальном образовании зависит от уделения внимания вопросам накопления человеческого капитала на макро- и микроуровне в рамках данной территории.

6) Маркетинг территории способствует в определении стратегии развития муниципального образования, и, соответственно, подготовке оперативного плана в рамках реализации заданной стратегии.

В ходе анализа социально-экономических показателей развития муниципальных образований России было показано их различие между собой с учетом региональной специфики.

Сглаживание региональной специфики социально-экономического развития местного самоуправления возможно в рамках создания и функционирования на территории нескольких муниципальных образований одного или нескольких субъектов Российской Федерации особой экономической зоны. Это позволит интегрировать производственно-промышленный и технико-внедренческий потенциалы данных муниципальных образований.

Таким образом, результаты проведенного исследования позволяют учитывать современные условия развития местного самоуправления, а также установить влияние экономического роста в конкретном субъекте Российской Федерации на социально-экономическое развитие его муниципальных образований, что может учитываться при среднесрочном прогнозировании и стратегическом планировании, как субъекта Российской Федерации, так и муниципального образования.

### **Государственные программы поддержки венчурного инвестирования**

*Гладких Игорь Владимирович*

*Региональный фонд научно-технического развития Санкт-Петербурга, Россия*

*E-mail: rfntnr@rfntnr.neva.ru*

### **Обобщение мирового опыта**

Стремительное развитие венчурного инвестирования во всем мире обусловлено высокими показателями эффективности деятельности венчурных фондов. Несмотря на высокие инвестиционные риски и большое число неудач при создании и развитии новых компаний, средние мировые показатели годовой прибыли инвестиционных фондов составляют 17–25%, что значительно превышает показатели банковской доходности.

Две основные причины для разработки и выполнения государственных программ поддержки венчурной индустрии — это улучшение общественно-социального климата и ограниченность финансовых ресурсов частного сектора.

*Общественные выгоды:* правительства считают, что позитивное воздействие на экономику, которую получит общество от программ поддержки венчурного капитала, не ограничивается только прибылью, которую, в конечном счете, получают частные лица.

*Ограниченность финансовых ресурсов частного сектора:* государство может попытаться восполнить нехватку средств, которая мешает жизнеспособным малым компаниям получить необходимое им финансирование в частном секторе на

приемлемых условиях. Нехватка финансирования может быть связана с отсутствием мотивации у частных инвесторов работать с бизнесами, не имеющими внятной кредитной истории и достаточных активов, которые могли бы быть залогом в случае финансовых провалов проектов. Известно, что инвесторы предпочитают иметь дело с крупными и уже утвердившимися на рынке компаниями, а технологическим компаниям найти источник финансирования труднее, чем другим предприятиям.

На основе данных обзора мирового опыта использования различных механизмов государственного участия в развитии прямого инвестирования на примере отдельных стран можно сформулировать следующие *общие тенденции*:

- 1) Характерной особенностью развития венчурного бизнеса, особенно в 90-е годы, является усиление прямого государственного участия. Это свидетельствует о том, что индустриально развитые страны Запада рассматривают венчурный механизм в качестве важной составной части национальных инновационных систем и стремятся к его более широкому распространению в экономике.
- 2) Большинство правительств экономически развитых государств США, Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона понимает возрастающую роль венчурного инвестирования в экономике. Особенно активны в этом отношении правительства тех стран, которые к началу десятилетия заметно отставали от основных лидеров (в частности, Германия, Израиль, Финляндия и др.).
- 3) Используются как прямые так и косвенные меры государственного участия в стимулировании венчурной индустрии: от прямого финансового участия в создании венчурных фондов до формирования благоприятной среды для малого предпринимательства, направленные на создание надлежащих экономических, институциональных и нормативных условий, при которых участники рынка могут эффективно направлять средства в новые и инновационные предприятия.
- 4) Помимо создания подходящих базовых условий, многие правительства разрабатывают и осуществляют собственные программы мобилизации венчурного капитала для поддержки малых инновационных предприятий. Через эти программы главным образом создаются финансовые стимулы (включая разнообразные схемы налогового стимулирования), а также осуществляются непосредственно прямые инвестиции и выдаются правительственные кредиты. Эти инструменты могут быть применены к венчурным фондам (управляющим компаниям) и/или непосредственно к предприятиям малого и среднего бизнеса.
- 5) Государственные программы венчурного капитала ставят своей целью восполнить недостаточность рынков частного капитала, дополнить финансирование частного сектора и создавать компаниям (преимущественно научно-технической сферы) благоприятные условия для развития в течение длительного периода.
- 6) Наиболее успешные венчурные программы финансируются правительствами, но управляются профессионалами из частного сектора.
- 7) Хотя правительство и должно контролировать и оценивать результаты функционирования таких программ, его участие в принятии инвестиционных решений должно быть минимальным.
- 8) Законодательные нормы, регулирующие деятельность венчурной отрасли национальных экономик, стремятся обеспечить должную степень компенсации за все «неудобства», связанные с данным видом финансирования: длительный срок окупаемости венчурных инвестиций, неопределенности, связанные с перспективами «выходов», получения доходов, высокий риск потери и т.п.

### **Российская практика**

Точкой отсчета для венчурной индустрии в России следует считать 1993 год, когда на Токийском саммите между Правительствами стран «большой семерки» и Европейским Союзом было принято Соглашение о поддержке только что

приватизированных российских предприятий по Государственной программе массовой приватизации в РФ.

Начиная с конца 1990-х годов Правительство РФ приступило к реализации ряда инициатив, направленных на развитие и совершенствование взаимодействия предпринимателей, занятых в сфере производственного и инновационного бизнеса, и источников его внебюджетного финансирования.

В августе 2003 года в соответствии с утвержденным 28 февраля Планом действий Правительства по реализации основных направлений социально-экономического развития страны, Председателем Правительства РФ Михаилом Касьяновым был утвержден «План мероприятий на 2003–2005 годы по стимулированию инноваций и развитию венчурного инвестирования».

Приоритетными направлениями государственного участия являются:

- 1) формирование в научно-технологической сфере сегмента инновационной инфраструктуры;
- 2) формирование благоприятной экономической среды для привлечения венчурных инвестиций в инновационный сектор экономики;
- 3) совершенствование существующей нормативно-правовой базы;
- 4) создание адекватного налогового режима;
- 5) стимулирование развития финансовых рынков для обеспечения ликвидности венчурных инвестиций;
- 6) повышение престижа предпринимательской деятельности в области малого и среднего технологического бизнеса.

**Вопросы совершенствования межбюджетных отношений  
между муниципальными образованиями и поселковыми и сельскими советами**

*Гончарова Марина Александровна*

*Мичуринский государственный аграрный университет, Россия*

*E-mail: goncharova\_m@list.ru*

Четкая система межбюджетных взаимоотношений имеет важное экономическое, политическое и социальное значение для успешного развития нашей страны. Современное состояние взаимоотношений между федеральным бюджетом Российской Федерации, бюджетами субъектов Федерации и местными бюджетами характеризуется многочисленными проблемами. Разработка эффективной системы бюджетных отношений на местном уровне является одной из наиболее сложных проблем бюджетной реформы. Необходимо увеличить бюджетную самостоятельность, прежде всего, бюджетов сельских и поселковых администраций, так как именно они являются фундаментом всей бюджетной системы. Только обеспечив реальные экономические и правовые гарантии местного самоуправления можно сделать его эффективным. За все время существования местного самоуправления в России наиболее острыми были проблемы его финансового обеспечения. Ухудшение материально-технической базы муниципальных образований, все возрастающий объем необеспеченных федеральными мандатами, принимаемые на федеральном уровне решения о повышении заработной платы работникам бюджетных учреждений преимущественно за счет средств субъектов Федерации и муниципальных бюджетов — все это постоянно обостряло ситуацию в местном самоуправлении. Для дальнейшего развития самоуправления в Российской Федерации необходима выработка первоочередных мер, которые позволили бы укрепить финансовые основы местных бюджетов. Это, в свою очередь, создаст предпосылки к повышению роли местного самоуправления как публичной власти, способной нести всю полноту ответственности за обеспечение нужд и потребностей населения.

На настоящий момент местные бюджеты фактически формируются субъектами Федерации: ими устанавливаются нормативы отчислений от основных бюджетобразующих налогов, доходы сокращаются исходя из дефицита бюджета субъекта Федерации, жестко закрепляются не только нормативы расходов бюджетных средств, но и направления расходования каждого рубля местного бюджета. В результате, местные бюджеты представляют собой скорее сметы доходов и расходов, чем самостоятельно формируемый бюджет. В течение последних лет наблюдалась устойчивая тенденция сужения полномочий местных органов власти в области налогообложения. Этот процесс сопровождается увеличением бюджетной нагрузки на органы местной власти, наложением жестких ограничений на расходование бюджетных средств на региональном и местном уровне принятыми на федеральном уровне законами о предоставлении льгот и социальных выплат отдельным категориям граждан.

В настоящий момент в местных бюджетах сосредоточена основная часть бюджетных расходов на социальную сферу. То есть основные социальные функции, как образование, здравоохранение, обеспечение жильем, выплата детских пособий, переданы в ведение муниципалитетов. Передача на нижестоящий уровень расходных полномочий и ответственности не подкрепляется соответствующей финансово-бюджетной и экономической базой. Недостающие суммы должны перечисляться непосредственно из федерального бюджета и бюджетов субъектов Федерации, однако в необходимом объеме это зачастую не делается. Сложившийся средний уровень задолженности местных бюджетов свидетельствует о нереальности принимаемых бюджетов — либо с явно утвержденным дефицитом, не обеспеченным доходными источниками, либо со скрытым дефицитом, сложившимся ввиду искусственного занижения (путем урезания) реальной расходной части бюджета. Следствием этого является систематическое недофинансирование учреждений здравоохранения, образования, культуры, предприятий жилищно-коммунального хозяйства и т.д.

Последние годы процесс реформирования отношений между бюджетами разных уровней бюджетной системы был преимущественно ориентирован только на совершенствование механизма оказания финансовой помощи регионам посредством перераспределения финансовых ресурсов, централизуемых в федеральном бюджете. Однако, такое однонаправленное развитие межбюджетных отношений не верно. Оно не должно стоять на одном месте. Процесс оказания финансовой помощи должен выступать вторичным по отношению к процессу установления собственной налоговой базы бюджетов каждого уровня, в том числе местных бюджетов. Настало время коренным образом реформировать весь комплекс законодательства, определяющий финансово-экономическую основу местного самоуправления Российской Федерации.

**Состояние и перспективы пользования и владения землей  
в Дагестане в современных условиях  
Джафарова З.К.**

*Дагестанский государственный университет, Россия  
E-mail: dazamat@dinet.ru*

В условиях глубоких социально-экономических преобразований, проводимых в нашей стране, одно из главных мест занимает вопрос о земле.

Превращение земли в важнейшее средство производства сделало ее одним из главных богатств общества, обладание которым определяет имущественное и социальное положение различных классов, слоев и групп населения. Возникли многообразные социально – экономические связи по поводу распределения земли, ее купли–продажи, сдачи в наем, организации использования и др., в совокупности образующих систему земельных отношений.

Важнейший элемент этих отношений — земельная собственность. Известны различные ее формы — частная, государственная, общественная, кооперативная и ряд других. Другой важный аспект земельных отношений — формы управления земельными ресурсами. Экономические взаимосвязи между собственниками земли и пользователями ее характеризуют рентные отношения (абсолютная рента и дифференциальная).

Совершенно неверно представлять земельную реформу как простое перераспределение земель. Это сложный и многогранный комплекс мер, призванный реализовать следующие основные цели:

- 1) перейти к многообразию форм собственности на землю, землевладения и землепользования;
- 2) осуществить коренную децентрализацию управления земельным фондом страны;
- 3) обеспечить социально справедливое и экономически обоснованное перераспределение земель и создание равных условий для всех форм хозяйствования;
- 4) - создать экономический механизм регулирования земельных отношений и стимулирования рационального использования и охраны земель;
- 5) остановить процессы деградации земли и других, связанных с ней природных ресурсов, обеспечить их восстановление.

Развивая земельную реформу, надо последовательно преобразовывать земельные отношения на рыночных принципах, совершенствуя правовую основу. Пока же сельские товаропроизводящие хозяйства всех форм собственности не могут наладить эффективное производство, оставаясь полухозяевами земли. Чрезмерная политизация аграрных преобразований начального периода (конец 1991–1993 гг.) породила разрушение производственного потенциала деревни.

Для аграрных преобразований необходимо формирование земельных отношений принципиально нового качества с учетом развивающихся частно-акционерных форм собственности и хозяйствования, которые основывались бы на требованиях современной экономики.

К началу 90-х годов обеспеченность сельского хозяйства разнообразной техникой достигало 85% технически обоснованных нормативов, рассчитанных по технологическим картам. Причем эксплуатационная готовность машинного парка не превышает 60–70% из-за плохого технического состояния. Таким образом, снижается производительный потенциал земли, доходность в земледелии. Все это означает деградацию естественной патентоспособности земли как природного потенциала. Нарушены нормальные технико-технологические условия расширенного производства экономического плодородия почвы. Сейчас проблема состоит в том, чтобы конструктивно завершить аграрную и земельную реформы, восстановить необходимые пропорции в структуре применяемых производственных ресурсов земледелия, обеспечивающих рациональное взаимодействие живого труда и средств производства земли, нацеленных на восстановление, улучшение природных свойств почвы.

Возможность и условия присвоения ренты собственником предполагают такую систему экономической реализации земельной собственности, которая бы сочетала его интересы с заинтересованностью землепользователя в эффективном ее использовании. В рыночной экономике реализация и повышение рентабельности земли как источника доходов во многом зависят от создания эффективного экономического механизма землепользования. Он включает, кроме организационной структуры управления земельными ресурсами в центре и на местах, мониторинг и нормативно-правовое регулирование хозяйственных (в том числе рыночных) операций с землей, охрану земельных ресурсов, экономическое стимулирование рационального землепользования. Последнее нуждается в приоритетном совершенствовании. Сейчас уже выявлены принципиальные основания для производства и присвоения не только дифференциальной ренты I и II, но и абсолютной. Однако в реальной хозяйственной

практике наиболее полно пока реализуются лишь дифференциальная рента I, основанием которой служат различия естественного плодородия и местоположения земельных участков к рынку сбыта.

### Литература

1. Ибрагимов М.А. Организационно-экономическое реформирование АПК Дагестана. Махачкала, 2002.
2. Клоц Е. Управление земельным фондом Израиля // АПК: экономика, управление, №1 1996.
- 3- Бредихин И. Выход из кризиса — в эффективном хозяйствовании // АПК: экономика, управление, №2 1996.
3. Машенков В., Малахов В. Безработица на селе и пути ее смягчения // АПК: экономика, управление, №3 1996.

### Особенности формирования бюджета муниципального образования на примере города Барнаула *Егошин Михаил Александрович*

*Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия  
E-mail: ego-mix@mail.ru*

Бюджет города Барнаула ежегодно формируется профильным комитетом Барнаульской городской Думы, после чего, пройдя согласование и редактирование, принимается Думой в конце декабря прошедшего бюджетного года. Бюджет — это основной финансовый документ города, по которому в течение года живет Барнаул. Поэтому считаю важным не только попытаться выделить тенденции, которые проявляются при бюджетообразовании, но и спрогнозировать их дальнейшее развитие.

Если мы проследим принятие бюджета за последние 3 года, то увидим тенденцию к постепенному увеличению дефицита: в 2001 году — 5,8% [3], в 2002 — около 6% [2], а в 2003 — 6,3% [1]. Но тенденция эта скорее условна, так как реальное превышение расходов над доходами гораздо выше и покрывается в основном за счет поступлений из вышестоящих бюджетов, увеличения сборов с населения, а также прямых кредиторских займов. Так в 2003 году муниципальному образованию города Барнаула для нормального функционирования требовалось приблизительно 7,096 млрд. рублей, доходов же насчитывалось порядка 3,436845 млрд. Временный выход состоял в принятии бюджета в 3,6629 млрд. с дефицитом «всего» 6,3% [1]. Наметилась опасная тенденция «скатывания» города в экономическую «яму» и необходимы сверхсрочных меры стимулирования экономики. Таким образом, опираясь на бюджеты города за последние 3 года [1], [2], [3], можно говорить о некоторых особенностях в распределении средств города: так только в 2003 году на ЖКХ было потрачено порядка 1,23 млрд. рублей, на сферу образования и заработную плату 1,01 млрд., на расчеты за потребляемые тепло и энергию 1,41 млрд., и это при расходной части бюджета (!) в 3,66291 млрд. [1]. Думаю, нетрудно подсчитать, сколько бюджетных средств остается на оставшиеся программы и нужды.

Возникает закономерный вопрос, каким образом при таких условиях расходования будет рассчитываться новый бюджет на 2004 год. На этот вопрос частично ответил глава Администрации Барнаула Владимир Колганов, выступая на встрече с депутатами городского молодежного Парламента 29 октября 2003 года. Он отметил, что, согласно подсчетам специалистов, Барнаулу для нормального функционирования требуется приблизительно 9 млрд. рублей. Но даже при самом благоприятном раскладе городу удастся собрать только 5,2 млрд., из которых около 2,92 млрд. пойдет на погашение заработной платы (бюджетникам и муниципальным чиновникам), а еще примерно 1,4 млрд. планируется израсходовать на оплату тепла и энергии. Таким образом, как мы

видим, городская Администрация надеется получить свободных 2,34 млрд. рублей для вложения их в долгосрочные социально-экономические программы развития. При пессимистическом варианте муниципальная казна получит лишь 3,2 млрд. в виде дохода (что несколько меньше, чем в бюджете за 2003 год [1]), а если еще взять в расчет традиционное секвестирование краевой Администрацией и КСНД бюджетов муниципальных образований края, то Барнаул может отказаться в очень большом финансовом затруднении, традиционным выходом из которого было урезание всех социальных и экономических программ.

Отдельной строкой хотел бы коснуться еще одной особенности при выполнении финансовых «пробелов» в бюджете города — кредиторских займах. Только в 2003 году на обслуживание муниципального долга городским бюджетом тратилось 0,1554 млрд. рублей. Стоит так же отметить и некоторую противоречивость в Администрации города: при явной неопределенности в доходной части бюджета на 2004 год прогнозируется не только стабилизация, но и поэтапное погашение кредиторской задолженности до 1,24 млрд. рублей. Что же касается долгов на 2003 год, то они составили 1,5721 млрд. (!) при расходной части 3,43 млрд. Если мы разделим весь муниципальный долг между жителями Барнаула (согласно переписи населения их число 603,5 тыс. человек), то увидим, что на каждого из нас приходится 2604 руб. 80 копеек долгов Барнаула.

Но, полагаю, несмотря на все сложности ситуации, выход есть. Он лежит в грамотном распределении и жестком контроле над средствами, поэтапной реструктуризации муниципального долга, создании благоприятных условий для роста промышленности, малого и среднего бизнеса, сокращении расходов на содержание муниципального чиновничьего аппарата, эффективном управлении городской собственностью. Думаю, что действовать по исполнению бюджета Барнаула нужно уже сегодня, иначе завтра мы можем просто опоздать.

#### **Литература**

1. Решение Барнаульской городской Думы №301 от 24.12.2002 г. «О бюджете города Барнаула на 2003 год».
2. Решение Барнаульской городской Думы №198 от 27.12.2001 г. «О бюджете города Барнаула на 2002 год».
3. Решение Барнаульской городской Думы №73 от 28.12.2000 г. «О бюджете города Барнаула на 2001 год».

#### **Использование теоремы Р. Коуза применительно к сфере исключительных прав Забелина И.Н.**

*Орловский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: guif@ostu.ru*

В современных условиях экономической рост отождествляется только с научно-техническим прогрессом и интеллектуализацией основных факторов производства. На долю новых знаний, воплощаемых технологиях, оборудовании и организации производства, в развитых странах приходится от 70 до 85% производства ВВП.

Основными формами оценки и признания интеллектуальной собственности являются патенты, авторские свидетельства, ноу-хау, авторские права.

Необходимость выработки и применения институционального подхода к проблеме эффективного распределения прав интеллектуальной собственности связана с институциональными изменениями, с процессом формирования новых институтов собственности в инновационной экономике. В первую очередь, интерес к нематериальным активам обусловлен возможностью получения дополнительного дохода от монопольного использования исключительных прав.



Термин «собственность» используется тысячелетия. Традиционно он относится к материальным объектам и составляет юридическую основу вовлечения их в экономический оборот. По-иному право собственности понимается в неоинституционализме. Так А. Алчиан отмечал, что «Права собственности – санкционированные обществом нормы, регулирующие доступ к редким ресурсам». Примечательным в этом определении является, во-первых, то, что используется термин «права собственности», а не «собственность». Согласно Р. Коузу, «не ресурс сам по себе является собственностью; пучок или доля прав по использованию ресурса – вот что составляет собственность». Во-вторых, то, что определение носит всеохватывающий характер, включая как материальные объекты, так и объекты интеллектуальной собственности [1, с.4].

Определение права собственности, предложенное английским юристом А. Оноре и включающее 11 правомочий (среди которых: право владения, право пользования, право управления, право на доход и другие) нельзя в полной мере распространить на объекты интеллектуальной собственности. Прежде всего, материальные объекты ограничены в пространстве, и их использование связано с владением, физическим обладанием. В отношении же объектов, имеющих нематериальный характер, правомочие «владеть» неприменимо, т.к. нельзя физически обладать идеальными вещами. Правомочие «пользование» не отражает возможность пользоваться результатами интеллектуального труда одновременно неограниченному числу лиц. Аналогичное различие имеется и при осуществлении права «управления», т.к. передав материальный объект в пользование другому лицу, его владелец теряет возможность им пользоваться. В то же время, если передаются права пользования на объекты интеллектуальной собственности, то их владелец может продолжать ими пользоваться. Имеется также ряд расхождений по применению остальных полномочий к объектам интеллектуальной собственности, что и привело к формированию специфической конструкции интеллектуальной собственности, как права.

Содержание интеллектуальной собственности, как права включает в себя права автора (право авторства, право на имя, право на опубликование, право на неприкосновенность) и исключительное прав.

Принято считать, что права автора служат лишь моральным поощрением автора. Это не вполне так, ведь права авторства служат точкой отсчета исключительного права, а поэтому служит установлению правомерности правообладания.

Исключительное право на объекты интеллектуальной собственности по своему содержанию тождественно праву на доход. Именно с ним связаны все вопросы коммерческого использования результатов интеллектуального труда.

Для современной экономики характерно расщепление интеллектуальной собственности. К основным элементам «пучка прав» интеллектуальной собственности можно отнести:

- 1) право на исключение из доступа к объекту других агентов;
- 2) право на получение дохода;
- 3) право самому использовать объекты интеллектуальной собственности;
- 4) право на передачу всех предыдущих правомочий.

Взаимосвязь разграничения прав собственности и распределения ресурсов раскрыта в «теореме Коуза». По мнению Коуза, эффективность распределения ресурсов не зависит от правового решения вопроса. Все дело в том, что в теореме речь идет о независимости эффективности от личности носителя прав собственности. Вывод теоремы Коуза заключается в том, что кому бы изначально не принадлежало право собственности, в конечном счете, оно окажется у того, кто ценит его выше. [3].

Так, приобретение Японией в течение длительного времени патентов и лицензий у стран, не заинтересованных в их реализации, в конечном счете привело к получению 10–12 млрд. долл. прибыли на продаже готовых изделий.

Важным моментом в перераспределении прав на интеллектуальную собственность является проблема материального стимулирования авторов.

Сложившаяся в мировой практике традиция, согласно которой патентообладателю выплачивается 25% валовой прибыли, заработанной благодаря лицензии, не всегда эффективна, т.к. зачастую от него скрывается истинный диапазон прибыли. Наиболее перспективным направлением материального поощрения авторов интеллектуальных продуктов являются платежи по роялти. Средняя величина роялти может существенно отличаться по отраслям и странам мира. Так, в фармацевтической промышленности США диапазон роялти составляет 3–10%, Германии — 2–10%, Франции — 4–5%.

В последнее время весьма острой стала проблема распределения прав на продукты интеллектуального труда, созданные в процессе выполнения служебных обязанностей. Здесь происходит столкновение интересов работодателя и непосредственных авторов. Успешное нахождение вариантов морального и материального поощрения создателей объектов интеллектуальной собственности, приемлемых для фирмы и ее сотрудников создает условия для эффективной деятельности в области инноваций.

По большому счету, согласно теореме Коуза, если создана соответствующая институциональная среда, то не имеет большого значения, кому принадлежит право собственности на объект интеллектуального труда. Важно, чтобы были созданы соответствующие условия «перетекания» прав собственности к экономическому субъекту, способному реализовать его более эффективно. Это означает, что в современной переходной экономике должна быть последовательно осуществлена процедура расщепления правомочий на интеллектуальную собственность и жесткого законодательного их закрепления. Только на этой основе возможно эффективное распределение прав интеллектуальной собственности в инновационной экономике.

#### **Литература**

1. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия круг проблем. М.: ИМЭМО, 1990.
2. Коуз Р. Проблема социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок, право. М., 1993.

#### **Государственное регулирование туристского бизнеса в России**

*Иванова Елена Владимировна*

*Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, Россия*

*E-mail: elenka@forpost.ru*

Изучение государственного регулирования туристского сектора экономики предполагает рассмотрение двух аспектов: регулирование туризма как сферы бизнеса и государственную поддержку туризма как доходного сектора экономики. Если первый аспект предполагает создание широкой законодательной и налоговой базы и формирование системы исполнительных органов разных уровней, осуществляющих контроль, то второй осуществляется посредством создания национальной туристской администрации с целью продвижения страны как объекта туристского интереса на мировом рынке.

Актуальность данной темы объясняется необходимостью государственного, а также общественного регулирования туризма с целью устранения противоречий между контрагентами туристского бизнеса: если одна сторона заинтересована в сбыте по максимально высоким ценам той продукции, которую она произвела, то другая – стремится приобрести качественный товар или услугу, которые полностью совпадают с ее потребностью и имеют приемлемую цену.

Объектом исследования является российский туристский бизнес со всеми его особенностями и противоречиями, свойственными бизнесу, находящемуся на одной из начальных стадий развития. В России туристский бизнес регулируется, в первую

очередь, законом «Об основах туристской деятельности в РФ» а также законами РФ «О защите прав потребителей», «О сертификации продукции и услуг» и ГК РФ.

Данное исследование потребовало изучения значительного объема статистических данных, демонстрирующих тенденции развития туристского бизнеса. Также в работе анализируются нормативные и правовые акты, регулирующие данный сектор экономики. Необходимость сравнения российского туристского бизнеса с западным опытом потребовала изучения статистических данных и правовых документов, касающихся развития туристского бизнеса за рубежом.

Поскольку туризм в настоящее время является одной из наиболее высокодоходных отраслей экономики и важной статьей бюджета некоторых государств, на международном туристском рынке весьма высока конкуренция между дестинациями. Результаты конкурентной борьбы такого уровня во многом зависят от государственной политики по продвижению национального туристского продукта. Конечно, развитие въездного туризма в стране зависит от очень многих факторов, в том числе от географического положения страны, от качества и состояния туристских ресурсов, инфраструктуры и многого другого. Но реклама региона или страны играет далеко не последнее место. Важно сформировать привлекательный имидж дестинации, интерес к стране, ее культурному достоянию.

В настоящее время почти не осталось стран, которые не стремятся завлечь туристов. Поэтому совокупность всего туристского продукта, предлагаемого данной страной — представляет собой национальный туристский продукт. Продвижением национального турпродукта занимается государственный орган — национальная туристская администрация. Большую часть средств национальных туристских администраций составляют государственные ассигнования. В некоторых странах в формировании бюджета туристских организаций участвуют коммерческие предприятия сферы туризма. Средства туристских администраций идут не только на проведение рекламных мероприятий, на организацию работы своих представительств за рубежом, но и на развитие внутреннего туризма и на поддержание материально-технической базы внутри страны.

В Российской Федерации роль национальной туристской администрации выполняет Департамент по туризму при Министерстве экономического развития и торговли. Однако современные Российские реалии таковы, что государственных и частных средств на продвижение туризма не хватает. Как правило, на международных туристских выставках Россия представлена только Санкт-Петербургом и Москвой (в большинстве случаев за счет средств частного бизнеса), хотя согласно Федеральной целевой программе «Развитие туризма в Российской Федерации» предполагается «развертывание широкомасштабной рекламной компании по продвижению отечественного туристского продукта на мировом рынке». Поэтому, к сожалению, в настоящее время нельзя говорить о полномасштабной поддержке туризма со стороны правительства.

**Модель развития региональной электроэнергетики**  
**Ивлев Андрей Евгеньевич, Шаповалов Максим Викторович**

*Ставропольский государственный университет, Россия*  
*E-mail: k-econom-is@stavsru.ru*

Основными особенностями региональной энергетики как отрасли региональной экономики являются:

- 1) базовость, то есть функционирование в качестве инфраструктурного сегмента экономики, обеспечивающего производство электроэнергии для всех других отраслей;
- 2) системность в результате объединения множества хозяйственных субъектов различных форм собственности, которые осуществляют коммерческую деятельность на рынках электрической;

- 3) масштабность по объемам продукции, ее реализации;
- 4) сложность технологии с жесткими законами функционирования и высокой централизацией оперативно-диспетчерского управления процессами производства и передачи электроэнергии
- 5) принадлежность к категории естественных монополий.

Модель развития региональной электроэнергетики имеет целью обеспечить эффективную работу отрасли, одновременно обеспечивая оптимальный баланс межотраслевых, системных, региональных и корпоративных требований, в полной мере отражающих интересы государства, региона и бизнеса (включая менеджмент энергокомпаний, их собственников, а также прочих частных инвесторов). Важно отметить существенность различий между требованиями государства и региона, с одной стороны, и бизнеса, с другой стороны, к управлению функционированием и развитием отрасли, которые предполагают разные подходы к организации оперативно-хозяйственной деятельности и стратегии развития электроэнергетики. Указанные различия в полной мере проявляются в настоящее время в топливно-энергетическом комплексе страны.

Оперативно-хозяйственная деятельность охватывает весь спектр технико-экономических вопросов функционирования электроэнергетики, включая эксплуатацию существующих производственных фондов для выработки электроэнергии, их передачи по сетям (транспорт и распределение), а также реализацию потребителям (сбыт). Ключевыми элементами системы оперативно-хозяйственной деятельности являются рынки энергетической продукции, функционирование которых обеспечивает передачу электроэнергии от компаний-производителей к конечным потребителям.

Приоритетом государства в системе управления функционированием электроэнергетики является надежность энергоснабжения отраслей экономики, которая в значительной степени зависит от управляемости технологических процессов производства и передачи электроэнергии, обеспечения баланса производства и потребления в каждый момент времени на каждом участке единой электроэнергетической системы. Исходя из этого, контроль за системами диспетчеризации, транспорта и распределения электроэнергии является приоритетным для обеспечения государственных интересов в рамках оперативно-хозяйственной деятельности.

Основным критерием оперативно-хозяйственной деятельности с точки зрения бизнеса является максимизация коммерческого эффекта, прибыли и доходности собственных производящих и транспортных активов. В то же время государственное регулирование рынка в данной отрасли создает жесткие ограничения на прибыльность компаний. Поэтому интересы бизнеса в электроэнергетике переориентируются на ту часть оперативно-хозяйственной деятельности, в которой принципиально возможно сокращение государственного регулирования экономических процессов. Прежде всего, это относится к секторам генерации и сбыта электроэнергии, которые не являются естественными монополиями, и их функционирование может быть организовано на дерегулированной, конкурентной основе.

Перспективы развития электроэнергетики связаны с решением стратегических задач развития производственной базы отрасли, модернизации существующих и создания новых фондов (генерирующих и транспортных мощностей) в соответствии с уровнем спроса на электроэнергию и тепло. Основными составляющими перспективной деятельности являются:

- 1) прогнозирование развития отрасли и обеспечение эффективного долгосрочного планирования;
- 2) управление инвестиционным процессом, включающие привлечение необходимых инвестиционных ресурсов, их распределение по объектам капитальных вложений, контроль эффективного использования средств при сооружении объектов и эффективную реализацию созданных производственных фондов.

Требование стратегической устойчивости формирует четкую систему государственных инвестиционных приоритетов, которая не ограничивается сетевой инфраструктурой, но также предполагает реализацию целого ряда инвестиционных решений в секторе генерации, включая:

- 1) развитие крупных объектов межсистемного значения (в том числе, объектов, участвующих в регулировании режимов), которые вместе с системообразующими ЛЭП высокого напряжения формируют интегрирующую технологическую основу отрасли;
- 2) развитие технологий, обеспечивающих рационализацию структуры потребления первичных энергоресурсов;
- 3) повышение производственной эффективности отрасли за счет масштабного внедрения прогрессивных технологий производства электроэнергии, и поддержки инноваций;
- 4) повышение экологической безопасности отрасли путем внедрения улучшенных способов очистки выбросов электростанций, и использования экологически «чистых» производственных технологий.

В отличие от государственных приоритетов, интересы бизнеса в перспективной деятельности продиктованы корпоративными целями. В их основе лежит максимизация ожидаемого дохода за счет увеличения доли рынка, снижения затрат и т.д., а формирование инвестиционных приоритетов прямо связано с коммерческой эффективностью развития бизнеса.

Основу развития региональной электроэнергетики может составить комплексная система мер, включающая, во-первых, государственное регулирование рынка электроэнергии, формирование конкурентного рынка, причем либерализация в электроэнергетике должна иметь своим исходным пунктом региональные рынки, обладающие избытком конкурентного предложения электроэнергии над спросом и необходимой пропускной возможностью электросетей. Внедряемые директивно единовременные общесистемные меры по формированию национального рынка электроэнергии в силу существенной межрегиональной дифференциации условий производства, передачи и потребления электроэнергии не могут быть эффективны ни экономически, ни социально.

В целом изложенная концепция развития региональной электроэнергетики обеспечивает сбалансированность интересов государства, региона, бизнеса и потребителей электроэнергии, что является отправным пунктом для стабильного ее функционирования.

### **Основные направления налогового планирования на региональном уровне** *Казимагомедова З.А.*

*Дагестанский государственный университет, Россия*

Налоговая система Российской Федерации является не только фундаментом экономической стабилизации страны, но и важнейшим фактором прогресса в рыночных преобразованиях. Для того, чтобы своевременно пополнить государственный бюджет и сбалансировать его по доходам и расходам необходимо обеспечить рост налоговых поступлений и повышение уровня собираемости налоговых платежей. В то же время проблемы создания благоприятного экономического климата в стране требуют снижения налоговой нагрузки, прежде всего на реальный сектор экономики и отечественного производителя на что и направлен механизм налогового планирования и прогнозирования на макро- и микроуровнях.

Исходной составляющей налогового планирования должно быть определение налоговой базы. Расчет налоговой базы должен проводиться в региональном разрезе с учетом отраслевой структуры по каждому виду налогов. При этом налоговое

планирование должно основываться на результатах анализа исполнения текущих налоговых обязательств, а также мониторинга и прогноза макроэкономической ситуации в регионах. Таким образом, в формировании налоговой базы определяющее значение имеет региональный аспект, выраженный в расчете налогового потенциала региона.

Регион представляет собой сложный социально-экономический комплекс, который отличается от других территорий по ряду признаков, вместе с тем, обладающий определенной согласованностью, взаимосвязанностью между производственной и социально-бытовой сферами, позволяющими наиболее полно использовать природные и производственные ресурсы, трудовой и научный потенциал. В этой связи, налоговое планирование на региональном уровне призвано обеспечить:

- 1) финансовую устойчивость региона, соблюдение минимальных уровней бюджета, социальных выплат;
- 2) региональную продовольственную и энергетическую безопасность, укрепление местного рынка и внутреннего хозяйственного оборота.

Исходной предпосылкой для объективного определения налоговой базы субъектов РФ и расчета на его основе налогового потенциала должно быть формирование системы показателей, определяющих тенденции развития макроэкономической ситуации в регионе, а также воздействие отраслевых и региональных факторов и сложившейся структуры финансовых потоков, влияющих на состояние налоговой базы и перспективу ее развития. Эта информационная база должна свидетельствовать о возможностях экономического роста региона и соответствующем росте объемов налоговых поступлений.

В настоящее время методология налогового планирования далеко не совершенна, о чем свидетельствуют отклонения фактических налоговых поступлений от плановых. В этой связи необходимо использовать новые инструменты перспективного финансового планирования, а для этого нужна информация, характеризующая все имеющиеся у региона ресурсы.

Вместе с тем, определение конкретных пропорций распределения налогов между уровнями бюджета в рамках регионального налогового планирования зависит от разграничения налоговых полномочий и доходных источников между органами власти и управления различных уровней власти. Порядок расчета контингентов налогов, взимаемых на данной территории, также зависит от разграничения налоговых полномочий.

Реализацию количественных и качественных параметров бюджетных назначений, определенных с учетом реальной налоговой базы и соответствующего налогового потенциала субъекта федерации, обеспечивает рациональная система бюджетно-налогового планирования.

Таким образом, система управления налогообложением должна иметь оптимальную структуру, позволяющую оперативно взаимодействовать с другими органами, участвующими в процессе бюджетно-налогового планирования, выполнять свои функции, связанные с планированием, реагировать на изменения в экономике и корректировать плановые задания с их учетом.

### **Литература**

1. Батчаев А.Р., Климов С.М., Ходачек А.М. Государственное регулирование региональной экономики. СПб: ИВЭСЭП, Знание, 2003.
2. Кашина Н. Методика расчетов налогового потенциала // Финансы, №12 2001.
3. Морозов А.Д. Мониторинг налогового потенциала региона // Налоговый вестник, №12 2002.

## **Проблема развития инновационной деятельности Ставрополя** *Калашиников Александр Александрович*

*Ставропольский государственный университет, Россия*

Основу эффективности национальной экономики современной России составляет наряду с природными и трудовыми ресурсами и научно-технический потенциал страны, использование которого раскрывает возможности перехода в постиндустриальную информационную эпоху. Необходимым условием использования достижений науки и техники в реальном секторе экономики является инновационная деятельность регионов.

Существование сложных ситуаций заметно отражается в экономических отношениях и непосредственно между ними, в процессе осуществления инновационной деятельности, мерами их регулирования и самими инновационными процессами. Это объективно требует теоретического анализа сущности и тенденций развития инновационной деятельности, выяснения противоречий, отрицательно влияющих не только на экономические результаты непосредственных производителей инновационного продукта, но и на скорости инновационных преобразований. Отсутствие таких исследований является одной из причин невозможности сформировать реальный механизм стимулирования инновационной деятельности и отставания российского производственного потенциала от аналогичных потенциалов других стран.

Большую роль для нашей страны играет использование опыта развитых стран по реализации мер государственной поддержки инновационных процессов исследований в экономике, что позволит сформировать первичную отечественную систему стимулирования инновационной деятельности. Актуальность исследования данных вопросов возрастает в условиях увеличения органов управления в осуществлении научно-технической и инновационной политики на местах, начиная с разработки комплексных программ и завершая решением оперативных вопросов текущей деятельности по реализации научно-технических новшеств в производстве.

Особо важная роль принадлежит развитию телекоммуникаций как системообразующему элементу в сфере информационных технологий. В последнее время нередко приходится слышать утверждения о том, что в современную эпоху мировая цивилизация переходит от фазы постиндустриального общества к фазе глобального информационного общества. Процесс глобализации как на Западе, так и на Востоке воспринимается в разных странах и разными слоями общества далеко не однозначно. Сама по себе глобализация является одной из ведущих тенденций нашего времени. И, безусловно, наша страна не может оставаться в стороне от этого процесса.

Как известно, что Ставропольский край находился в состоянии банкротства. За последние шесть лет, происходило бурное привлечение инвестиций почти во все сегменты экономики края. Опережая среднероссийский уровень, составляющий 11,9%, край на 44,4% увеличил объем инвестиций. Таким образом, демонстрируя макроэкономический рост, край вошел в тройку лидеров по Южно-Федеральному округу.

Рассматривая сущность инновационного процесса, все наиболее благоприятные для этого факторы, можно выделить повышение совокупного спроса над предложением, который в свою очередь приведет к привлечению в производство существующих резервов и инноваций. В связи с этим можно будет также усилить кадровую политику, которая и замыкает круг осуществления инновационного процесса. Следовательно, приоритетом для осуществления инновационной деятельности служат экономические условия, которые целесообразно и эффективно улучшать. Как уже отмечалось выше, необходимо разрабатывать улучшенные технологии путем привлечением всех резервов, разработки новых или на основании уже существующих комплексов.

Таким образом, привлечение новых зарубежных, а также российских инвесторов заметно увеличит темпы инновационного процесса в нашей стране и ряде регионов и существенно улучшит экономические условия.

**Монополизм на финансовых рынках России:  
необходимость и возможность регулирования**

*Камалова Гузель Данисовна*

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

*E-mail: Gusel777@rambler.ru*

В настоящее время большинство сегментов российских финансовых рынков не являются высококонцентрированными, и соответственно, достигнутый на них уровень концентрации сам по себе не формирует условия для проявления рыночной власти со стороны монополизировавших этот рынок агентов. Исключение составляет монопольное положение Сбербанка. Тем не менее в рамках отдельных секторов финансовых рынков и в рамках локальных (региональных) рынков уровень концентрации может достигать существенных значений и тем самым формировать объективные условия для реализации рыночной власти. При этом относительно невысокий уровень развития финансовых рынков как в общенациональном масштабе, так и в рамках локальных рынков формирует условия, при которых имеют место отдельные проявления рыночной власти в отношении потребителей финансовых услуг.

Существенное искажающее влияние на конкурентную ситуацию оказывает наличие на каждом из рынков квазисубъектов рынка. Это банки, фактически работающие как финансовые или инвестиционные компании, страховые организации, специализирующиеся на перераспределении финансовых ресурсов и изменении направления финансовых потоков, пенсионные фонды, изначально формирующиеся для работы в качестве финансовых компаний, и т.д.

Информационная непрозрачность многих финансовых рынков затрудняет принятие решений экономическими агентами-потребителями услуг и регулирующие действия со стороны институтов, призванных государством их осуществлять. Деятельность различных рейтинговых агентств не решает данной проблемы: их информация зачастую противоречива, базируется на непубликуемых методиках и на непроверенных и, возможно, недостоверных данных. Это положение относится практически ко всем сегментам финансового рынка. В этих условиях решения и потребителями, и регулирующими органами фактически принимаются на основе неполной и искаженной информации.

Состояние конкуренции на отдельных сегментах финансового рынка позволяет сформулировать основные направления в рамках государственной политики по ограничению монополистической практики на российском финансовом рынке.

В качестве основной цели государственной антимонопольной политики на финансовых рынках России на современном этапе может рассматриваться активный контроль за рыночным поведением экономических агентов и недопущение злоупотреблений рыночной властью в отношении потребителей и конкурентов.

К числу приоритетных направлений политики необходимо отнести следующие:

- отработка механизмов постоянного мониторинга состояния конкуренции, процессов концентрации;
- повышение степени информационной прозрачности всей системы финансовых рынков. В рамках данного направления представляется необходимым формирование дополнительного звена или нескольких звеньев, но не более 4-5 для отдельных сегментов рынка, опосредующего информационные потоки, идущие от агентов финансового рынка потребителям финансовых услуг. Одним из способов решения данной проблемы в рамках банковской сферы могло бы стать создание структуры в рамках формирующейся системы страхования депозитов. Совмещение, или взаимная увязанность, действий информационного института с системой страхования депозитов позволит обеспечить более объективный подход к



- определению сумм страховых взносов в зависимости от реальной устойчивости того или иного банка и предоставить потребителям достоверную информацию;
- выработка государственной политики и ограничения монополистической практики, связанной с образованием перекрещивающихся директоров в институтах финансовых рынков;
  - упорядочение процедуры отзыва лицензий у институтов финансовых рынков и организация последующего контроля за их фактической ликвидацией (это касается как банков и страховых организаций, так и прочих агентов финансового рынка).

### **Межбюджетные отношения: проблемы и перспективы развития**

*Карпухно Ирина Александровна*

*Донецкий национальный университет, Украина*

*E-mail: karpuhno\_i@mail.ru*

В условиях реформирования транзитивных экономик происходят процессы децентрализации управления, порождающие более сложный тип взаимоотношений в бюджетной сфере. Трансформация государственных финансов требует новых подходов к определению сути и организации межбюджетных отношений как к важному процессу взаимодействия государства и местных органов власти и, соответственно, государственного и местных бюджетов. Требуют научного обоснования положения об экономических основах и границах налогового регулирования местными органами власти деятельности субъектов хозяйствования; границы межбюджетного перераспределения средств; влияние местных бюджетов на уровень удовлетворения социальных потребностей населения; критерии предоставления бюджетных субвенций. Необходимо четкое выделение и обоснование составляющих механизма межбюджетных отношений, его инструментов и методов. Все это определяет актуальность избранной темы в современных условиях. В связи с этим необходимо изучение теоретических и практических аспектов реализации межбюджетных отношений, проблем и особенностей формирования и исполнения местных бюджетов, их роли в развитии регионов.

Современные особенности межбюджетных отношений в Украине формировались исторически под влиянием процесса реформирования государственных финансов. Механизм межбюджетных отношений, существовавший в 90-х гг., основными своими характеристиками напоминал межбюджетные отношения в бывшем Советском Союзе. Законодательное закрепление института местного самоуправления в Украине не привело к адекватным изменениям в бюджетной политике государства. Шагом вперед стало принятие Бюджетного кодекса Украины, который определил принципы бюджетной системы, бюджетного процесса и межбюджетных отношений. В этом Законе осуществлены попытки закрепить за местными бюджетами собственные источники поступлений, определить критерии разграничения видов расходов между местными бюджетами и др. Дискуссии по вопросам реформирования межбюджетных отношений в Украине разворачиваются, в основном, вокруг проблем доходной части местных бюджетов и обеспечения бюджетов финансовыми ресурсами.

Основой межбюджетных отношений является разграничение доходов и расходов между звеньями бюджетной системы, проведенное в соответствии с распределением полномочий органов государственной исполнительной власти и местным самоуправлением. Государство и местное самоуправление распределяют между собой задачи и ответственность за предоставление общественных услуг. При этом необходимо определить количественные характеристики услуг, которые обеспечиваются различными уровнями исполнительной власти и местного самоуправления. Анализ особенностей общественных благ и ресурсов показывает, что возможности пользования ими территориально ограничены, а потребности населения различных регионов могут

быть неодинаковы. Это имеет смысл при распределении бюджетных полномочий между органами власти различных уровней. Распределение полномочий должно подчиняться главному критерию — оптимальности использования финансовых ресурсов территорий и страны в целом.

Анализ удельного веса местных бюджетов в сводном бюджете Украины, свидетельствует о тенденции к уменьшению доли доходов местных бюджетов в сводном бюджете. Более половины бюджетных ресурсов аккумулируется в государственном бюджете, что свидетельствует о значительной степени централизации бюджетной системы Украины. Необходимо осуществлять децентрализацию государственных финансов, которая означает, что местное самоуправление должно иметь право на определенные доходы (в виде отчислений от общегосударственных налогов и собственных доходов) не только на бумаге, но и реально. Нечеткие критерии распределения расходных обязательств между звеньями бюджетной системы Украины являются негативным моментом для развития межбюджетных отношений. Распределение расходов между бюджетами должно осуществляться на основании принципа субсидиарности, который связан с децентрализацией. В концептуальном плане принцип субсидиарности определяет основы согласования местных и общегосударственных интересов, которые основываются на максимальном приближении предоставления общественных услуг к их непосредственному потребителю.

Следует подчеркнуть специфику межбюджетных отношений как экономического метода управления, которая заключается в том, что межбюджетные отношения непосредственно связаны с перераспределением финансовых ресурсов. Механизм межбюджетных отношений является наиболее универсальным финансовым инструментом государственного регулирования экономических и социальных процессов в обществе, поскольку путем перераспределения бюджетных ресурсов осуществляется совершенствование структуры общественного производства, упрочение социальной сферы. Через систему бюджетов различных уровней перераспределяются средства между отраслями хозяйства, территориями, производственной и непроизводственной сферами, различными слоями населения. Местные финансы и их основная часть — местные бюджеты — используются государственными органами власти для решения социально-экономических заданий и играют значительную роль в процессах перераспределения финансовых ресурсов.

Возможности государства в перераспределении финансовых ресурсов во многом ограничиваются бюджетными поступлениями. В Украине в современных условиях можно наблюдать недостаточный уровень наполнения бюджетов всех уровней. Местные бюджеты невозможно сбалансировать без использования межбюджетных трансфертов. В структуре доходов местных бюджетов Украины местные налоги и сборы занимают незначительное место — 2–3%. В экономически развитых странах местные налоги и сборы являются главным атрибутом местного самоуправления.

Местное самоуправление является одним из условий успешного осуществления демократических превращений в Украине. Главная цель местного самоуправления — улучшение качества жизни местного содружества и увеличение его вклада в развитие всей страны. Система местных финансовых институтов в Украине еще не имеет завершенного характера и пребывает в стадии становления. Местные финансы Украины пока не обеспечивают возможности реализации функций и заданий, которые возлагаются на местные органы власти.

Обеспечение и повышение самостоятельности местных органов власти в формировании местных бюджетов с наделением их бюджетными и налоговыми полномочиями — важно задание, которое должно быть решено в процессе формирования системы местных финансовых институтов. Местные налоги и сборы должны обеспечить фискальные предпосылки самостоятельности местных бюджетов в части формирования их доходов. Реформирование межбюджетных отношений должно

происходить в направлении укрепления финансовой базы местных бюджетов. Каждый местный орган власти должен обладать относительной самостоятельностью в управлении налогами и другими обязательными платежами, которые поступают в соответствующий бюджет. Функционирование механизма межбюджетных отношений должно обеспечивать своевременное и полное поступление запланированных доходов и, следовательно, полное финансирование предусмотренных бюджетом мероприятий.

Рассмотрение практики трансформационных процессов в бюджетной сфере позволяет сделать выводы, что механизм межбюджетных отношений нуждается в дальнейшем совершенствовании с целью расширения ресурсной базы органов местного самоуправления и внедрения децентрализованного варианта межбюджетных отношений.

### **Проблемы развития туризма в Кабардино-Балкарской республике** ***Керефова Елена Р.***

*Кабардино-Балкарский государственный университет, Нальчик, Россия*  
*E-mail: krz@kbsu.ru*

Для современного этапа реформирования экономики России, важным является решение проблемы стабильного экономического роста, прежде всего в такой отрасли экономики, как туризм. Это обусловлено тем, что туризм является одной из наиболее мощных и высокодоходных отраслей мировой экономики, выступает в числе важнейших факторов социально-культурного развития территорий, способствующих повышению уровня и качества жизни населения. Многоотраслевой характер и тесная взаимозависимость практически со всеми сферами жизнедеятельности, позволяет использовать туризм в качестве действительного инструмента стимулирования социально-экономического роста на национальном и местном уровнях. В мировом масштабе на туризм приходится около 6–8% мирового валового национального продукта, тогда как в России доля туризма в ВВП на сегодняшний день составляет лишь 1% [1].

Кабардино-Балкарская республика входит в состав Южного Федерального округа, занимающего особое место в стратегии территориального развития. Это обусловлено, прежде всего, его современным геополитическим положением, историей освоения и сложным этническим составом населения. Развитие этого округа следует рассматривать как важнейшее средство укрепления экономики России в целом, упрочнение ее позиций в Каспийском регионе, ликвидации очагов политической напряженности.

Приэльбрусье является одним из основных районов республики, располагающим мощным потенциалом для развития туризма, отвечающего европейским и мировым стандартам. Этому способствуют уникальный природный климат (наличие разнообразных ландшафтно-климатических зон) и наличие многочисленных минеральных источников, не уступающих по составу и качеству лучшим минеральным источникам России и Европы.

Особый интерес, с точки зрения создания и развития альпинистских и горнолыжных центров международного уровня могут вызвать, на наш взгляд, высокогорные зоны республики, которые обладают оптимальными условиями для катания на горных лыжах, занятия альпинизмом и экстремальным туризмом.

Несмотря на многочисленные положительные моменты, развитие международного туризма в республике, на наш взгляд, затрудняется такими причинами как: сложность получения визы; отсутствие регулярного транспортного движения; языковой барьер; экологическое состояние территории между Приютом 11 и Азау; состояние материально-техническая база.

В настоящее время материально-техническая база рекреационно-оздоровительного комплекса и туристического центра изношена на 80%, кроме того, она морально устарела. Современное состояние материально-технической базы не позволяет удовлетворить растущий потребительский спрос на услуги комплекса в связи с отсутствием капитальных вложений в его инфраструктуру на протяжении более 10 лет.

На восстановление и модернизацию инфраструктуры Приэльбрусья, а также для проведения и организации маркетинговой политики по разным оценкам необходимо от нескольких сот миллионов до нескольких миллиардов долларов США [ 2 ]. В то время как размер консолидированного бюджета КБР в последние годы составляет около 150 млн долл. США. Поэтому Правительство КБР не в состоянии решить проблемы развития и создания комплекса за счет собственных средств — ни в краткосрочной, ни в среднесрочной перспективе. Важным фактором, способным преодолеть существующую тенденцию деградации материально-технической базы, придать ей новый современный облик, является стимулирование инвестиционной активности.

В целях наиболее активного привлечения как отечественного, так и иностранного капитала в экономику республики, в том числе развитие туристического бизнеса в Приэльбрусье, необходимо ускорить формирование благоприятного инвестиционного климата, завершить формирование нормативно-правовой базы регулирования инвестиций, для обеспечения иностранным инвесторам условий стабильности, гарантий, включая личную безопасность, защиту вкладываемых средств от некоммерческих рисков и равные условия осуществления инвестиций для отечественных и иностранных инвесторов.

При принятии любого инвестиционного решения важным моментом является оценка инвестиционной привлекательности объекта, которая зависит от многих факторов (уровня экономических, политических, социальных рисков, развития производства и социальной инфраструктуры, привлекательности трудовых ресурсов и т.д.) и носит индивидуальный характер.

Для создания эффективного механизма привлечения инвестиций необходимо повысить уровень инвестиционной привлекательности республики, как рекреационной территории. В связи с этим необходимо:

- 1) создать благоприятные условия для отдыха;
- 2) разработать маркетинговые программы по продвижению тур продукта с использованием новейших технологий;
- 3) повысить надежность энергоснабжения района Приэльбрусья;
- 4) обеспечить безопасность пребывания туристов в Приэльбрусье (строительство селезащитных и лавинозащитных сооружений и т.д.).

Решение данных вопросов позволит повысить инвестиционную привлекательность Приэльбрусья и привлечь иностранный и отечественный капитал в развитие туризма.

#### **Литература**

1. Ильин А. Чего не знает статистика// Турифо. – 2003.
2. <http://www.elbrusoid.ru/content/business/p635.shtml>

#### **Государственное управление производственной эффективностью методом средних издержек в условиях естественной монополии**

***Коваль Ольга Васильевна***

*Новороссийская государственная морская академия, Россия*

*E-mail: pfokov@rambler.ru*

Анализ существующих методов прямого государственного регулирования субъектов естественной монополии и изучение практического опыта функционирования одного из российских субъектов естественной монополии, а именно, ОАО «АК «Транснефть», позволили автору создать новый метод прямого государственного регулирования субъектов естественной монополии — метод средних издержек.

**Метод средних издержек** — это метод управления производственной эффективностью субъекта естественной монополии, основанный на контроле за соответствием динамики его долгосрочных средних издержек условиям глобальной субаддитивности, частным случаем которой является положительный эффект масштаба.

Под производственной эффективностью понимается эффективность, требующая оптимизации размеров производства и минимизации издержек.

Чем же обусловлена необходимость создания еще одного метода прямого государственного регулирования? Основаниями для разработки метода средних издержек стало осознание автором следующих факторов:

- 1) естественно-монопольные отрасли, как структурообразующие, базовые, стратегические отрасли национальной экономики, не имеют право на неэффективное функционирование, в основе которого лежат причины субъективного характера; естественная монополия должна оправдывать свой статус;
- 2) у государства существуют основания для регулирования деятельности субъектов естественной монополии;
- 3) методы прямого государственного регулирования продолжают играть существенную роль, несмотря на развитие альтернативных методов организации производства в условиях естественной монополии;
- 4) методы прямого государственного регулирования несовершенны, существуют значительные ограничения их практического применения.

Метод средних издержек включает в себя три этапа:

- 1) построение кривых долгосрочных средних издержек субъекта естественной монополии;
- 2) анализ полученных кривых долгосрочных средних издержек и формирование на его основе вывода об уровне производственной эффективности работы субъекта естественной монополии;
- 3) формирование государственной политики дальнейшего регулирования субъекта естественной монополии в общем и разработка конкретных мер, направленных на создание условий для дальнейшего роста производственной эффективности (если анализ кривых долгосрочных средних издержек подтвердил ее наличие) или мер, позволяющих остановить падение уровня производственной эффективности и создать условия для его роста (если анализ кривых долгосрочных средних издержек выявил неэффективность функционирования регулируемого предприятия).

Следует отметить, что в случае выявления производственной неэффективности субъекта естественной монополии заключительный этап практического применения метода средних издержек может сводиться не к разработке конкретных мер, позволяющих остановить падение уровня производственной эффективности и создать условия для его роста, а к принятию решения о целесообразности дальнейшего применения методов прямого государственного регулирования или, в самом крайнем случае, вообще о целесообразности сохранения в отрасли монополии одного производителя.

Вопрос о контроле за динамикой средних издержек естественного монополиста – это не просто вопрос об эффективном или неэффективном функционировании отрасли, это вопрос об объективных основах сохранения и дальнейшего развития отрасли в ее естественно-монопольной форме.

Анализ существующих методов прямого государственного регулирования субъектов естественной монополии показал, что основным недостатком, характерным практически для всех видов прямого государственного регулирования цен и прибылей естественной монополии, является проблема информационной асимметрии, поскольку внедрение и осуществление указанных методов требует обладания регулируемыми органами большим количеством подробной информации, касающейся, в частности, затрат и доходов регулируемой фирмы.

Очевидно, что в большинстве случаев имеет место асимметричное распределение информации в пользу фирмы, а не регулирующего органа. Поскольку метод средних издержек — это метод прямого государственного регулирования, возникает

правомерный вопрос — насколько велика будет информационная асимметрия в случае внедрения метода средних издержек.

Метод средних издержек опирается на данные о деятельности фирмы и поэтому зависит от качества получаемой от фирмы информации. Несомненными преимуществами метода средних издержек перед другими методами прямого государственного регулирования являются следующие моменты:

1) практическое внедрение метода средних издержек в России не потребует создания новых форм отчетности, представляемых субъектами естественной монополии в государственные регулирующие органы, поскольку в настоящее время российские субъекты естественной монополии ежеквартально представляют в государственные регулирующие органы форму федерального государственного статистического наблюдения № 5-3 «Сведения о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)», содержащую всю необходимую для практического внедрения метода средних издержек информацию;

2) метод средних издержек основан не только на информации, представляемой субъектом естественной монополии; часть информации, а именно, статистические индексы цен, регулирующие органы получают из надежных, не зависящих от субъектов естественной монополии источников – изданий Госкомстата РФ; данное обстоятельство также снижает степень информационной асимметрии.

Отсутствие необходимости в поиске или создании дополнительных источников информации, делает метод средних издержек чрезвычайно привлекательным с точки зрения затрат на его внедрение. Очевидно, что эти затраты будут минимальны, а это является важным достоинством для любого метода регулирования.

**Управление финансовым обеспечением развития регионов  
с помощью инструментов рынка ценных бумаг  
Коковина Е.Е.**

*Орловский государственный технический университет, Россия  
E-mail: guif@ostu.ru*

Формирующийся с начала 90-х годов инструментарий рынка ценных бумаг России состоял из государственных ценных бумаг федерального и регионального уровня, а после приватизации и из корпоративных ценных бумаг — долевых и долговых. Рынок ценных бумаг России имел до 1997 г. ярко выраженную спекулятивную и слабую инвестиционную направленность, не выполнял своих основных функций — привлечение инвестиций в реальный сектор экономики и организацию перераспределения капитала между ее отраслями. Не служил рынок ценных бумаг и вовлечению финансовых ресурсов институциональных и частных инвесторов в экономический оборот для стимулирования экономического роста российской экономики. После дефолта 1998 г. экономика России начала расти высокими темпами опираясь на активизацию импортозамещающих отраслей промышленности и сельского хозяйства, на благоприятное изменение конъюнктуры мирового рынка топливно-энергетических и сырьевых ресурсов, на рост внутреннего потребительского спроса. Эти процессы привели к инвестиционному голоду восстанавливающейся экономики и задействованию всех механизмов кредитования хозяйствующих субъектов. Для стимулирования заимствований растущей экономики с рынка ценных бумаг регулирующими органами были предприняты ряд законодательных и нормативных инициатив. В первую очередь следует отметить принятые законодательные акты по защите прав инвесторов (ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг», поправки в ФЗ «О рынке ценных бумаг»), а также по активизации процесса привлечения средств корпоративными эмитентами с рынка ценных бумаг (Налоговый кодекс РФ, Стандарты эмиссии облигаций принятые ФКЦБ РФ и др.). Созданное правовое поле регулирующее

отношение инвесторов, эмитентов и профучастников, а также созданная рынком государственных и долевых ценных бумаг инфраструктура рынка ценных бумаг, реанимировали процесс заимствования на рынке ценных бумаг федеральными и региональными органами власти, а также институциональными инвесторами.

Нами предлагается использовать муниципальный облигационный займ в виде дисконтных и процентных ценных бумаг под доход от проекта, совершенствующего инфраструктуру города (в работе рассмотрена модельная задача финансирования строительства пешеходного моста со смотровой площадкой).

Инвесторами проекта выступают юридические и физические лица муниципального образования. Эмитентом данного займа является администрация муниципального образования. При этом выпуск и обращение облигационного займа регламентирован законодательными и нормативными документами РФ.

Первый проект предполагает заимствование на региональном фондовом рынке финансовых средств с помощью облигационного займа в виде муниципальных дисконтных облигаций (МДО). Предполагается реализация МДО юридическим и физическим лицам с дисконтом, что позволит инвесторам сразу при приобретении ценных бумаг получить доход в размере дисконта, а на момент погашения облигации вернуть вложенные средства в полном объеме по номиналу.

Второй проект предполагает заимствование на региональном фондовом рынке финансовых средств с помощью облигаций муниципального займа с постоянным купоном (ОМЗ – ПК).

Оба варианта предполагают использование для строительства финансовых средств полученных только от выпуска и реализации облигационного займа и не предусматривают привлечения бюджетных средств, кредитов или коммерческих займов.

Реализация проекта основывается только на частных инвестициях, привлекаемых с помощью облигационного займа, в основе которого лежат дисконтные и купонные ценные бумаги.

Расчет оформлен в виде системы сводных таблиц для процессора MS EXCEL, позволяющих проводить многовариантные расчеты при изменении исходных параметров проекта.

### **Некоторые особенности управления депрессивным регионом и их определяющие факторы (на примере Алтайского края)**

*Колесников Роман Валериевич*

*Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия*

По существующей классификации, Алтайский край является депрессивным регионом. К депрессивным относят регионы, которые в прошлом были развитыми, однако в силу разных факторов эти регионы утратили свою былую экономическую значимость и преимущества.

Алтай — аграрно-промышленный регион. Промышленность края является главным бюджетообразующим сектором (42 всех поступающих налогов и сборов). Отрасли специализации края в значительной мере «завязаны» на обслуживание сельского хозяйства: это касается сельхозмашиностроения, мукомольно-крупяной и пищевой промышленности химии и др. Это обуславливает роль сельского хозяйства как основы экономики края. [3]. К 2003 году край поднялся по объему сельскохозяйственной продукции до 5 места в России. [2]. Отрасли специализации предопределили организационную структуру управления краем, в котором насчитывается 60 районов и 12 городов. В составе администрации края действует Главное управление сельского хозяйства, начальник которого — заместитель главы администрации края.

Одним из важнейших факторов, негативно влияющих на развитие экономики края, является низкая доля топливно-энергетического комплекса. Так, собственное

производства энергии составляет менее 50%, кроме того, закупается 85% угля (Кемеровская область), 80% бензина (Омская область). [3]. Относительная отдаленность промышленного комплекса края от поставщиков сырьевых ресурсов и потребителей продукции предопределила зависимость экономики края от транспортных тарифов, снижение конкурентоспособности и потерю рынков сбыта.

Доля собственных доходов краевого бюджета не превышает 40%, поступления из федерального бюджета составляют 60%, при этом краевой бюджет наполнен лишь на 70% от существующей потребности в расходах. Удельный вес фонда финансовой поддержки муниципальных образований составляет 40% расходов краевого бюджетов. Из года в год Алтайский край числится в федеральном бюджете как высоккодотационный регион, находясь на третьем месте по сумме трансферта. В силу своей специфики край обладает низким налоговым потенциалом.

Если сравнить край с такими же окраинными сельскохозяйственными регионами, как, например, Краснодарский и Ставропольский края по валовому региональному продукту (ВРП), то Алтай в 3 раза отстает от Краснодара и в 1,2 раза — от Ставропольского. Доля бюджета края в ВРП составляет 27%.

Если сравнить край с соседями по Западно-Сибирскому экономическому району, например, по ВРП на душу населения, то Алтай отстает от Тюменской области в 11 раз, Новосибирской области — 1,5 раза, Томской — 2,5, Кемеровской — 2. [Расчитано на основе [1]. По начисленной средней заработной плате среди регионов-соседей Алтайский край находится на самом последнем месте. [1].

Несмотря на трудности, существуют предпосылки экономического роста, среди которых — транспортно-географическое положение края. Край находится на пересечении грузовых и пассажирских потоков. Через Алтайский край проходит автомагистраль, которая соединяет Россию с Монголией, железная дорога, связывающая Среднюю Азию с Транссибирской магистралью, международные авиалинии. Расположение края практически в географическом центре России, сравнительно мягкие климатические условия, близость сырьевых ресурсов и наличие необходимых трудовых ресурсов создает хорошую основу для развития предприятий.

Население — основной субъект регионального развития. Его численность, структура, расселение по территории и другие качественные и количественные признаки и показатели являются индикаторами состояния экономического роста. От населения, например, объемы непроектного потребления, виды вновь размещаемых производств, объемы затрачиваемых природных и энергетических ресурсов. [5]. По доле занятых в экономике край находится приблизительно на одном уровне с регионами-соседями.

### **Литература**

1. Российский статистический ежегодник/ Госкомстат России. М., 2002. С. 176, 292.
2. Стратегия социально-экономического развития Алтайского края на период до 2010 года // Алтайская правда. — 14.02.2004. — № 42–44. — С. 3–10.
3. Чертов Н.А. Стратегия самодостаточного развития агропромышленного региона. — Новосибирск, 2003. — С. 101, 117.
4. Экономическая безопасность региона: единство теории, методологии исследования и практики. Екатеринбург, 1997.

### **Муниципальный маркетинг как инструмент реализации стратегии развития города Красильникова А.А.**

*Дальневосточный государственный университет, Владивосток, Россия  
E-mail: pensa@smt.ru*

Ключевой тенденцией последнего времени является ускорение перемен в условиях функционирования всего государственного сектора. Все это заставляет менять базовую



модель муниципального менеджмента, так как административная модель управления перестала отвечать новым условиям развития общества. В процессе управления развитием города все более широкое применение находят современные управленческие технологии, отработанные в рамках организаций всех форм собственности. Одной из таких технологий является муниципальный маркетинг.

**Муниципальный маркетинг** — это система мер по привлечению в город новых экономических агентов, а так же его продвижение на региональных и международных рынках. Продуктом в муниципальном маркетинге выступает сам город [1], имеющий свои сильные и слабые стороны.

Целью данного исследования является использование инструментов муниципального маркетинга для реализации стратегии развития города (на примере стратегии развития муниципального образования г. Владивосток).

В ходе исследования был выполнен комплексный анализ и оценка состояния организационной системы в рыночной среде:

- 1) анализ и оценка внутренней среды, включая и SWOT-анализ;
- 2) анализ делового окружения (ближнего) — анализ пяти сил М. Портера;
- 3) анализ фонового окружения (ПЭСТ-анализ).

Был расширен круг факторов обычно учитываемых при проведении муниципальных маркетинговых исследований, более полный учет местных особенностей. Проведен конъюнктурный анализ потребительского рынка г. Владивостока, показавший, что рыночные отношения воспринимают лишь конкурентоспособную продукцию, а финансовые успехи предприятий определяются их местом на товарных рынках. Производить продукцию не обеспеченную устойчивым и выгодным сбытом, становится бессмысленно.

Сделан вывод о необходимости управления процессами развития товарных рынков, разработана соответствующая методика. В результате исследования были определены основные стратегические направления развития города и пути их реализации.

Сейчас, когда в России нарастает конкуренция между отдельными муниципалитетами за привлечение внешних инвестиций [2], роль муниципального маркетинга как никогда возросла. В конкурентной борьбе выиграют те города, которые будут активно использовать инструменты муниципального маркетинга в разработке и осуществлении долгосрочных стратегий социально-экономического развития

### **Литература**

1. Панкрухин А.П. Муниципальное управление: маркетинг территорий. М., Логос, 2002.
2. Муниципальное экономическое развитие. Муниципальные экономические программы городов Нижний Новгород, Саратов, Ярославль. М., 1999.

### **Таможенный союз России и Беларуси: риски реализации тарифной политики Куманева Светлана Геннадьевна, Юрик В.В.**

*Белорусский государственный университет, Республика Беларусь  
Представительство таможенной службы РФ при таможенной службе РБ, Минск  
E-mail: spm99@mail.ru*

Целью экономической политики Союза России и Беларуси в области внешнеторговой политики должно быть создание такой структуры тарифного и нетарифного регулирования, которая способствовала бы развитию и усилению преимуществ экономической интеграции и одновременно снижению ее рисков. Практическая работа российской таможенной службы в области рисков, возникающих от участия Российской Федерации в таможенном союзе с Беларусью, состоит в их выявлении и разработке комплекса защитных мер и механизмов, основная цель которых состоит в минимизации экономических потерь российского бюджета.

Основные зоны риска в области российско-белорусской тарифной политики в условиях таможенного союза, по нашему мнению, сосредоточены на следующих

направлениях: 1) унификация таможенных тарифов двух стран; 2) бюджетные потери вследствие оптимизации налоговой нагрузки субъектами хозяйствования в едином таможенном пространстве; 3) применение нетарифных мер во взаимной торговле; 4) обеспечение равных условий для субъектов хозяйствования двух стран.

*1. Тарифное регулирование.* Основные его проблемы связаны с разнонаправленностью экономических реформ. Как известно, в России принята ориентация на проведение либеральных реформ, снижение общей налоговой нагрузки, в том числе и тарифной, в то время как экономика Беларуси остается вне поля рыночных преобразований с расширяющимся проникновением государства во все сферы жизни. В частности, для белорусской внешнеторговой политики это выражается в естественном сопротивлении унификации общего таможенного тарифа, льготировании отдельных субъектов хозяйствования и периодических изменениях позиций таможенного тарифа в одностороннем порядке, в том числе на временной основе, что ведет к потерям российского бюджета.

Следует отметить, что среди существующих расхождений в ставках пошлин можно выделить расхождения, которые носят объективный характер и вызваны объективными различиями в экономике двух стран, структуре экспорта и импорта товаров. С учетом этого в процессе унификации тарифов следует выявлять товары, по которым стороны согласятся с существованием соответствующих расхождений в тарифах, анализировать объемы перемещения этих товаров и разрабатывать механизм компенсации бюджетных потерь стран-участниц. По остальным товарам следует в минимально короткое время унифицировать тарифы и снимать барьер в виде двойного обложения импортных товаров, обращающихся во взаимной торговле.

*2. Потери российского бюджета вследствие оптимизации налоговой нагрузки с использованием режима таможенного союза* достаточно четко обозначены в реализации так называемых «белорусских коридоров» с двухсторонним движением. Возникающие расхождения в ставках экспортных и импортных пошлин умело используются российскими и белорусскими резидентами в целях минимизации налоговых отчислений в российский бюджет. Это и беспошлинный вывоз российских лесоматериалов, шкур крупного рогатого скота, отходов цветных металлов из Беларуси, где в отличие от России определен беспошлинный вывоз данных товаров, либо ставка экспортной пошлины значительно ниже российской. Это и перевалка через Беларусь импортных товаров (например, куриных окорочков, водки, конечной целью реализации которых являлась Российская Федерация). Это и применение схем, завышающих стоимость российских товаров при вывозе их из Беларуси, с целью незаконного возврата значительных сумм НДС из российского бюджета (отходы черных и цветных металлов, оборудование бывшее в употреблении, полуфабрикаты кожевенные и пр.). Данная ситуация требует оперативной реакции российских таможенных служб на основе проведения мониторинга текущих изменений белорусского таможенного тарифа для минимизации бюджетных потерь, разработки и принятия адекватных мер для устранения искажений торгового режима с учетом российских национальных интересов. И данная работа достаточно успешно проводится, что снижает риски, но не устраняет их.

*3. Нетарифные меры.* Режим таможенного союза в условиях отсутствия таможенной границы, с точки зрения теории, наиболее эффективен для страны, имеющей более либеральную бизнес-среду. По мнению аналитиков, налоговая нагрузка в России меньше, чем в Беларуси на 8–10%, что в настоящее время приводит к расширяющейся экспансии российских товаров на белорусский рынок. С белорусской стороны данный процесс вызывает все более изощренное применение методов нетарифного регулирования, таких как лицензирование, сертификация, а также прямой запрет на ввоз российской продукции, направленный на псевдозащиту белорусского рынка от более дешевой и зачастую более качественной российской продукции. Начиная

с 2002 года, наблюдается ухудшение условий доступа российских товаров (пиво, сахар белый, табак, алкогольная продукция, мука, макаронные изделия, маргарин, пшеница, рожь и другие) на белорусский рынок. Белорусская сторона в защитных целях, как правило, использует меры нетарифного регулирования, в том числе количественные ограничения ввоза, импортное лицензирование, усложнение и удорожание таможенных процедур, создание технических барьеров. К числу последних можно отнести, например, введенный в 2003 году белорусской стороной лицензионный сбор на российское пиво, который был фактически эквивалентен 20%-ной ввозной пошлине.

Кроме того, серьезные нарекания со стороны российских экспортеров вызвало повышение в Беларуси ставки налога с продаж в розничной торговле для иностранных товаров (к ним были отнесены и российские товары) с 5% (эта ставка осталась для белорусских товаров) до 15%. Очевидно, что столь значительная налоговая разница уменьшила конкурентные преимущества российских потребительских товаров, связанные с более низкой налоговой нагрузкой в России, что приводит к техническому сдерживанию российского экспорта потребительских товаров. От введения подобных мер, прежде всего, страдает белорусский потребитель. Что касается белорусского производителя, то его может защитить только снижение общей налоговой нагрузки до российского уровня, что создаст условия нормальной конкуренции. С нашей точки зрения, уже сегодня защита внутреннего рынка стран-участниц таможенного союза должна проводиться только экономическими методами, а меры нетарифного регулирования должны применяться в исключительных случаях на временной и недискриминационной основе с использованием процедур и правил ВТО, членами которой обе страны стремятся стать в ближайшем будущем.

*4. Обеспечение равных условий для субъектов хозяйствования двух стран.* Кроме перечисленных выше зон риска, предметом внимания российских таможенных служб в настоящее время также являются товары, производимые в свободных экономических зонах с льготным режимом налогообложения по импорту комплектующих и оборудования и экспорту произведенной продукции, в том числе в рамках таможенного союза. Так, анализ рынков сбыта товаров, произведенных в белорусских СЭЗах в 2000–2002 годах, показывает практически полную ориентацию готовой продукции на российский рынок, где доля российского рынка в экспорте белорусских СЭЗ составила от 87% в 2000 году до 92% в 2002 году при росте объемов экспорта в Россию в 2,3 раза. Таким образом, ставя задачу создания экспортоориентированных производств, Беларусь в рамках СЭЗов предоставляет дополнительные преференциальные преимущества для белорусских производителей, что приводит к неравной конкуренции на российском рынке российских и белорусских товаров. Также необходимо отметить, что в отношении СЭЗов правила ВТО также отмечают нежелательное искажение торгового режима, требуют их отмены и создания равных условий для всех национальных производителей. С нашей точки зрения, для Беларуси решение проблемы потери конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешних рынках требует, в первую очередь, реализации либеральных экономических реформ, аналогичных российским, с целью снижения общей налоговой нагрузки и создания равных условий хозяйствования. На сегодняшний день это основное направление повышения эффективности таможенного союза и в целом интеграционных усилий двух стран.

## **Формирование краевых структур в современной экономике России**

*Курохтин Юрий Александрович*

*Байкальский государственный университет экономики и права, Иркутск, Россия*

*E-mail: Kurokhtin@yandex.ru*

В исследовании теоретических основ, форм, механизмов и стратегий процессов межрегиональной экономической интеграции в современных условиях, на мой взгляд, следует выделить в качестве базовых четыре концепции: структурных сдвигов в

условиях технико-экономической неоднородности народного хозяйства (Ю.В. Яременко); территориально-производственных комплексов — ТПК (М.К. Бандман, А.Г. Гранберг и др.); международной конкуренции, включая положения об этапах эволюции конкурентоспособности и кластерах конкурентоспособных производств (М. Портер); геоэкономических регионов (В.Ю. Рогов). Синтез этих базовых, весьма разнородных, на первый взгляд, подходов возможен, в рамках общего геоэкономического направления, например, при разработке новой концепции формирования экономико-административных структур, обозначаемых как края (краевые структуры).

Технологическая неоднородность хозяйства России непосредственно определяет характер и механизмы интеграционных и дезинтеграционных процессов между хозяйствами регионов. В отношении эволюции характера, форм и механизмов межрегиональной экономической интеграции синтез указанных концепций применительно к стратегии формирования краевых структур в современной России может быть выражен в следующих положениях:

1. Стратегию межрегиональной интеграции (экономическую и административную) следует рассматривать как составную часть общенациональной стратегии обеспечения геоэкономической конкурентоспособности российской экономики. Она должна быть скоординирована с общей стратегией структурных изменений российского хозяйства, в основу которой должен быть положен последовательный переход к четвертому и пятому (в перспективе — к шестому) технологическим укладам.

2. Промышленная и региональная политика государства должны быть скоординированы между собой в целях, механизмах, организационных формах. Ведущая роль здесь принадлежит общенациональным промышленным, транспортным и инновационным проектам, влияющих на внутреннее экономическое и административное районирование.

3. При реформировании денежно-кредитной и финансовой системы, обусловленном задачами достижения геоэкономической конкуренции, должен быть учтен топливно-энергетический и транзитный потенциал российского хозяйства как конкурентное преимущество, основа формирования валютных ресурсов и внутреннего денежного обращения.

4. В основу экономического механизма формирования краевых структур может быть положена трансформация природно-ресурсной ренты в инвестиционную и инновационную (технологическую) ренту.

5. Эволюция характера (типов) межрегиональной экономической интеграции определяется эволюцией оснований конкурентоспособности национальных экономик М. Портера по следующей последовательности: естественные факторы производства – инвестиции — инновации. В условиях неоднородности технологической структуры хозяйства национальные и региональные (межрегиональные) кластеры формируются под влиянием и непосредственным воздействием мер государственной промышленной и региональной политики.

6. Стратегия формирования ТПК и других территориально-производственных структур также определяется особенностями, характерными для межрегиональной экономической интеграции. При этом сеть ТПК в крупной краевой структуре обеспечивает формирование и эволюцию региональной сети конкурентоспособных кластеров отраслей и производств.

В качестве примера может быть рассмотрен Восточно-Сибирский край в составе Иркутской области (с Усть-Ордынским автономным округом), Республика Бурятия, Читинская область (с Агинским автономным округом). Современная концепция развития этого края, на мой взгляд, определяется сочетанием противоречивых условий: охрана и рациональное использование оз. Байкал как участка мирового наследия, комплексное освоение и использование природных ресурсов зоны Байкало-Амурской

магистрала, ресурсов углеводородов Сибирской платформы, развития и применения наукоемких технологий на основе предприятий оборонно-промышленного комплекса, развитие интеграционных связей со странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

Новые крупномасштабные связи внутри Восточно-Сибирского края связаны с использованием в территориальных комплексах уникальных природных ресурсов, таких как Ковыктинское газоконденсатное месторождение, железорудные месторождения Иркутской и Читинской областей, ресурсов полиметаллических руд Бурятии, а также разнообразных ресурсов гидрохимического сырья, включая агроруды. Принципиальное значение имеет то обстоятельство, что прорабатываемые в настоящее время проекты экспорта нефти и газа не должны подрывать возможности комплексного и оптимального с точки зрения затрат материалов и энергии освоения и использования других природных ресурсов края, а также возможности устойчивого функционирования имеющихся и перспективных предприятий перерабатывающей промышленности.

### **Проблемы информатизации деятельности ЖКХ**

*Лемешкина Ирина Михайловна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: ilemesh@mail.ru*

Процессы информатизации деятельности городского хозяйства активно начались примерно 10–12 лет назад, после того как в эту сферу пришли квалифицированные специалисты из ВПК. Все эти годы они развивались хаотично, т.е. в городе отсутствовала структура, которая бы реально ими управляла. В настоящий момент времени в ЖКХ в достаточно крупных предприятиях (там, где есть отделы автоматизации) функционируют информационные системы, которые отличаются не только в силу специфики предметной области, но также и тем, что информация в них закодирована и структурирована не одинаково. Это приводит к тому, что каждый раз, когда необходимо получить интегрированную информацию о состоянии объектов ЖКХ, приходится разрабатывать специальные программные средства для получения соответствующих интегрированных оценок. Это основная проблема, которую необходимо решать.

Вторая проблема связана с тем, что существующая информационная система города построена на письмах и телефонограммах. Для того чтобы некоторой инстанции получить нужную информацию предприятиям отправляются письма или телефонограммы. Предприятия готовят запрашиваемую информацию и таким же способом возвращают ее запросившей инстанции. Более того, предприятия, не имеющие необходимой информации в электронном виде, очень часто (чтобы уложиться в сроки) возвращают заведомо неактуальную информацию.

Третья проблема. Недостатком существующей технологии информационного обмена является одностороннее движение информации «снизу–вверх» и в обратном направлении в соответствии с имеющимися место административными отношениями. «Горизонтальный» информационный обмен (информационный обмен между предприятиями, имеющими только технологические связи) сильно затруднен, так как просьбы о получении данных не всегда удовлетворяются.

Учитывая сказанное выше, можно сделать вывод, что информация, необходимая для управления ЖКХ, очень часто устаревает еще в процессе своего сбора, и, соответственно, управление ЖКХ осуществляется в состоянии неопределенности, что приводит к издержкам управления. В самом легком случае — финансовым.

Для решения перечисленных проблем необходимо создавать информационную систему ЖКХ на основе современных информационных технологий. Речь идет не только об обработке информации, но и технологиях хранения и передачи данных.

Первый самый важный и сложный вопрос, который имеет принципиальное значение для создания банка данных ЖКХ, связан с разработкой документов, регламентирующих процессы автоматизации на местах, прежде всего в части кодирования информации. Разработка унифицированной системы кодирования данных и унифицированных информационных сечений существенно упростит процесс интеграции информации в единое целое и создания на его основе банка данных.

Второй вопрос, без решения которого в принципе невозможна интеграция информации — это создание городской (ведомственной) сети передачи данных, необходимой для обеспечения информационного обмена между поставщиками, потребителями информации и банком данных. Здесь самая сложная задача — это построение связной инфраструктуры, представляющей собой совокупность каналов связи.

Работы по созданию ИС ЖКХ города сложны и масштабны и требуют коллективных усилий специалистов города и существенных материальных затрат. Поэтому процесс создания ИС ЖКХ города будет включать промежуточные этапы, в рамках которых должно произойти накопление и осмысление информации, необходимой для проектирования ИС ЖКХ.

Главным и определяющим этапом является этап, в рамках которого будет создано единое информационное пространство ЖКХ — основа будущей ИС. Единое информационное пространство создаст условия для коллективного участия программистов и других ИТ специалистов разных предприятий в работе по созданию ИС ЖКХ.

Для решения задачи создания ИС ЖКХ необходимо создать информационный центр, который бы имел статус, позволяющий ему управлять процессами информатизации в ЖКХ.

#### **Деятельность органов Федерального казначейства и ее роль в обеспечении целевого использования бюджетных средств на современном этапе**

**Макашарипова Умужат Микаиловна**

*Дагестанский государственный университет, Россия*

*E-mail: umka19842004@mail.ru*

В настоящее время перед органами Федерального казначейства (ФК) стоит главная задача — обеспечение профессионально-грамотного управления финансовыми ресурсами государства, непрерывного исполнения федерального бюджета и контроля над целевым использованием бюджетных средств организациями и учреждениями.

В соответствии с действующим законодательством органами ФК осуществляется предварительный, текущий и последующий контроль. С 1999 г. территориальные контрольно-ревизионные управления Минфина начали осуществлять последующий контроль использования средств федерального бюджета.

В процессе осуществления контрольной деятельности ФК РФ выявляются многочисленные факты нецелевого использования бюджетных средств. Анализ выявленных факторов нецелевого использования средств федерального бюджета за 2003 г. распределяется следующим образом: 23% сумм, использованных не по назначению, были перечислены с лицевых счетов бюджетополучателей органами ФК безналичным путем; 77% сумм, использованных не по назначению, были выданы бюджетополучателям органами ФК наличным путем [1]. Это означает, что текущий контроль, который в соответствии со статьей 284 Бюджетного кодекса РФ является основной формой казначейского контроля, осуществляется недостаточно эффективно.

Исследование динамики контрольной работы органов ФК и Контрольно-ревизионного управления (КРУ) показало, что в 2003 г. при незначительном увеличении, по сравнению с 2000 г. количества организаций, допустивших нарушения, резко увеличились выявленные суммы нецелевого использования бюджетных средств.

Интересен и тот факт, что около 60% от общей суммы нецелевого использования выявлены КРУ Минфина всего в 20 регионах РФ из 88. Причем 1998–2000 гг. на этих территориях органами ФК выявлялся значительно меньший объем нецелевого использования бюджетных средств.

Управлением Федерального казначейства Республики Дагестан в процессе осуществления государственного финансового контроля за 5 месяцев 2003 г. в результате проведенных проверок было установлено нецелевое использование бюджетных средств на общую сумму 6407,9 тыс. руб.

При этом направленно 45 уведомлений в Министерство финансов РФ на уменьшение финансирования на сумму 6058,8 тыс. руб., выставлено постановлений о списании (взыскании) денежных средств на 349,1 тыс. руб. по которым в доход федерального бюджета взыскано всего 106,7 тыс. руб.

Бюджетным кодексом определено, что «...исполнение федерального бюджета по расходам осуществляется с использованием лицевых счетов бюджетных средств, открываемых в едином учетном регистре ФК для каждого главного распорядителя и получателя средств федерального бюджета» [2]. Следовательно, органы ФК имеют основания требовать у бюджетополучателя документы, служащие основанием платежа. Подтвердить документально договорами, счетами-фактурами, актами выполненных работ можно, в основном, платежи, оплачиваемые органами ФК безналичным путем. Что касается наличности, то здесь не существует регламентации требований к бюджетополучателю и, в основном, органы ФК предъявляют к бюджетополучателю лишь требования соответствия выплат доведенным лимитом бюджетных обязательств и сметам доходов и расходов.

На наш взгляд это является основной причиной нецелевого использования средств выделяемых бюджетополучателем наличным путем. В связи с выше изложенным органам ФК необходимо по возможности отойти от последующего контроля и сосредоточиться на текущем. Для достижения стопроцентной эффективности текущего контроля необходимо проводить проверки исполнения бюджетополучателем порядка работы с наличностью не реже 2 раз в текущем финансовом году у каждого бюджетополучателя, причем проверять сплошным порядком все полученные через органы ФК наличные средства.

Решением проблемы нецелевого использования бюджетных средств может послужить также реорганизация контрольных органов Минфина России, т.е. объединение органов ФК и КРУ, причем административно руководитель КРУ не должен подчиняться напрямую руководителю ФК. Его назначение должно осуществляться выше стоящим органом Минфина. В результате будет проведено значительное сокращение аппарата чиновников и обеспечена неразрывность процесса контроля на всех этапах бюджетного процесса.

### **Литература**

1. Сидоренко В.В. «Эффективность контрольной функции органов Федерального казначейства» // Финансы. №8 2003. С. 30–32.
2. Бюджетный Кодекс Российской Федерации, № 145–ФЗ от 31.07.1998 г. (с последующими изменениями и дополнениями)

### **Региональные возможности использования налоговых преференций для регулирования инвестиционного процесса Максимова Екатерина Викторовна**

*Саратовский государственный социально-экономический университет, Россия  
E-mail: maximovaev@saratov.gov.ru*

Механизмом реализации государственной налоговой политики является система налоговых санкций и льгот. Налоговое стимулирование, как правило, осуществляется с

помощью предоставления налоговых льгот и через уменьшение налогового гнета. В качестве основных направлений налоговой реформы в России были выбраны усиление справедливости налоговой системы за счет выравнивания условий налогообложения для всех налогоплательщиков, в том числе отказ от неэффективных налоговых льгот, и снижение налогового бремени в целях обеспечения экономического роста и диверсификации экономики. Сравнение действия основных инструментов налоговой системы, позволяет сделать вывод, что ставки оказывают общее стимулирующее влияние на экономику, а налоговые льготы — целевое. При абсолютизации положения об отмене льгот налоговая система лишается регулирующей функции. Механизм изменения срока уплаты налога и сбора в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации, в отличие от мировой практики, не связан с льготами.

Бездействие системы налоговых льгот является следствием непроработанной методологии формирования системы налоговых льгот. В соответствии с проектом Основных направлений социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу предполагается вообще исключить из Налогового кодекса Российской Федерации институт инвестиционного налогового кредита. Результаты проверок Счетной палаты Российской Федерации свидетельствуют, что федеральное законодательство вводило налоговые льготы вне зависимости от достигаемого их предоставлением экономического эффекта. Неэффективность налоговых льгот в России в значительной мере объясняется отсутствием в законодательстве норм о раздельном учете средств, высвободившихся в результате применения налоговых льгот, и возможных направлениях использования таких средств, следовательно, возможности отмены льготы в случае несоответствия действий налогоплательщика критерию отсутствуют. Отказ от предоставления налоговых льгот – результат исторически сложившейся практики произвольно и приватно раздаваемых освобождений, которые исказили условия конкуренции. Для поддержки предприятий посредством осуществления бюджетных расходов из региональных бюджетов существует еще меньше объективных возможностей, вследствие несоответствия полномочий органов власти и бюджетных ресурсов для их обеспечения. Поэтому система налогового стимулирования инвестиций особенно актуальна для России.

В Налоговом кодексе Российской Федерации предусмотрены две основные инвестиционные преференции: ускоренная амортизация и инвестиционный налоговый кредит. Метод ускоренной амортизации представляет косвенную налоговую льготу. Однако, амортизация, в первую очередь — источник покрытия простого воспроизводства. Нелинейная амортизация выгодна новым предприятиям с высокой долей активной части основных фондов. Изменение правил ее исчисления — прерогатива федерального центра. Применение нелинейной амортизации наряду с инвестиционной льготой позволяет влиять на инвестиционную активность.

Стимулировать расширенное воспроизводство позволяет льгота на прирост капитальных вложений. Аналогичная льгота действовала в Саратовской области в 1999 г.: предприятиям, обеспечившим предусмотренный в соглашении о социально-экономическом сотрудничестве товаропроизводителей с Правительством области прирост объемов производства, предоставлялись налоговые льготы в областной бюджет и областной дорожный фонд в части прироста налогооблагаемой базы. На практике определение прироста налогооблагаемой базы исключительно за счет фактора увеличения объемов производства оказалось затруднено. Объем предоставляемых на территории области дополнительных налоговых льгот незначителен и постоянно сокращается. В 2002–2003 годах Саратовской областной Думой предоставлены льготы исключительно организациям, содержащимся за счет средств областного и местных бюджетов с целью сокращения встречных потоков бюджетных средств.



Инвестиционный налоговый кредит представляет форму бюджетного участия в отдельных приоритетных, по мнению государства, инвестиционных программах организации. Инвестиционный налоговый кредит представляет договорные отношения, учитывающие индивидуальные особенности инвестора. Количественные ограничения суммы кредита и текущих платежей, убыточность предприятий ограничивают возможности эффективного кредитования и инвестирования. Финансовые органы субъектов Российской Федерации вправе предоставлять инвестиционный налоговый кредит по налогу на прибыль, а также по региональным налогам (их перечень крайне ограничен). По последним могут быть установлены дополнительные основания предоставления инвестиционного налогового кредита. Такая практика, однако, есть в крайне ограниченном числе субъектов Российской Федерации, что свидетельствует об актуальности данной преференции для регионов доноров. В Саратовской области практика предоставления налоговых и инвестиционных налоговых кредитов с 1 января 1999 года по настоящее время отсутствует. Более того, за этот же период ни один налогоплательщик не обращался с заявлением о предоставлении инвестиционного налогового кредита. В 1997–1998 гг. предоставлены инвестиционные налоговые кредиты шести предприятиям, однако, на практике они не стали реальным инструментом стимулирования инвестиций.

Законы и мероприятия субъектов Российской Федерации, направленные на поощрение инвестиций, позволили считанным территориям кардинальным образом улучшить свою инвестиционную привлекательность, поскольку различия в инвестиционных потенциалах коренятся в самой специфике региональных хозяйственных комплексов. Возможности налогового регулирования субъектами Российской Федерации сильно различаются. Право применять налоговые инструменты для депрессивных и дотационных регионов фактически является декларацией по следующим причинам:

- социально-экономическое положение регионов в большей мере зависит от «объективных факторов», чем от экономической политики региональных властей;
- беднейшие регионы лишены собственной базы не по собственной вине, а в результате дореформенной политики экономического развития;
- крупнейшие налогоплательщики таких территорий, часто являются филиалами вертикально-интегрированных компаний, инвестиционная и учетная политика которых определяется головными предприятиями, способными влиять на изменение законодательства на федеральном уровне. Соглашения с администрацией субъектов Российской Федерации с ВИНК — как правило, остаются декларацией;
- специфики российского «фискального федерализма», где изначально введена единая валюта и единая налоговая система, а большая часть налогов — федеральные (т.е. налоговая база и ставки налогообложения по основным источникам доходов устанавливаются федеральным центром);
- в условиях сжатия доходной базы вследствие федеральной макроэкономической политики и перераспределения налоговых доходов в пользу вышестоящих бюджетов, самостоятельность регионов в принятии и исполнении бюджетов — весьма относительна, что делает предоставление преференций за счет региональных бюджетов экономически нецелесообразным и рискованным.

**Городской благотворительный фонд  
как механизм финансирования инициатив местного сообщества  
Маличенко Ирина Петровна**

*Ростовский государственный университет, Россия  
E-mail: lux82@mail.ru, imalichenko@list.ru*

На современном этапе социально-экономического развития региона взаимодействие государственных, коммерческих и некоммерческих организаций

достигло того уровня, когда произошло осознание необходимости социального партнерства и актуализировалась потребность в адекватных технологиях, позволяющих реализовать на практике стремление к взаимовыгодному сотрудничеству. Одной из таких технологий может стать технология фондов местного сообщества.

*Фонд местного сообщества (городской благотворительный фонд)* — некоммерческая благотворительная организация, создаваемая для повышения эффективности решения общественно значимых проблем территории (города, района, микрорайона) на основе эффективного взаимодействия некоммерческих организаций, бизнеса и органов власти.

Основная деятельность фонда местного сообщества заключается в аккумуляции средств из местных источников (ресурсы бизнеса, частные пожертвования и т.п.) и безвозмездном распределении их на конкурсной основе среди некоммерческих организаций для финансирования местных социальных, культурных, образовательных программ, гражданских инициатив. Он встраивает в российскую действительность модель цивилизованного благотворительного фонда, имеющего прозрачную структуру управления в виде реально действующего попечительского совета и правления, независимость от влияния какого-либо одного человека, организации или государства, постоянство в планировании своей работы на долгосрочную перспективу за счет создания капитала (его наличия и неприкосновенности), опора на местное сообщество, инновационность в подходах и идеях.

Несмотря на то, что первые фонды местного сообщества были созданы в США, модель городского благотворительного фонда отвечает российским традициям организации субботников, воскресников и других организационных форм добровольной совместной безвозмездной работы в конкретном городе, районе.

Использование технологии фондов местного сообщества перспективно для всех субъектов взаимодействия. Преимущество использования технологии фонда местного сообщества для населения в целом связано с улучшением качества жизни за счет того, что большее количество ресурсов концентрируется на решении социальных проблем и выбираются наиболее эффективные способы удовлетворения существующих потребностей. Коммерческие структуры смогут обеспечить себе продвижение своих товаров и услуг от реализации PR-программы фонда, улучшить имидж и репутацию через демонстрацию социальной ответственности и финансовой устойчивости, получает возможность действовать в среде собственного потребителя и т.д. Органы власти получают новый источник достоверной информации о способах решения социальных проблем в городе, дополнительный источник финансирования социальной сферы, одобрение и поддержку со стороны горожан. Для некоммерческих организаций появится новый доступный и постоянный источник финансовой помощи, и они наконец-то могут стать не просителем, а полноценным партнером. В результате через городской благотворительный фонд происходит согласование целей всех субъектов взаимодействия.

Таким образом, городские благотворительные фонды или фонды местного сообщества являются на сегодняшний день наиболее перспективной моделью развития в России грантодающих фондов, имеющих капитал, устойчивых, оказывающих регулярную финансовую поддержку благотворительным проектам. Система работы и особенно управления городским благотворительным фондом позволяет реально опробовать на деле механизмы социального партнерства между местными властями, бизнес-сектором и некоммерческими организациями, а система принятия решений в фонде основана на демократических принципах равенства и уважения мнения всех сторон. Но использование технологии фондов местного сообщества наталкивается на такие препятствия как: неапробированность технологии, недостаточное развитие в городе цивилизованной благотворительности и меценатства, конкуренция между некоммерческими организациями, трудность изменения приоритетов представителей

власти, недоверие бизнеса по отношению к фондам, несовершенство нормативной и законодательной базы, слабая экономическая мотивация потенциальных благотворителей, отсутствие стабильных источников финансирования.

**Экономические предпосылки зарождения инновационных процессов  
в структуре университета классического типа**  
*Малышенко Алексей Владимирович*

*Ставропольский государственный университет, Россия*  
*E-mail: alis@stavs.ru*

В последнее время со стороны государства повысилось внимание к проблемам развития и функционирования малого и среднего бизнеса на новом технологическом уровне. На малый и средний бизнес, по мнению многих аналитиков и прогнозистов, делается ставка в укреплении экономической силы государства и долгосрочная перспектива его экономического развития.

Не секрет, что приоритетом государственной политики стало формирование качественно новых условий в поддержке перехода от сырьевой к производственной и перерабатывающей ориентации экономики страны. Одним из основных способов достижения указанной цели стало стимулирование развития инновационных процессов. В этом направлении проделана большая работа, прежде всего, в законодательной сфере, а также осуществляются некоторые практические мероприятия. В России сформирована государственная инновационная политика, опирающаяся на ряд законопроектов.

Правительством утвержден перечень критических технологий федерального уровня, разработанный Правительственной комиссией по научно-технической политике. Действуют также законы: «Патентный закон Российской Федерации»; «Закон и науке и государственной научно-технической политике» (№ 127-ФЗ от 23.08.1996 г.); закон «Об авторском праве и смежных правах» (№ 53-53-1 от 09.07.1993 г.). Приняты и другие нормативные акты, регламентирующие юридические, экономические и другие вопросы, способствующие зарождению инновационных процессов [1]. Однако говорить о том, что в стране сформировались устойчивые глобальные тенденции или стимулы освоения или развития инноваций, преждевременно.

Данные отчета об инновационной деятельности российских предприятий во втором полугодии 2002 г., подготовленного Центром экономической конъюнктуры при Правительстве (ЦЭК) свидетельствуют, что количество предприятий, внедряющих инновации, снижается. По-прежнему наиболее «инновационно-активными» являются предприятия химической и нефтехимической промышленности (59% от числа респондентов), а также машиностроения и металлообработки (55%). Но и в этих отраслях доля предприятий, внедряющих инновации, упала на 8% и 3% соответственно [2].

Крупные предприятия отличаются наличием в своих структурах обособленных подразделений НИОКР, но даже при их существовании внедрение новаций в производство не увеличивается. Именно поэтому на инновационную активность малых и средних предприятий необходимо направлять существенное внимание, финансовые и прочие стимулирующие ресурсы. Рассматриваемые предприятия имеют меньшие размеры и в большинстве своем не имеют возможности выделения достаточных финансовых и административных ресурсов для организации и работы на постоянной основе научно-исследовательских подразделений. В связи с этим для малых и средних предприятий формирование инновационных процессов происходит за счет сторонних организаций. Такой организацией является, в том числе, университет классического типа.

Такой подход экономически оправдан. Во-первых, предприятие, вкладывающее деньги в университет, имеет достаточно квалифицированного партнера, имеющего большой опыт в сфере научных исследований; во-вторых, на современном этапе развития

государства довольно значительную роль в функционировании образовательных учреждений играют внебюджетные (собственно привлеченные) средства, что стимулирует развитие достаточно качественного ранка дополнительных услуг. Научно-исследовательские услуги, как сектор дополнительных услуг играет существенную роль, способствуя формированию интеллектуальных наработок на конкурентных направлениях развития науки. Существование таких наработок снижает риск вложения финансовых ресурсов производственных организаций в актуальные разработки.

Одновременно с рыночными механизмами зарождения инновационных процессов нельзя не учитывать их важность для обеспечения прямых государственных интересов: для вооруженных сил, силовых структур и т.п. Следовательно параллельно с рыночными стимулами развития науки в университетах неизбежно должны действовать государственные программы ее стимулирования в самых разнообразных формах: в виде ФЦП, грантов, госзаказа на специальные разработки и т.д.

### **Литература**

1. Малышенко А.В. Проблемы развития инновационных процессов в университете классического типа // СГУ: Сб.материалов «Проблемы развития региональной финансовой системы». Ставрополь, 2003. С. 89–92.
2. Кузнецов А. Государственная политика в области инновационной деятельности // Институт финансовых исследований. <http://www.ifs.ru/ru/default.htm>

### **Разработка новых способов образовательного кредитования в России**

*Мацяшко Юлия Евгеньевна*

*Оренбургский государственный университет, Россия*

*E-mail: jem82@mail.ru*

Учреждения высшего профессионального образования, готовя высококвалифицированных специалистов всех сфер деятельности, играют важную роль для экономики современной России. Однако, у выпускников школ в силу социального неравенства не всегда есть возможность выбора образовательного учреждения и специальности, соответствующей их личным интересам. Система ГИФО предполагает вручение сертификата каждому выпускнику школы по итогам государственного единого экзамена, дающего возможность долевого финансирования стоимости обучения в учреждениях начального, среднего и высшего профессионального образования. Чем ниже уровень сертификата, тем большую сумму должен доплачивать за свое образование его обладатель. Так стимулируется осознанность и рациональность выбора профессии.

Введение такой системы необходимо дополнить механизмами предоставления доступных для заемщиков образовательных кредитов. Сейчас механизм образовательного кредитования разрабатывает только Сбербанк. Условия этих ссуд отягощены высокой процентной ставкой с обязательной ежемесячной выплатой процентов за пользование кредитом. В итоге фактические образовательные затраты заемщика возрастают за период обучения в два раза. Такие условия делают образовательный кредит неприемлемым для большинства российских семей.

Необходимо широкое развитие системы образовательного кредитования и расширение круга кредиторов. Это позволит снизить цену кредита и дифференцировать рынок потребительских кредитов с учетом кредитоспособности заемщиков. Это крайне важно для России с неравномерными доходами населения по отдельным регионам. Структура образовательного кредитования, на наш взгляд, может включать три субъекта: заемщик (студент или студент и поручитель), ВУЗ и банк. Для того, чтобы данная сделка была эффективной, требуется эффективное взаимодействие всех участников процесса. Обучающийся должен обладать достаточным желанием и способностями для получения знаний, которые позволят ему полноправно

конкурировать на рынке труда. Учебное заведение должно предоставить образование на требуемом уровне, что, в свою очередь, должно обеспечиваться заемными средствами банка. Банк должен осуществлять контроль за их использованием, принимать решения об изменении условий кредитования на основании информации об успеваемости студента, его способностях, которая предоставляется учебным заведением (он может снизить процентную ставку, если в процессе обучения студент демонстрирует высокий уровень успеваемости).

Процесс кредитования образовательных услуг связан с действием риска не возврата ссуды. Это обуславливает необходимость участия в этой цепочке надежного поручителя. В качестве гаранта возврата кредита может выступать как государство так и работодатель. Студент же, окончив учебное заведение, обязуется отработать определенное количество лет на том рабочем месте, куда выпускника направит государство или другой инвестор. Возврат кредита может осуществляться также из средств бюджета, сформировавшихся за счет уплаты студентом по окончании обучения специального налога в процессе трудовой деятельности. Однако, налог на образование должен взиматься в форме процента не от общих доходов, получаемых в результате профессионального обучения, а в большей степени благодаря таланту и исключительным способностям, проявленным в процессе трудовой деятельности, позволившим работать на высокооплачиваемых должностях. Если же у выпускника доход в данном году оказался ниже установленного уровня, то он освобождается от платежей на этот год. Такая модель дает преимущества всем ее участникам:

Студентам:

- 1) оплата образовательных услуг позволяет повысить требования к обучению;
- 2) расширяется ряд учебных заведений, из которого можно выбрать наиболее подходящий и эффективный ВУЗ без существенного ограничения из-за стоимости обучения;
- 3) создается возможность получить кредит не только на обучение, но и на сопутствующие затраты: книги, компьютер и т.д.;
- 4) создается возможность обучения за рубежом.

Вузам:

- 1) повышается отдача образовательного процесса, за счет заинтересованности обучающихся в получении знаний, удачном трудоустройстве, позволяющем вернуть кредит;
- 2) появляется экономический инструмент воздействия на обучающихся;
- 3) ВУЗ получает деньги от потребителя услуг и не зависит от бюджетного финансирования;
- 4) создание обратной связи между вузом и рынком труда позволит быстро и эффективно развивать новые образовательные продукты, востребованные на рынке.

Банкам:

- 1) расширение клиентской базы физических лиц, особенно в долгосрочном аспекте;
- 2) завоевание престижной репутации социально-значимого банка;
- 3) возможность предлагать комплексные услуги клиенту;
- 4) при усилении гарантирующей роли государства в системе образовательного кредитования происходит снижение кредитного риска, соответственно цены кредита.

### **Необходимость государственного регулирования инновационной деятельности** *Меджидов Али И.*

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

*E-mail: Ali\_medjidov@mail.ru*

В ряду характеристик экономических и особенно научно-технических процессов в последние годы стали широко использоваться понятия «инновация». Понятие

«инновация» как экономическую категорию одним из первых стал использовать австрийский экономист Шумпетер. Он исходил из того, что двигателем развития выступает предприимчивость, выражающаяся в постоянном поиске новых комбинаций факторов производства. В российской практике инновация в подавляющем большинстве случаев представляется как направление научно-технического прогресса, связанное с внедрением результатов научной деятельности в практику.

Огромным ресурсом национальной экономики России является накопленный научный потенциал и уникальная система осуществления межотраслевых исследований в научных организациях. На сегодняшний день фундаментальные российские и прикладные исследования академических институтов, ведущих отраслевых научных организаций и вузов страны способствуют получению новых знаний и созданию технологий мирового класса по целому ряду направлений. Однако, этот потенциал в должной мере не используется для решения задач экономического развития. В настоящий момент в России не решена задача создания конкурентно способного сектора высокотехнологичных производств. Занятие лидирующих позиций в определенных секторах мировой науки и современного производства в решительной степени способно эффективно и оперативно решить большинство экономических проблем внутри страны. Сегодня развитые индустриальные страны заняли «ниши» мирового рынка, они монополизировали те или иные отрасли науки и промышленности в глобальном экономическом комплексе. Главным критерием монопольного положения является несомненный приоритет данной страны среди других государств в конкретной сфере деятельности, прежде всего подразумевающую научно-техническую новизну и недостижимое другими производителями качества поставляемого на рынок товара. Преодоление возникшего отставания, нахождение выхода из нынешней ситуации – одна из основополагающих целей стратегии инновационного развития страны.

Главным сектором мирового рынка, в котором у России есть шанс занять свою собственную нишу и достичь мирового лидерства, является сравнительно небольшой набор уникальных высокотехнологичных производств. Лишь ориентация на товары высокотехнологичного характера как основной источник валютных поступлений способна обеспечить России лидирующие позиции на мировом рынке.

Располагая ресурсами, государство сможет регулировать приток и использование иностранных инвестиций, содействовать улучшению внутреннего инвестиционного климата, обеспечить формирование механизмов финансирования научно-технической деятельности. Необходимость государственного регулирования инновационной деятельности объясняется тем, что на сегодняшний день нет той законодательной и финансовой базы для реализации инновационных проектов в полной мере. Необходимо решить первоочередные задачи для активизации инновационной деятельности.

Во-первых, необходимо выработать целенаправленную политику в области инновационной деятельности:

- четко определенные цели государственной политики;
- органы управления, реализующие функции, которые обеспечивают достижение сформулированных целей;
- инструменты регулирования и поддержки, с помощью которых органы государственного управления воздействует на предприятия и среду в рамках выполнения своих функций.

Во-вторых, необходима разработка инструментов государственного регулирования:

- прямое государственное стимулирование НИОКР путем распределения бюджетных и внебюджетных финансовых ресурсов (госзаказ, гранты, кредитование) между различными сферами научных исследований и разработок в соответствии с системой государственных научных приоритетов;

- косвенное государственное стимулирование науки и освоения ее достижений в государственном и частном секторах экономики с помощью налоговой, амортизационной, патентной, таможенной политики, а также путем поддержки инновационных предприятий;
- предоставление различного рода льгот субъектам инновационного процесса (как непосредственно предпринимателям, осуществляющим инновации, так и тем элементам инфраструктуры, которые оказывают им ту или иную поддержку);
- формирование инновационного климата в экономике и инфраструктуры обеспечения исследований и разработок, включая национальные службы научно-технической информации, патентования и лицензирования, стандартизации, сертификации, статистики, аналитические центры для изучения зарубежного опыта, подготовки прогнозов научно-технического развития и формирования на их основе системы национальных научных приоритетов для обеспечения информацией лиц, принимающих решения.

**Современное состояние мониторинга удельной стоимости  
жилья на примере Пятигорска**  
**Медовый Валерий Вячеславович, Медовый Александр Ефимович**

*Всероссийская академия инвестиционных консультантов, Пятигорск, Россия*

*E-mail: valter13@yandex.ru*

Жилая недвижимость является достаточно привлекательным инвестиционным инструментом в связи постоянным с ростом стоимости и надежностью инвестиций.

Для выявления тенденций, связанных с рынком жилой недвижимости, нами предпринята попытка мониторинга данного рынка: во первых с целью определить возможности выявления закономерностей на данном рынке для дальнейшей работы по составлению кадастра недвижимости, а во вторых подготовки материалов для оценщиков в развитие подхода по сопоставимым продажам.

В последнее время все большее количество людей предпочитает вкладывать свои средства в недвижимость. В малых и средних городах, к которым относится Пятигорск, практически невозможно получение целостного информационно-аналитического материала. Данные мониторинга цен на недвижимость имеют огромное значение для оценки объектов городской недвижимости и использования в этой связи подхода по сопоставимым продажам — единственно возможного при оценке данного рода объектов. В разные годы проблемами оценки городской недвижимости, а также развитием методики оценки недвижимости занимались Е. И. Тарасевич (1), Е.И. Нейман (2), А.Г. Грязнова, М.А. Федотова (4), фундаментальные труды по вопросам управления в области недвижимости принадлежат Е.С. Озерову (5).

На наш взгляд, задаче мониторинга рынка недвижимости является обеспечение всех участников рынка информацией о структуре и динамике изменения характеристик, показывающих как общие тенденции рынка недвижимости, так и тенденции отдельных показателей, используемых при обосновании инвестиционных решений.

В связи с высказанными выше проблемами, нами было проведено изучение мониторинга цен на жилую недвижимость города Пятигорска: классифицировалась информация о ценах предложения на стандартную жилую недвижимость, находящуюся в различных районах города и имеющих разные ценовые характеристики. Средние значения были получены нами по выборке данных внутри районов изменения цен по ценам предложения. Ценовые коэффициенты были получены как отношение средней стоимости одного квадратного метра недвижимости в конкретном районе по отношению к средней стоимости по городу, данные по которому принимались за единицу.

По нашим расчетам удельная средняя стоимость одного квадратного метра жилой недвижимости в городе Пятигорске составляет 13,65 тыс. рублей.

Таблица 1

Удельные стоимости жилой недвижимости в различных районах города Пятигорска

Район города Пятигорска	Стоимость 1 кв. м. (удельная стоимость), тыс. руб.	Ценовой коэффициент
Центр	15,2	1,11
Микрорайон «Бештау»	13,9	1,02
Микрорайон «Белая Ромашка»	15,3	1,12
Микрорайон «Скачки»	11,7	0,86
Район завода «Импульс»	12,7	0,93
Район улицы Нежнова	13,9	1,02
Квартал	13,4	0,98
Микрорайон «Водник»	12,9	0,95
Поселок Горячеводский	13,8	1,01

В данном случае ценовой коэффициент был нами рассчитан для установления зональных индексов, необходимых нам для заполнения модуля оценки недвижимости, который в свою очередь составляет стержень программного продукта «Массовая оценка жилья».

Из вышеприведенной таблицы, видно что наибольший районный коэффициент, а следовательно и наибольшую цену 1 кв. метра имеют два района: «Центр» (1,11) и Микрорайон «Белая Ромашка» (1,12). Нет ничего удивительного, что в зональном районировании города, при прочих равных условиях, стоимость жилья в этих районах достаточно высока. Относительная дороговизна жилой недвижимости в микрорайоне «Белая Ромашка», несмотря на достаточную удаленность от центра, объясняется развитой инфраструктурой и разветвленной сетью транспортных коммуникаций.

Исследование зависимости удельной стоимости жилья от экономических факторов и влияние этих факторов на формирование цен на жилье представляет собой тему отдельного исследования. Данные такого рода исследования открывают возможности разработки проблемы по управлению стоимостью недвижимости.

#### Литература

1. Тарасевич Е.И. Анализ инвестиций в недвижимость. СПб.: Изд-во «МКС», 2000.
2. Нейман Е.И. и др. Оценка рыночной стоимости недвижимости. М.: Дело, 1998.
3. Некоторые ошибки и рекомендации по их устранению при оценке недвижимости подходом сравнения продаж // Информационно-аналитический бюллетень рынка недвижимости. №62 2000. С. 134–138.
4. Оценка недвижимости / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 2003.
5. Озеров Е.С. Экономика и менеджмент недвижимости. СПб.: Изд-во «МКС», 2003.

#### Regional cooperation within the confines of the Baltic Euroregion

*Mizgalski Marcin*

*Warsaw school of economics, Poland*

*E-mail: mm23561@sgh.waw.pl*

The article concerns the issues of regional co-operation within the Baltic Euroregion.

The Euroregion was created in 1998 by six countries (Denmark, Latvia, Lithuania, Poland, Russia, Sweden) in order to accomplish and complement existing bilateral co-operation.

EU enlargement will not only influence the development of the Baltic Region but it will also entail new challenges. In this respect the most important problem to solve, is a deepening normative and socio-economic division. The purpose of this article is to give some information about recent regional politics and to investigate the opportunities of the future co-operation within the Baltic Euroregion.



The first part of the article — an introduction — gives essential information about Euroregions, their concept and the role they play. Next, general information about the Baltic Euroregion is given. Location, short notice about regions of participant states, forming of legal entity, etc. are described.

As regards the chief topic, issues concerning the policy of the Baltic Euroregion are pointed out. It is aimed at the improvement of life conditions for people inhabiting this area, elimination of historical prejudices, promotion of mutual contacts, tightening bonds among local communities, promotion of both sustainable development among its members and co-operation between regional and local authorities.

Finally, the Seagull project is described. The project aim is to work out a joint strategy for a long-term development and the Joint Transnational Development Programme for that region. It is co-financed within the confines of European Programme Interreg.

Due to its special geographical location, Kaliningrad Region deserves particular attention in these considerations. After EU enlargement it will become a separated enclave within the EU borders. It will be the only region in the Baltic Euroregion that does not belong to the EU structures.

In conclusions of the article, it is worth emphasizing that the Baltic Sea Region offers many opportunities for economic growth and prosperity in all parts of the region. If fully exploited, the comparative advantages will bring huge potential benefits.

## **К вопросу об определении рынка коррупционных услуг**

*Морозова Наталья Олеговна*

*Астраханский государственный университет, Россия*

*E-mail: natasha-82@yandex.ru*

Проблему коррупции без преувеличения можно назвать одной из основных для национальной и глобальной экономики. Данному вопросу уделяют пристальное внимание в средствах массовой информации, однако, обычно коррупцию рассматривают с политической и юридической стороны. Существует необходимость дать экономическую трактовку данному явлению.

Коррупция — это превышение должностных полномочий на рынке несовершенной конкуренции, в виде оказания услуг, с целью получения выгоды. В свою очередь, выгоды можно разделить: во-первых, по времени получения вознаграждения: в прошедшем периоде, в настоящем периоде, в будущем периоде; во-вторых, по качественным характеристикам вознаграждения (материальное или моральное). Важно отметить, что в каждом из трех временных периодов, существует возможность разделения выгоды на материальную и моральную. Если в результате коррумпированных действий человек получает материальную выгоду, то здесь понимается получение взятки. Под «взяткой» подразумевается как денежное, так и вещественное вознаграждение. Моральное вознаграждение представляет собой более сложное и многостороннее явление и является синонимом удовлетворения, как физического, так и духовного.

Определение временного периода базируется не на выявление результата от коррупционного действия, а на моменте получения выгоды и имеет важное значение для определения цели коррупции. Если получение вознаграждения происходит с небольшим отклонением в одну либо другую сторону от момента совершения непосредственных действий, то здесь можно говорить о том, что результат коррупции представляет собой текущий доход человека, совершающего превышение должностных полномочий. Если же получение вознаграждения происходит через определенный момент времени после выполнения коррупционного действия, то можно говорить об инвестировании в будущее. Не сложно заметить, что на лицо явно присутствует перенос потребления из

настоящего в будущее, т.е. человек выполняет «работу» в настоящий момент времени, а выгоду получает в будущем периоде. Следовательно, можно смело считать данную цель коррупции инвестицией в будущее.

Анализируя понятие коррупции, необходимо рассмотреть структуру рынка, на котором действует коррупционер.

Если коррупционную услугу может оказать только один чиновник, здесь можно говорить о том, что рынок услуг, на котором присутствует коррупционер, является монопольным. Однако необходимо сделать уточнение о том, какую услугу оказывает коррупционер. Здесь существуют две ситуации: когда коррупционер оказывает легальные услуги и когда он оказывает нелегальные услуги.

В том случае, когда коррупционер выполняет легальную деятельность, рынок можно представить следующим образом. В данных случае уместно было бы рассмотреть работу коррупционера — бюрократа, который умышленно затягивает процесс оказания услуги, тем самым, вымогая вознаграждение за ускорение механизма.

Цена на таком рынке включает размер взятки, которую необходимо заплатить за скорость оказания услуги, и легальные издержки, которые бюрократ несет по оказанию услуги (предельные издержки, в виде стоимости бланков и т.д.). Размер взятки является превышением цены за услугу над предельными издержками по оказанию данной услуги.

Если на рынке работает один бюрократ, он за счет дифференциации времени может выбрать условия работы, при которых он максимизирует свой выигрыш. В данном случае эффективным объемом оказанных услуг для него является тот, при котором его предельные издержки равны предельному доходу и максимизируется сумма всех взяток.

В условии, когда размер взятки напрямую зависит от времени выполнения услуги, монополист имеет возможность увеличить свою прибыль за счет использования ценовой дискриминации первой степени. В случае установления бюроkrатом ценовой дискриминации первой степени он присваивает себе дополнительные излишки потребителей. В результате этого бюрократ получает больше выгоды, чем недискриминирующий бюрократ, и назначает такой объем оказываемых услуг, который сложился бы на рынке при отсутствии бюрократии или при наличии на рынке нескольких коррупционеров, действующих разрозненно.

Если рассмотреть ситуацию, когда данную услугу могут оказывать и другие коррупционеры — бюрократы и они действуют разрозненно (не вступая в сговор), цена услуги равна предельным издержкам, количество оказываемых услуг возрастает, а размер взятки сокращается. В том случае, когда они смогут договориться между собой о количестве оказываемых услуг, размер взятки приближается к монопольной, и каждый из бюроkrатов получает экономическую прибыль. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что рынок легальных услуг является монополией, если на нем действует один бюрократ — коррупционер и рынком олигополии, если на рынке действуют небольшое число бюроkrатов — коррупционеров.

Приведенный пример показывает отрицательную или негативную сторону коррупции, т.к. она приводит к выводу рынка из состояния равновесия: на рынке оказывается меньше услуг, причем цена этих услуг выше по сравнению с условием отсутствия бюрократизма на данном рынке.

Следующий случай, когда коррупционер оказывает нелегальные или противозаконные услуги. В данных случае уместно было бы рассмотреть работу коррупционера, который превышает свои полномочия в целях получения собственной выгоды. Под ценой в данном случае подразумевается размер взятки, который отражает стоимость данной услуги. Если данную услугу может оказать только один коррупционер, то он, максимизируя свою выгоду, устанавливает монопольный объем. Если же данную услугу могут оказать несколько коррупционеров, они начинают конкурировать за возможность выполнить необходимую услугу. В результате этой борьбы за право оказания услуги и получения взятки количество оказываемых услуг возрастает, а размер

взятки снижается, что положительно сказывается на людях, заинтересованных в даче взяток, и отрицательно — на коррупционерах и обществе в целом.

Таким образом, при отсутствии ценовой дискриминации и возможностей остановить деятельность коррупционеров, во втором случае для общества в целом выгоднее, чтобы на рынке присутствовал монополист. Так как при прочих равных условиях количество оказываемых противозаконных услуг будет меньше. Исходя из того, что обществу было бы выгоднее, если на рынке работал только один коррупционер, можно сделать вывод о том, что коррупционер на таком рынке представляет собой естественного монополиста.

### **К вопросу об эффективности налоговых освобождений: региональные аспекты** **Мусаева Хайбат Магомедтагировна**

*Дагестанский государственный университет, Россия*  
*E-mail: haibat@xtreem.ru*

Как известно, важнейшим инструментом налогового регулирования являются налоговые освобождения. Механизм налоговых льгот имеет своим непосредственным адресатом не конкретное предприятие, а цели и приоритеты. Но в конечном итоге, именно субъекты хозяйствования, реализующие данный набор приоритетов, получают налоговые преимущества. На этом базируется один из стимулирующих эффектов механизма налогообложения и осуществляется регулирование. В то же время, увеличение налоговых освобождений приводит, с одной стороны, к излишней дифференциации и размытию «одинаковых» условий, а с другой, открывает различные налоговые лазейки или усиливает давление на законодательные органы власти для введения дополнительных льгот. В этой связи поиск разумного баланса налоговых льгот весьма актуален.

В соответствии со статьей 12 Налогового кодекса РФ региональные органы законодательной власти, а также представительные органы местного самоуправления имеют право вводить дополнительные налоговые освобождения по региональным и местным налогам. Пользуясь предоставленным налоговым законодательством правом, Народным Собранием Республики Дагестан введены дополнительные налоговые освобождения как по региональным, так и по местным налогам.

Исследование, проведенное по материалам Республики Дагестан (РД) за период 2001–2003 гг., свидетельствует, что дополнительные льготы, предоставляемые по региональным и местным налогам, при ежегодных бюджетных потерях в среднем около 12–16% налоговых доходов, не дают существенных результатов. На наш взгляд, при предоставлении льгот хозяйствующим субъектам недостаточно, чтобы они соответствовали только одному критерию (вид отрасли). Субъектам хозяйствования, пользующимся дополнительными региональными и местными налоговыми освобождениями, необходимо выполнять такие специально оговоренные условия, как снижение недоимок по налоговым платежам в бюджет, использование местного сырья в производственном процессе, освоение местных природных ресурсов, выполнение региональных программ и т.п.

Как было отмечено выше, налоговые льготы приводят к существенному снижению доходов бюджета. Однако потери бюджета из-за их отсутствия в ряде случаев могут быть гораздо выше. Справедливая налоговая система должна непременно учитывать налоговые возможности вновь созданных организаций. В этой связи целесообразно освобождать от уплаты не только налога на имущество организаций, как это предусмотрено действующим законодательством, но и налога на прибыль и земельного налога вновь созданные организации всех организационно-правовых форм хозяйствования в течение первоначального периода функционирования (2–3 года).

В нашей стране, в отличие от зарубежной практики, не используются возможности льготного налогообложения прибыли в стимулировании развития экономически отсталых регионов. По мнению автора, целесообразно освободить от уплаты налога на прибыль на несколько лет (5–6) в части, зачисляемой в федеральный бюджет, экономически отсталые регионы, добивающиеся роста ВРП (в сопоставимых ценах), в том случае, если он сопровождается адекватным увеличением занятости населения. Данная льгота, в увязке с другими методами государственного регулирования, может оказать наиболее благоприятное воздействие на регионы с высоким уровнем безработицы, к числу которых относится РД.

В Дагестане по данным на 1.01.2004 г. официально в органах службы занятости в качестве безработных было зарегистрировано 4,8% экономически активного населения, а в соответствии с методологией Международной организации труда квалифицировались как безработные (не имели работы, но активно ее искали) 23,6% экономически активного населения. Ежегодный прирост безработицы в РД колеблется в диапазоне от 1 до 3%. При увеличении уровня безработицы на 1% (по отношению к показателю прошлого года) темп роста реального ВВП снижается на 2% (закон Оукена). Таким образом, сокращение уровня безработицы хотя бы наполовину может обеспечить рост ВРП РД примерно на 20–25%, что обусловит пропорциональный прирост налоговых поступлений. Не случайно в зарубежных странах (Германии, США, Швеции) при установлении режима налогообложения тщательно изучаются последствия в части потерянных рабочих мест.

### **Инвестиции и проблемы технологического обновления производственной базы региона**

*Оленева Любовь Анатольевна, Богомолова Алена Владимировна*

*Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Россия  
E-mail: olenyova@yandex.ru*

Переход к устойчивому экономическому росту — сложный и долговременный процесс, который затрагивает фактически весь комплекс проблем долгосрочного развития как страны в целом, так и ее отдельных регионов. Региональный фактор инвестиционной стратегии, по оценкам специалистов, относится к числу наиболее существенных причин, оказывающих влияние на темпы роста и развития российской экономики.

Экономический рост в регионе напрямую связан с объемами реального инвестирования, обновлением и модернизацией основных производственных фондов, оживлением инвестиционной активности в высокотехнологичных отраслях, повышением эффективности инвестиционных процессов. Однако в настоящее время одной из главных проблем российской и региональной экономики остается дефицит инвестиционных ресурсов.

Учитывая высокую степень изношенности основных фондов отечественной промышленности, особенно в отдельных регионах страны, проблема привлечения инвестиций сейчас приобретает не просто актуальный характер. От ее решения во многом зависит состояние и уровень развития ведущих отраслей экономики, таких как машиностроение, металлургия, химическая промышленность, а также вектор развития экономики страны в целом. Для регионов, в отличие от предприятий, проблема привлечения инвестиций имеет еще более острый характер, поскольку здесь речь идет не только о развитии производства, но и о состоянии социальной сферы общества.

Несмотря на наблюдающийся в последнее время рост объемов инвестиций, говорить об инвестиционном подъеме пока преждевременно. Реальный объем, а также темпы роста инвестиций существенно ниже потребностей экономики, особенно в

отраслях, определяющих инновационную направленность развития и темпы роста производства в смежных отраслях.

Следует отметить, что проблема привлечения инвестиций в развитие обрабатывающих, высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики заключается не в отсутствии эффективных, экономически выгодных проектов или заинтересованности потенциальных инвесторов и партнеров, а в сложности обеспечения гарантий и страхования рисков вложений в реальный сектор экономики. Принимая решение о вложении средств, инвесторы в первую очередь обращают внимание на степень защищенности своих вложений от различных факторов риска.

Проблема привлечения инвестиций в реальный сектор экономики для технологического обновления производственной базы региона связана с решением вопросов институционального характера и обеспечением гарантий инвестиционной безопасности. Под инвестиционной безопасностью понимается состояние инвестиционной сферы, при которой экономика региона способна сохранять и поддерживать уровень инвестиционных ресурсов в условиях действия внутренних и внешних угроз, необходимый для обеспечения устойчивого развития, экономического роста региона.

В настоящее время вопросы оценки инвестиционной безопасности экономики региона относятся к числу недостаточно разработанных. Необходимы специальные исследования вопросов обеспечения инвестиционной безопасности и привлекательности приоритетных направлений и отраслей экономики региона для притока масштабных объемов финансовых ресурсов, способствующих модернизации реального сектора, обновлению технологической базы производства, стабильному экономическому росту.

Условия достижения долгосрочного экономического роста и устойчивого развития предполагают направление основных потоков инвестиций в реальный сектор экономики для реструктуризации отечественного производства и обновления производственных фондов в ведущих отраслях, развития инновационного сектора, что позволит повысить конкурентоспособность отечественной продукции и российской экономики в целом.

### **Региональная политика занятости в условиях реструктуризации экономики**

***Омилаева Ирина Борисовна***

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: omilaeva\_irina@mail.ru*

На региональном уровне формируется локальная институциональная структура экономики, которая, с одной стороны, интегрирована в общероссийскую, а с другой — имеет уникальные особенности, позволяющие создавать гибкие адаптационные условия, учитывать факторы пространственного размещения отраслей хозяйства, нормы и правила, традиционно сложившиеся на данной территории.

Особенностью институциональной структуры регионального рынка труда в постпереходной экономике выступает дефицит предложения формальных институтов, компенсируемый становлением неэффективных неформальных институтов теневой занятости, самозанятости, невыплат заработной платы, «придерживаемой» занятости, обуславливающих формирование специфических стимулов и ограничений для хозяйствующих субъектов экономики региона.

*Ключевые проблемы на региональном рынке труда:*

- Структурный дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы на рынке труда области вследствие недостаточного уровня внутрипроизводственного обучения и повышения квалификации персонала;
- Дифференциации административных единиц области в демографическом и социально-экономическом аспекте, и, как следствие, возникновение монополистического рынка труда городов и поселков с многоэкономической структурой, северных и восточных

районов области, где уровень безработицы в 2–3 раза превышает среднеобластной показатель, а в отдельных поселках достигает 70–80% экономически активного населения;

- Рост доли рабочих мест с морально и физически устаревшим оборудованием, недостаточное наращивание новых рабочих мест;
- Наличие значительной неформальной занятости, отсутствие экономически обоснованной зависимости доходов работника от его трудового вклада;
- Незначительность финансовых и налоговых льгот работодателям и в силу этого непривлекательность для них трудоустройства отдельных социальных групп населения на рабочие места в счет установленной квоты;
- Ограниченность мобильности рабочей силы вследствие недостаточной развитости рынка жилья и низких доходов населения;
- Сохраняющийся селективный подход при увольнении и приеме на работу в зависимости от пола, возраста, национальности, состояния здоровья и т.д.;
- Недостаточный контроль государственных и общественных органов за соблюдением отдельными работодателями норм трудового законодательства о режиме, охране и оплате труда, выполнением коллективных договоров.

Эффективное решение перечисленных проблем занятости населения предполагает активизацию региональной политики на рынке труда, стратегической целью которой является создание в регионе эффективного цивилизованного рынка, оперативно обеспечивающего работодателя рабочей силой необходимой квалификации, а граждан области — работой, достойной заработной платой и приемлемыми условиями труда.

Разработка региональной политики на рынке труда исходит из формирования долговременной стратегии развития региона с определением «кластеров развития» и состоит в изменении характера активной политики Департамента Федеральной государственной службы занятости населения по Ростовской области в направлении подготовки и переподготовки рабочей силы для перспективных отраслей. Осуществить разработку и реализацию намеченной стратегии регулирования регионального рынка труда позволяют информационные технологии, внедрение которых обеспечивает компенсацию провалов несовершенных рыночных механизмов и создание новых институциональных механизмов занятости.

Создание региональной информационной системы регулирования спроса и предложения на рынке труда, направленной на формирование условий рыночного обмена и обеспечивающей снижение транзакционных издержек субъектов хозяйствования на рынке труда, способствует интенсификации обмена между ними, что оптимизирует распределение рабочей силы по отраслям. Достоверность сбора данных, ускорение процесса прохождения информации обеспечат эффективный мониторинг рынка труда и формирование базы данных для территориальных органов при разработке программ содействия занятости. Следовательно, формирование «Региональной информационной системы регулирования спроса и предложения рабочей силы» в Ростовской области способствует повышению региональной политики занятости в условиях глубокой сегментированности рынка труда трансформируемой экономической системы.

### **Финансирование дефицита государственного бюджета Полубень Александр Александрович**

*Киевский национальный университет им. Т.Г. Шевченко, Украина*

Дефицит бюджета – превышение расходов над доходами государства.

Управление дефицитом государственного бюджета имеет большое значение, следствием которого является :

- 1) экономический рост;

- 2) увеличение занятости;
- 3) экономический кризис;
- 4) финансовая зависимость.

Финансирование дефицита может осуществляться за счет:

- 1) заимствования (внешнего и внутреннего);
- 2) эмиссии денег.

Государственные заимствования имеют позитивные последствия:

- 1) внешние: приводят к увеличению финансовых ресурсов, росту совокупного спроса, росту производства;
- 2) внутренние: означают только перераспределение ВВП; если объем спроса не уменьшился то имеем рост, в другом случае — уменьшение темпов производства.

Государственные заимствования имеют негативные последствия:

- 1) отвлекаются ресурсы, которые могли бы быть привлечены в производство;
- 2) выпуск долговых обязательств приводит к росту процентных ставок и уменьшению инвестиций.

Эмиссия:

- 1) позволяет избежать негативного влияния эмиссии ценных бумаг
- 2) следствием ее является инфляция.

Характер влияния на экономику заимствования зависит от того, какой сектор кредитует государство:

- 1) банковская система — совокупный спрос почти не уменьшится;
- 2) домашние хозяйства, предприятия — совокупный спрос уменьшится существенно.

Если государство само осуществляет расходы, то это не оказывает воздействие на совокупный спрос.

Размещение займов оказывает воздействие на денежное обращение:

- 1) привлечение ресурсов населения уменьшает его спрос, при направлении этих ресурсов на производственные расходы — денежная масса уменьшится, в бюджет — вырастет;
- 2) при привлечении ресурсов предприятий денежная масса вырастет.

Рекомендуется для поддержки экономики контролировать дефицит таким образом:

- 1) формировать бюджет с дефицитом 2–3% от ВВП, когда экономика стабильна; размеры дефицита могут быть больше в зависимости от состояния;
- 2) при спаде увеличивать дефицит;
- 3) при подъеме — профицит;
- 4) ссуды использовать на реальные проекты, кроме кризисных ситуаций;
- 5) отмена дотаций, льгот убыточным предприятиям;
- 6) снижение государственных расходов;
- 7) контроль инфляции
- 8) проведение приватизации;
- 9) не использовать эмиссию для покрытия дефицита бюджета.

### Литература

1. Сенчагов В.К., Архипов А.И. Финансы, денежное обращение и кредит. Москва, 2001.
2. Васылык О.Д. Теория финансов. Киев, 2001.
3. [www.ukrstat.gov.net](http://www.ukrstat.gov.net)

### **Государственное регулирование социально-экономического развития коренных малочисленных народов Севера России**

*Раков Алексей Александрович*

*Красноярский государственный университет, Россия*

*E-mail: [alrakov@yandex.ru](mailto:alrakov@yandex.ru)*

Коренные малочисленные народы Севера (КМНС) — народы, проживающие на территориях традиционного проживания своих предков, сохраняющие самобытный

уклад жизни, насчитывающие в России менее 50 тыс. человек и осознающие себя самостоятельными этническими общностями (ст.1, п.6 Федерального закона «Об основах государственного регулирования социально-экономического развития Севера Российской Федерации»).

В Российской Федерации в настоящее время существует 30 коренных народов Севера общей численностью около 200 тыс. человек, что составляет менее 2 процентов от общей численности населения Севера. Приблизительно 75 процентов этого населения проживает в сельской местности.

*Государственная политика в России.* Выделение аборигенных народов Севера в особую группу инородцев и законодательное закрепление их статуса произошло еще в дореволюционный период. С этого времени они постоянно находились в поле зрения государства и являлись объектом его внутренней политики.

В советские годы государственная поддержка охватывала практически все стороны жизнедеятельности коренных народов. За этот период была создана экономическая основа и система сбыта продукции традиционных отраслей хозяйствования, у коренных народов появилась письменность, развивалась сфера образования и культуры.

Вместе с тем, в эти годы были допущены серьезные ошибки, связанные с переводом кочевого населения на оседлый образ жизни, коренной ломкой хозяйственного и бытового уклада, нарушением системы традиционного воспитания детей, преобразованием индивидуальных хозяйств в совхозы и переселением коренных народов в более крупные населенные пункты.

Негативные процессы в социально-экономическом развитии этих народов крайне усилились в период перехода страны к рыночным отношениям и привели к разрушению хозяйственных основ их жизнедеятельности и катастрофическому снижению уровня жизни.

Деградация традиционных промыслов (лов рыбы, оленеводство, охота, звероводство); нарушение экологического баланса на территориях проживания КМНС в результате промышленного освоения Севера; снижение занятости; ухудшение жилищных и социально-бытовых условий; крайне низкая продолжительность жизни; ухудшение состояния здоровья; снижение уровня образования; разрушение национальной культуры — это неполный перечень проблем, стоящих сегодня перед коренными народами Севера России.

На современном этапе при реализации государственной политики РФ в области решения проблем КМНС во многом превалирует программно-целевой подход. Так в период 1991–2001 гг. было принято три государственных программы развития экономики и культуры КМНС. Однако, в силу несовершенства программного механизма, недостаточного финансирования, нецелевого использования средств и ограниченности программно-целевого метода госрегулирования как такового большинство намеченных целей не было достигнуто.

*Мировой опыт.* В целом можно говорить о двух концепциях в области государственного регулирования развития КМНС: «патернализм» и «концепция равных возможностей». Согласно первой — доминирующая нация относится к КМНС как к отстающим в социально-экономическом развитии и нуждающимся в покровительстве. Вторая концепция строится на принципах равных возможностей и подразумевает, что различия между доминирующим обществом и коренными народами Севера являются несущественными. Характер проявления этих концепций в разных странах различен. Однако, в любом случае результатом выступает ассимиляция коренных меньшинств.

Сегодня в мировом сообществе взгляды на коренные малочисленные народы стали меняться. Согласно нормам международного права, мировоззрение КМНС в обязательном порядке должно учитывать при решении их проблем. К сожалению, в РФ далеко не все понимают, что эти народы часто воспринимают окружающий мир иначе, чем так называемые цивилизованные народы.



*Возможно ли устойчивое развитие КМНС в РФ?* На первый взгляд постановка такого вопроса кажется бессмысленной, ведь утвердительный ответ на него очевиден, поскольку коренные народы, как правило, гораздо лучше «уживаются» с природой и границы их хозяйственной деятельности всегда находятся в пределах воспроизводственных возможностей поддерживающих экосистем. Когда-то это было действительно так.

Однако политика коллективизации 1930-х годов и переселения 1950–60-х годов, а также преобразования в период «перестройки» разрушили традиционный образ жизни коренных народов, оторвали от исконных земель и в то же время создали зависимость от новых форм использования ресурсов и социально-бытового устройства: детские сады, школы-интернаты, урбанизация поселений, сооружение социальной инфраструктуры за счет колхозов или доминирующих промышленных предприятий, государственные дотации и льготы. Социально-экономические и психологические последствия этой политики привели КМНС в состояние кризиса.

Одной из составляющей этого кризиса является комплекс проблем связанных с удовлетворением прав представителей народов Севера на самоопределение, самоуправление, на владение землями, распоряжение природными ресурсами, прав на традиционную жизнедеятельность, сохранение культуры и языка. В итоге положение, которое сложилось к настоящему времени в решении проблем народов Севера России, не соответствует ни их интересам, ни мировой практике.

Поэтому в настоящем докладе будут рассмотрены основные аспекты устойчивого развития КМНС, опыт зарубежных стран по данной проблематике, ключевые стороны взаимодействия коренных жителей и компаний минерально-сырьевого сектора, а также финансовым источникам экономической активности локальных сообществ КМНС. Особое внимание будет уделено «новой» роли институтов государственной власти в социально-экономическом развитии КМНС основанной на принципах концепции устойчивого развития.

### **Причины и последствия несоблюдения налогового законодательства Рамазанова Лейла Маллаахмедовна**

*Дагестанский государственный университет, Россия  
E-mail: alklych@mail.ru*

Налоговым кодексом РФ установлены процессуальные требования к действиям участников налоговых правоотношений — налогоплательщиков и налоговых органов. Процессуальными требованиями оформлено, прежде всего, проведение налогового контроля. При этом на налогоплательщиков возложены обязанности по своевременной подаче налоговой отчетности, представлению документов, необходимых для проведения налоговых проверок и т.п., а на налоговые органы — обязанности по соблюдению порядка и сроков проведения налогового контроля. Нарушение процессуальных требований налогового законодательства в ряде случаев влечет для нарушителя негативные последствия в сфере налоговых правоотношений, а также и в сфере арбитражных процессуальных правоотношений в виде проигранного в арбитражном суде налогового спора.

Важность процессуальных аспектов подтверждается в том числе и тем, что высокие судебные инстанции неоднократно принимали акты, касающиеся именно процессуальных налоговых вопросов. Так, в п. 30 постановления Пленума ВАС РФ от 28.02.01 №5 «О некоторых вопросах применения части первой Налогового кодекса Российской Федерации» был сформулирован один из подходов судебных органов к соблюдению или нарушению процессуальных требований: «По смыслу п. 6 ст. 101 Кодекса нарушения должностным лицом налогового органа требований данной статьи

не влечет безусловного признания судом соответствующего решения налогового органа недействительным. Суд оценивает характер допущенных нарушений и их влияние на законность и обоснованность вынесенного налоговым органом решения».

Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 17.03.03 № 71 «Обзор практики разрешения арбитражными судами дел, связанных с применением отдельных положений части первой Налогового кодекса Российской Федерации» содержит ряд пунктов, относящихся к соблюдению налоговой процедуры.

Выделяют следующие требования налогового законодательства:

- 1) представление в налоговый орган документов, предусмотренных ст. 165 НК РФ, является обязательным основанием возмещения НДС.
- 2) представление на проверку неполного пакета документов, предусмотренных ст. 165 НК РФ, является основанием возражения против иска налогового органа;
- 3) направление в налоговый орган заявления о возврате НДС является обязательным условием, несоблюдение которого влечет негативные процессуальные последствия;
- 4) вынесение налоговым органом решения о взыскании недоимки до истечения срока добровольного исполнения требования является неправомерным;
- 5) непредставление документов в рамках процесса влечет недоказанность позиции налогоплательщика;
- б) акт сверки, составленный по документам, не исследованным в ходе налоговой проверки, является надлежащим доказательством, поскольку документы были направлены налогоплательщикам по почте, а решение принято налоговым органом органов без учета времени на доставку корреспонденции.

### **Место и роль вузовской науки в российской экономике** ***Рыбалкин Дмитрий Валерьевич***

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*  
*E-mail: Tushin@mail.ru*

Определяющими факторами обеспечения конкурентоспособности национальной экономики на долгосрочную перспективу является не только наличие богатых природных ресурсов, но и уровень развития научно-технической сферы, а также способность реального сектора экономики быстро и эффективно внедрять достижения науки.

Развитие отрасли науки в России в 90-е годы прошлого века характеризовалось следующими проблемами:

- 1) ослабление связи научных учреждений с предприятиями промышленности;
- 2) нехватка средств на обновление материально-технической базы;
- 3) сокращение притока молодых специалистов в сферу науки или переход ученых в другие отрасли экономики, «утечка мозгов»;
- 4) снижение качества результатов научной деятельности.

В сложившейся ситуации система высшего образования, обеспечивающая воспроизводство главной производительной силы народного хозяйства – кадровой, призвана решать проблемы развития науки и инноваций. Именно система высшей школы является наиболее перспективной для построения на ее основе российской инновационно-инвестиционной сети, играющей роль моста, соединяющего образование, науку и производство во всех регионах и отраслях в виду следующих особенностей:

- 1) относительно равномерное распределение высшей школы по всем регионам России;
- 2) концентрация высококвалифицированных научно-педагогических кадров (более 50% докторов и кандидатов наук);
- 3) способность восстановить и пополнить кадровый состав вузовской науки;
- 4) инфраструктуры высшей школы менее разрушена в процессе переходного периода, по сравнению с отраслевой наукой;

- 5) имеется разветвленная географически и по сферам деятельности сеть международных связей;
- 6) имеется возможность сочетания в рамках одного учреждения научной, образовательной и инновационной деятельности.

Как показывает практика, наиболее успешно свою научную миссию вузы реализуют посредством создания научных парков (технопарков) – специальных зон, где вузы создают малым предприятиям сферы науки и научного обслуживания условия для научной и инновационной коммерческой деятельности. Как правило, эти условия включают предоставление площадей и оборудования, консультаций по бухгалтерскому учету и налогообложению, проведение научно-практических конференций. Первый опыт создания технопарков относится к 1991 году, а в 2001 году в системе высшей школы России уже функционировала развернутая инновационная инфраструктура, включающая:

- 1) 72 научно-технических парка;
- 2) 16 региональных центров подготовки специалистов в области инновационного предпринимательства;
- 3) 12 региональных информационно-аналитических центров;
- 4) 10 региональных инновационных центров;
- 5) 12 региональных центров содействия развитию научно-технического предпринимательства.

Таким образом, технопарки проложили дорогу другим видам инновационной инфраструктуры: инновационно-технологическим центрам, региональным инновационным центрам и в этом отношении стали системообразующим звеном формирования инновационной среды в регионах и в стране в целом. В целом же технопарки при вузах выполняют следующие функции:

- 1) обеспечивают поддержку процессу коммерциализации новых знаний и технологий;
- 2) создают рабочие места для сотрудников, преподавателей, аспирантов и студентов вузов; обеспечивают возможность проведения практики студентов;
- 3) создают предпосылки для обмена научным опытом и практикой внедрения научных разработок;
- 4) выплачивают региональные и федеральные налоги.

Безусловно, научно-инновационный потенциал российских вузов может и должен быть использован в целях сокращения технологической отсталости российских промышленных предприятий и в целом повышения конкурентоспособности экономики России.

### **Инвестирование строительной индустрии региона** **Сибирская Елена Викторовна**

*Ливенский филиал Орловского государственного технического университета, Россия*  
*E-mail: sibir@liv.orel.ru*

Актуальность данной темы заключается во все возрастающем интересе к строительной индустрии как на федеральном, так и на региональном уровнях. Целью настоящей работы является изучение практики, сложившейся в Орловской области.

Задачи включают в себя: изучение законодательной базы инвестирования; изучение направлений инвестирования строительной индустрии Орловской области; изучение инвестирования сельского строительства; изучение инвестирования промышленного строительства; определение круга проблем данной сферы.

Администрацией Орловской области принята целая серия взаимосвязанных реформаторских действий, направленных на подъем экономики и повышение уровня жизни. Одна из программ — строительная.

Приоритеты отданы строительству, так как процесс восстановления немислим без главного — человека. Но человек будет тогда себя нормально чувствовать, когда у него

появится комфортная среда обитания. Так вошла в жизнь многоцелевая комплексная программа «Славянские корни».

Программа «Славянские корни» существует с 1999 года. Организационная ее часть — это 5 управляющих компаний, схема кредитования, специальные договоры, попечительский совет, непосредственные исполнители. Алгоритм взаимодействия в рамках программы:

1. *Финансирование.* Застройщик подает в районную администрацию следующие документы: заявление на выделение кредита; справку с места работы о составе семьи; справку о наличии подсобного хозяйства; документ, подтверждающий платежеспособность (справка с основного места работы о заработной плате, декларация о доходах или другой документ); документ, гарантирующий возврат займа (поручительство юридического лица или договор залога на сумму займа).

Районная администрация: принимает решение о целесообразности выдачи займа; выдает земельный участок под строительство; выдает необходимую проектно-сметную документацию; контролирует ход строительства, качество работ и целевое использование выделенных средств; принимает дом по окончании строительства; направляет документы в ООЦРО «Развитие» для заключения договора.

Центр «Развитие» — управляющая компания. На основании ходатайства районной администрации и представленных документов принимает решение о выделении ссуды и заключения договора займа. Займ выделяется на следующих условиях: до 150 тысяч рублей сроком до 5 лет без процентов, причем 50% займа — денежные средства, а вторая половина — строительные материалы. Цены на строительные материалы утверждаются УЦП администрации области.

2. *Строительство.* ООЦРО «Развитие» предлагает застройщикам проекты жилых домов (какой дом строить определяет сам застройщик); оказывает помощь в доставке строительных материалов, подборе подрядных организаций; производит контроль за качеством производимых работ и целевым использованием выделенных средств.

3. *Расчет за полученные займы.* Начало расчета: не позднее 1 года с момента получения первой части займа равными долями по кварталам. К расчету принимаются все виды сельскохозяйственной продукции. За основу расчета берется мясо говядины в живом весе. Другие виды сельскохозяйственной продукции пересчитываются в мясо по коэффициентам пересчета. Цены и переводные коэффициенты утверждаются УЦП администрации области.

За первый год действия программы «Славянские корни» по кредитам, отпущенным на ее реализацию, было построено 2500 домов. В 2001 году сдано не менее 3100 таких домов, в 2002 году — 3600 домов, в 2003 году — 2900 домов. Одновременно с возведением крестьянских усадеб ведется строительство торгово-промышленных комплексов, где происходит углубленная переработка и реализация продукции, выращенной застройщиками. Ставки делаются и на крупные агрофирмы, они тоже могут участвовать в создании домов для своих специалистов.

Таким образом, «Славянские корни» работают непосредственно с сельской глубинкой. Цель — создание минимум на 3 поколения родовой усадьбы, включающей в себя и жилища, и подсобное хозяйство. Ближайшая задача — удвоение строительства жилых домов в городах области на основе ипотечного кредитования.

У программы «Славянские корни» есть возвратный стимул. Возврат взятого кредита идет не деньгами, а выращенной сельхозпродукцией. Продукция эта перерабатывается с получением выручки.

2001 год — год перехода ко второму этапу воплощения программы в жизнь. Первый предусматривал использование бюджетных средств, средств агрофирм. В 2001–2002 годах в структуре инвестиций по источникам финансирования строительства уменьшилась доля бюджетных средств и увеличилась доля собственных средств предприятий и привлеченных источников, что свидетельствует об улучшении финансового состояния

предприятий реального сектора экономики. Бюджетное финансирование коммерческих инвестиционных проектов приоритетных отраслей экономики осуществлялось косвенным образом в виде предоставления налоговых льгот и гарантий.

Финансирование программы осуществляется в соответствии с Законом Орловской области «Об инвестиционной деятельности в Орловской области» (Принят Орловской областной Думой 27 июня 1997 года).

По другим направлениям инвестирования строительной индустрии региона также ведутся работы. Например, в городе Орле регулярно проводятся ярмарки инвестиций. В работе VII ярмарки инвестиций «Орел-2003», проходившей в июне, приняли участие представители 23 стран и 18 регионов России. В рамках ярмарки прошла конференция на тему «Инвестиции, инновации и информационные технологии — ключевые факторы развития промышленно-производственного сектора экономики Орловской области», на которой обсуждались вопросы реализации инновационной и инвестиционной политики в регионе, расширения использования передовых технологий в образовании, промышленности, строительстве, коммунальном хозяйстве и экологии.

Формирование инвестиционной модели развития региона происходит в различных стартовых условиях при дифференциации уровней развития и обеспеченности факторами производства, разной производственной специализации. Активизация собственной инвестиционной политики в регионах среди прочего обусловливается ростом в них социальной направленности, связанным, в частности, «со сбросом социальных расходов с федерального на региональные бюджеты, не имеющие соответствующей доходной базы» [15].

Регионы должны приложить больше усилий по организационно-институциональному обеспечению инвестиционного процесса. Должны создаваться: банк реконструкции и развития, привлекающие денежные средства населения и юридических лиц для осуществления инвестиционных проектов; специализированные структуры (бюджетные и коммерческие), помогающие инвесторам быстро получить полную и точную информацию об экономическом потенциале области и выбрать привлекательные для инвестиций объекты; региональные инвестиционные центры (РИЦ).

### **Законодательное обеспечение государственной инновационной политики**

*Степаненко Дмитрий Михайлович*

*Белорусский государственный экономический университет, Республика Беларусь*

*E-mail: erstesieger@mail.ru*

В качестве одного из элементов инновационной политики государства как системного образования выступает ее законодательное обеспечение. Оно охватывает собой совокупность норм, тем или иным образом регламентирующих новаторскую деятельность в стране, а также направленных на стимулирование национальных хозяйствующих субъектов осуществлять указанную деятельность, и содержащихся в нормативных правовых актах того или иного государства.

Инновационная политика в масштабах страны проводится органами государственной власти, решения которых, как правило, облекаются в форму нормативных правовых актов. Последние же, в свою очередь, выступают в роли носителей законодательного обеспечения обозначенной политики.

При этом может быть выделен ряд наиболее типичных групп такого рода носителей:

- 1) нормативные правовые акты, регламентирующие собственно инновационную деятельность, а также направленные основным своим содержанием непосредственно на стимулирование указанной деятельности и на развитие в стране высокотехнологичных отраслей;

- 2) нормативные правовые акты в сфере налогообложения, предоставляющие определенные налоговые льготы субъектам, осуществляющим инновационную деятельность либо деятельность в рамках отдельных стадий инновационного процесса;
- 3) нормативные правовые акты, регламентирующие условия и порядок осуществления ускоренной амортизации;
- 4) нормативные правовые акты, устанавливающие защиту прав на объекты интеллектуальной собственности, а также стимулирующие создание и использование указанных объектов;
- 5) нормативные правовые акты, стимулирующие развитие в стране науки и образования как сфер, в значительной мере влияющих на масштабы инновационной деятельности на ее территории;
- 6) нормативные правовые акты, направленные на стимулирование развития в стране инновационно ориентированного малого предпринимательства.

В рамках совершенствования законодательного обеспечения инновационной политики наиболее важной задачей на сегодняшний день применительно ко всем государствам СНГ является формирование соответствующего требованиям нынешнего времени и интересам достижения в стране максимально возможных объемов новаторской активности национального законодательства об инновационной деятельности. Другими словами, речь идет о необходимости ускоренной разработки и последующего принятия нормативных правовых актов, относящихся к первой из обозначенных выше групп.

Следует отметить, что в высшей степени приемлемым вариантом решения названной задачи представляется кодификация национального законодательства об инновационной деятельности, результатом которой призвано стать принятие в республиках СНГ Инновационных кодексов, которые должны стать применительно к тому или иному государству основополагающим нормативным правовым актом, регулирующим отношения в инновационной сфере.

Инновационные кодексы, предлагаемые к принятию в государствах Содружества, должны:

- 1) дать трактовку на законодательном уровне основополагающим понятиям, связанным с инновационной деятельностью (инновации, инновационная деятельность, инновационная политика, инновационный процесс, инновационный проект, инновационный потенциал);
- 2) зафиксировать активизацию инновационной деятельности в качестве долгосрочной основы экономической стратегии страны;
- 3) законодательно четко и оптимально распределить полномочия государственных органов, реализующих инновационную политику;
- 4) закрепить на законодательном уровне основные критерии инновационных проектов, имеющих наиболее важное для страны значение, при соблюдении которых возможно финансирование из государственного бюджета их реализации;
- 5) определить мероприятия по привлечению в страну инновационно ориентированных иностранных инвестиций;
- 6) законодательно зафиксировать приоритеты той или иной республики в области развития высокотехнологичных производств.

**Эффективный механизм государственного управления потребительским рынком**  
**Тамаева Аминат Мурадловна**

*Дагестанский государственный университет, Россия*  
*E-mail: dorothy2001@mail.ru*

Как показывает проведенный анализ, потребительский рынок не совершенен, не обладает эффективно функционирующим механизмом саморегулирования. Потребительский рынок в большей степени, чем любой другой вид рынка, обнаруживает множество изъянов, решить которые самостоятельно не может. И здесь, на наш взгляд,

актуально рассмотрение проблемы необходимости государственного вмешательства в деятельность потребительского рынка. Если государство не регулирует рыночный механизм, в его деятельность вмешиваются всевозможные организационно-экономические структуры монопольного типа: «теневые», мафиозные структуры.

В статье раскрыты инструменты государственного регулирования, такие как: бюджетно-налоговые механизмы, инвестиционная деятельность, денежно-кредитная политика, политика ценообразования и т.д. Среди направлений государственного регулирования потребительского рынка наиважнейшее значение должно отводиться инвестиционной деятельности: должна быть разработана целевая комплексная инвестиционная программа развития отраслей жизнеобеспечения населения, предусматривающая привлечение собственных средств предприятий, заемных средств и средств государства. Отсутствие таких программ приведет к дисбалансу спроса и предложения. Нами предложены механизмы привлечения инвесторов к такого рода целевым программам.

Государственное регулирование может осуществляться и с помощью кредитов, посредством изменения учетных ставок Центральным банком. Для стимулирования наиболее важных сфер деятельности (производства продовольственных товаров, малого и среднего бизнеса) может применяться льготное кредитование, льготное налогообложение, инвестиционный налоговый кредит (отсрочка налогового платежа).

Создавая новую систему государственного регулирования потребительского рынка, необходимо учесть, что чрезмерно интенсивное применение экономических методов ослабляет эффективность рыночных механизмов и способно нанести экономике такой же вред, как и стремление к административным методам.

В целом комплексное взаимодействие методов воздействия и правильное использование синтеза децентрализованного механизма принятия оперативных решений способны привести к сбалансированному экономическому росту субъектов хозяйствования.

Проведение комплексного и системного исследования механизма государственного регулирования потребительского рынка позволили нам разработать Концепцию регулирования регионального потребительского рынка в современных условиях перехода к рынку. Концепция включает раскрытие механизма не только в общем виде, но и применительно к конкретной социально-экономической системе. В результате можно сделать вывод, что государство должно занимать активную и конструктивную позицию в процессе формирования потребительского рынка, а именно путем законодательного регулирования влиять на происходящие в этой сфере процессы, направляя их в такое русло, которое отвечает интересам, как собственников, товаропроизводителей, потребителей, так и страны, и субъектов РФ в целом, осуществлять эффективный контроль за ходом преобразования, внося необходимые коррективы в стратегию управления развитием потребительского рынка. В этом и состоит, на наш взгляд, его регулирующая роль — установление для всех, правил экономического поведения и контроль за их соблюдением.

Эффективный механизм государственного регулирования потребительского рынка позволит полностью реализовать стоящие перед ним цели, результативно осуществить все его функции, формы и методы развития потребительского рынка.

### **Проблемы банкротства и необходимость совершенствования законодательства о банкротстве**

***Укенов Олжас Маратович***

*Казахстанский филиал МГУ им. М. В. Ломоносова, Астана, Республика Казахстан  
E-mail: olzhasmgu@mail.ru*

Процедуру банкротства в Казахстане регулирует закон о банкротстве, принятый 21 января 1997 года и имеющий ряд поправок в последующие годы. Следует отметить, что после создания специального государственного органа — Комитета по работе с

несостоятельными должниками (далее — Комитет), доля фирм, объявляющих себя банкротами значительно снизилась. Однако все же практика показывает необходимость улучшения и дальнейшего совершенствования закона о банкротстве. В частности, следует:

- 1) В целях предупреждения преднамеренного и ложного банкротств, а также более широкого использования процедуры реабилитации, расширить компетенцию Комитета, а точнее обязать неплатежеспособные предприятия подавать отчетность о своем финансово-экономическом состоянии и разрешить Комитету подавать в суд иск об объявлении банкротства.
- 2) Ввести в обязательном порядке следующие требования к кандидатуре конкурсного и реабилитационного управляющих:
  - а) наличие высшего экономического образования (в законодательстве оговаривается лишь наличие высшего образования, которого явно недостаточно для эффективного проведения процедуры банкротства);
  - б) стаж работы в отрасли, где функционировало предприятие – банкрот, не менее 5 лет;
  - с) отсутствие судимости, а также других правонарушений, связанных с мошенничеством.
- 3) Создать совместно с научно-исследовательскими учреждениями механизм подготовки кадров в области банкротства. Разработать учебную программу по подготовки специалистов по направлению «Антикризисное управление», в рамках которой готовить конкурсных управляющих.
- 4) Изменить статус конкурсных и реабилитационных управляющих с индивидуального предпринимателя на должностное лицо. Это позволит решить не только проблему более справедливого налогообложения управляющих, но и устранить явное несовершенство законодательства, позволяющее использовать процедуру ликвидации предприятия в личных интересах.

**Фонд гарантирования вкладов как инструмент государственной экономической политики**  
**Укенов Олжас Маратович**

*Казахстанский филиал МГУ им. М.В. Ломоносова, Астана, Республика Казахстан*  
*E-mail: olzhasmgu@mail.ru*

Привлечения внутренних сбережений и их трансформация в инвестиции является залогом экономического роста. Приток сбережений населения через депозитную политику осуществляют коммерческие банки. Государство в лице центрального банка, осуществляющего контроль деятельности банков второго уровня, получает еще один инструмент воздействия на экономику.

Так, например, создание Фонда гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) населения в Казахстане позволило повысить доверие населения к коммерческим банкам и финансовой системе в целом, обеспечив значительный рост объема депозитов и соответственно кредитов в экономику. По расчетам Министерства экономики и бюджетного планирования, объем депозитов резидентов увеличился за год на 72%. Отношения Фонда и коммерческих банков регулируют «Правила обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц в банках второго уровня РК», в которых, в частности оговариваются объекты возвращения, предельные ставки вознаграждения, при которых осуществляется выплата вкладов в случае ликвидации банка, и ряд других нормативных документов.

Установления таких предельных ставок вознаграждения разграничивает все вклады на: *гарантированные* — со ставкой, устанавливаемой Фондом; и *негарантированные* — со ставкой, устанавливаемой коммерческим банком. Существование гарантированных депозитов с регулируемой Фондом ставкой вознаграждения позволяет косвенно воздействовать на депозитную и кредитную политику банков.



С этой точки зрения, возможно следующее действие: Фонд, снизив предельную ставку вознаграждения, а значит и ставок по гарантированным депозитам при банковских фиксированных ставках по кредитам, увеличит банковскую маржу и прибыль. Однако конкуренция между коммерческими банками вскоре приведет к снижению процентов по кредитам.

Расширение ресурсной базы банков вследствие привлечения депозитов также благоприятно скажется на объемах выданных кредитов. Таким образом, достигается постепенное удешевление кредитов и рост их абсолютных объемов, что в условиях ускоряющегося роста экономики, позволит активно развиваться малому и среднему бизнесу, являющихся основными заемщиками банков и благоприятно скажется на общеэкономической ситуации в стране.

В банковской системе также в последнее время широкое развитие получает программы потребительского кредитования (кредиты на покупку бытовой техники, автомобилей, кредиты на покупку услуг (образовательных, медицинских, туристических), ипотечное кредитование и т.д.). Рост данных кредитов увеличивает платежеспособный спрос населения, что вкупе с политикой импортозамещения, будет стимулировать отечественного производителя.

Развитие банковской системы, увеличение ее капитализации позволит отечественным банкам выйти на перспективные финансовые рынки среднеазиатских стран.

Подводя итоги, заметим, что государство продолжает курс на дальнейшее совершенствование финансовой системы, привлекая тем самым в экономику скрытые сбережения населения, которые на данный момент имеют в основном форму наличности в иностранной валюте. Объявленное в стратегическом плане развития РК до 2010 года скорое создание фонда гарантирования обязательств банков по межбанковским кредитам укрепит надежность банковской системы. Финансовая стабилизация в стране будет дополнять наступающую макроэкономическую стабилизацию.

### **Сравнительный анализ эффективности деятельности свободных экономических зон и территорий приоритетного развития в Польше, России и Украине**

*Ушаков Андрей Александрович*

*Харьковский государственный экономический университет, Украина*

*E-mail: ushakov343@mail.ru*

Свободные экономические зоны как механизм увеличения объемов притока иностранных инвестиций, создания экспортоориентированных производств, преодоления отсталости отдельных регионов и отраслей экономики начали создаваться в странах мира с 60-х годов XX века. В СССР и странах Восточной Европы этот процесс получил развитие со второй половины 80-х годов. Однако, в большинстве созданных зон результаты, заложенные в технико-экономическом обосновании их создания, достигнуты не были.

Целью анализа является выявление характерных черт формирования СЭЗ и ТПР, показание причин неэффективного функционирования, предложение и разработка рекомендаций по их уменьшению (устранению). Объектом исследования стали свободные экономические зоны и территории приоритетного развития, созданные в Польше, Украине и России.

Комплексный анализ эффективности функционирования СЭЗ и ТПР делится на 2 основных блока критериев: блок социально-экономических результатов и блок бюджетно-финансовых результатов (методика Загороднего) [1]. Кроме этого, в качестве дополнительных источников были использованы данные, полученные в ходе социологического исследования среди инвесторов, проведенного Негосударственным аналитическим центром «Институт Реформ».

Результаты анализа дают неоднозначную оценку эффективности работы СЭЗ и ТПР в исследуемых странах. С одной стороны, свободные экономические зоны являются своеобразным «ускорителем» развития своих регионов, с другой стороны, в ряде зон по некоторым показателям (сальдо налоговых поступлений и предоставленных льгот) наблюдается отрицательная динамика по достижению запланированных результатов. Кроме этого, существует значительная разница в эффективности функционирования отдельных зон. Так, по мнению экспертов, в России из 18-ти созданных СЭЗ на конец 90-х годов реально работали только две: «Янтарь» и «Находка» [2].

В результате анализа были выявлены и сгруппированы следующие общие причины низкой эффективности работы зон:

- несогласованность, а также недостаточная обеспеченность законами и нормативно-правовыми актами в области свободных экономических зон, инвестиционной деятельности и налогообложения;
- в ряде случаев — чрезмерный государственный контроль над деятельностью субъектов СЭЗ и ТПР, большое число ограничений в работе предприятий;
- неэффективное взаимодействие управляющих органов на государственном и местном уровне, отсутствие единого мнения руководства страны по вопросам дальнейшего развития зон;
- недостаточная рекламная деятельность среди потенциальных инвесторов, негативный имидж страны в целом.

В целях повышения эффективности работы СЭЗ и ТПР предлагаются следующие рекомендации:

- на государственном уровне: создание и обоснование единой Программы развития СЭЗ и ТПР сроком 8-10 лет; урегулирование противоречий в законодательстве; проведение политики, направленной на повышение общего имиджа страны и интеграции в мировую экономику;
- на местном уровне: реклама в среде потенциальных инвесторов, установление личных (неформальных) отношений между инвесторами и чиновниками как еще одного фактора в пользу инвестиций; упрощение заключения договоров по реализации проектов; технико-экономическая оценка и, в случае необходимости, изменение перечня приоритетных отраслей экономики; сотрудничество и обмен опытом руководства отдельных СЭЗ и ТПР в исследуемых странах в силу общности и идентичности возникающих проблем.

Таким образом, в результате анализа были выделены схожие причины неэффективного функционирования ряда зон, разработаны рекомендации по их устранению. Данные анализа могут быть использованы для последующих исследований деятельности СЭЗ на государственном и региональном уровнях.

#### **Литература**

1. Загородній В.М. «Результати та шляхи підвищення ефективності СЕЗ і ТПР» // Регіональні перспективи. №5–6, 2001. С. 12–14.
2. Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны в мировом хозяйстве: Учебное пособие. М., 1998.

#### **Основные направления государственной политики вовлечения результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот**

*Федотова Елена Игоревна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: fed\_lena@rambler.ru*

Общая тенденция современного мирового развития состоит в том, что знания становятся основным условием достижения планируемого конечного результата в

любой области деятельности. Получение новых знаний и технологий, особенно их практическое использование, определяет место и роль страны в мировом сообществе, уровень жизни населения и обеспечения национальной безопасности. В мире утверждается экономика, основанная на знаниях; в промышленно развитых государствах 80–95% прироста валового внутреннего продукта приходится на долю новых знаний, воплощенных в технике и технологиях, методах организации производства и повышения уровня образования населения.

Основные трудности в реализации возможностей научно-технического и технологического потенциала страны связаны с отсутствием в настоящее время в России платежеспособного спроса на научно-техническую продукцию; неотрегулированностью налоговых, финансовых и экономических механизмов, стимулирующих создание передовых технологий, привлечение средств инвесторов к финансированию таких технологий и выпуск на их основе отечественной конкурентоспособной продукции.

Переход к инновационному пути возможен только на основе национальной инновационной системы, отличающейся эффективными методами взаимодействия между предприятиями и средой, в которой они действуют, совершенными научной и образовательной системами, урегулированием вопросов в области интеллектуальной собственности, адекватной инфраструктурой.

Государственная инновационная политика строится на принципе гармонизации интересов государственного и частного секторов экономики и реализуется независимо от отраслевой принадлежности и формы собственности предприятий и организаций.

Государство всеми методами (финансовыми, бюджетно-налоговыми, тарифными, институциональными механизмами) должно поощрять рост производства и реализацию на мировом рынке конкурентоспособной высокотехнологичной продукции, содержащей большую долю добавленной стоимости за счет интеллектуальной составляющей.

В первую очередь, необходимо введение льгот для предприятий, осваивающих производство техники и технологий, использующих объекты интеллектуальной собственности, в том числе созданные за счет средств федерального бюджета. Прибыль и валютная выручка, получаемые предприятием-патентообладателем от использования изобретения, не должны подлежать налогообложению по крайней мере в течение пяти лет с даты начала внедрения изобретения в производство. Затраты на освоение новой техники должны включаться в себестоимость производимой продукции.

Кроме того, в развитых странах для поддержки инновационной деятельности применяются следующие меры (особенно в сфере малого и среднего бизнеса):

- система адресных налоговых льгот, нацеленных на привлечение малого и среднего бизнеса к инновационной деятельности в сфере новых технологий;
- льготное кредитование научных разработок и доленое финансирование крупных проектов;
- безвозмездная передача или предоставление на льготных условиях государственного имущества или земли для организации инновационных предприятий (в первую очередь для малого и среднего бизнеса, а также для создания научной инфраструктуры в регионах).

В России должна быть построена инновационная инфраструктура федеральной значимости с возможностью получения государственной финансовой поддержки (на конкурсной основе) для создания и обеспечения функционирования таких организаций, как центры трансфера технологий, технопарки, инновационнотехнологические центры.

Целесообразно разработать нормативно-методическую документацию по отбору и консолидированному финансированию важнейших инновационных проектов государственного значения и системы контроля за расходованием средств и безусловным выполнением обязательств, принятых на себя исполнителями.

Введение в России подобных мер и создание специализированных инновационных структур смогут обеспечить действительно эффективное использование результатов интеллектуальной деятельности.

## **Концепция развития города Омска: достоинства и недостатки**

**Юмаев Егор Александрович**

*Омский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: egorumaev@rambler.ru*

Концепции развития и стратегические планы, в которых рассматриваются среднесрочные и долгосрочные прогнозы будущего состояния городов, являются эффективным инструментом в деятельности органов местного самоуправления [1, с. 3].

Для успешного развития такого крупного города, как Омск, важно формирование системы стратегического планирования и управления, составной частью которого станет разрабатываемая в настоящее время Концепция развития г. Омска [2, с. 23].

Поэтому главной целью данной работы является сбор статистических данных по экономике города Омска и выявление преимуществ и недостатков «Стратегического плана развития города Омска (проектная версия)». В результате проведенного исследования с использованием проектных версий 1999 и 2002 годов, статистических данных по г. Омску, Концепций развития ряда городов России мною было выявлено 14 главных преимуществ и 15 недостатков разрабатываемой Концепции.

Основные достоинства: само появление городской Концепции подталкивает региональные власти к созданию Концепции развития Омской области; четко определены исполнители Концепции; «мобилизация» и интеграция городского потенциала; сочетание оперативных и стратегических задач; создание нормативно-правовой базы деятельности органов территориально-общественного самоуправления; выделение точек роста городской экономики; сделан акцент на развитие инновационной экономики; комплексная разработка имиджа города Омска; создание бюджета развития города; решение транспортных проблем; программа жилищного строительства; развитие спорта; курс на использование альтернативных источников энергии; программа развития межнациональных и межконфессиональных отношений.

Основные недостатки: не подготовлена смета стоимости реализации программ Концепции и не рассчитана их ориентировочная рентабельность; в разработке Концепции такого рода в первую очередь должны быть заинтересованы бизнес-сообщество и органы власти, а не представители науки; не указаны конкретные пути повышения уровня жизни населения; необходимо добавить программы по совершенствованию деятельности органов местного самоуправления и по разработке мер по повышению конкурентоспособности экономики города в связи со вступлением России в ВТО; перечислены не все необходимые экологические программы; не предусмотрено достаточного количества мер по борьбе с преступностью и особенно наркоманией; нет программ, направленных на перелом неблагоприятной демографической ситуации; оставлена без внимания энергетическая зависимость региона; мало внимания уделяется молодежной политике; не пересматривается проект строительства метрополитена; не предусмотрено широкое участие омских предприятий в межрегиональных проектах Сибири, необходимы действия, ограждающие население города от СМИ эротического характера; развитие Омска как мультимодального транспортного узла должно рассматриваться в привязке к строительству новой железной дороги «Китай–Европа» через Омск; не предусмотрено проведение мероприятий по разработке «Зеленой волны»; мало внимания уделено сносу и реконструкции ветхого жилья.

Поэтому были сделаны следующие выводы:

необходимо продолжить работу над «Стратегическим планом развития города Омска» с включением новых и доработкой уже имеющихся программ и проектов;

Концепция стратегического развития города Омска является эффективным средством достижения целей управления и ее необходимость не вызывает сомнений;

необходимо расширять и укреплять связи с городами, занимающимися разработкой и реализацией планов своего стратегического развития.

### **Литература**

1. Стратегический план развития города Омска (проектная версия). Омск, 2002.
2. Стратегический план: концепция развития города. Омск: Курьер, 2000.

# АГРОЭКОНОМИКА, ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

## Особенности ценового регулирования рынка молока в промышленно развитых странах *Айешева Бибигуль Батыркаировна*

*Уральская академия труда и социальных отношений, Челябинск, Россия*

Рынок молока и молочных продуктов относится к пяти стратегическим рынкам продовольствия. Во всех зарубежных странах молочный комплекс регулируется государством. При этом следует отметить, что регулирование на рынке молока осуществляется более активно, чем на других рынках, что связано со скоропортящимся характером продукции, необходимостью обеспечения стабильности ее сбыта.

Государственное регулирование молочного подкомплекса в промышленно развитых странах представляет собой комплекс мер, направленных в основном на достижение двух целей: поддержания на рынке баланса между предложением и спросом на молоко и молочные продукты и поддержания определенного уровня доходов основных производителей молока. Основным инструментом государственного воздействия на экономические условия воспроизводства в молочном подкомплексе является цена.

В каждой стране существует своя специфика применения ценового регулирования. Общим для большинства промышленно развитых стран является дифференциация молока по качеству на категории, и, соответственно, применение к различным категориям молока различных мер по регулированию цен. С этой точки зрения, богат и интересен опыт организации ценового регулирования в США.

Система ценообразования на молоко базируется на дифференциации его по категориям качества. Различают две категории— А и Б. К категории А относится молоко высшего качества, используемое как питьевое. Молоко, не отвечающее высшим стандартам (категория Б), направляется на переработку. В настоящее время к категории А относится 86% всего реализуемого в стране молока (в 1950 г. — 61%). Фактически на питье используется только 46% молока высшей категории. Оставшаяся часть молока категории А считается «избыточной» и идет вместе с молоком категории Б на изготовление молочных продуктов. Регулирование цен на молоко в США осуществляется через: установлении минимальных цен на молоко категории А (через молочный торговый регламент) и поддержание минимальных цен на молоко категории Б посредством правительственных закупок молочных продуктов (программа поддержки цен). Первый вид регулирования осуществляется как на федеральном уровне, так и на уровне отдельных штатов.

Федеральным правительством на территории США выделено 45 федеральных молочных рынков, представляющих собой зоны со сходными условиями производства и реализации молока. Эти рынки находятся под управлением правительственного органа — рыночной администрации, контролирующей соблюдение условий федерального молочного торгового регламента, которые разрабатываются для каждого рынка.

На это молоко категории А в штатах, занимающих примерно 70% в объеме реализации молока, минимальные цены на молоко устанавливает федеральное правительство, в остальных штатах (их 17) — местное правительство.

В категории А молоко разделяется в зависимости от его использования на три класса: I класс — питьевое молоко (цельное, низкожирное, обезжиренное); II класс — молоко для производства сливок и мягких молочных продуктов (творог, йогурт,

мороженое); III класс — так называемое «избыточное» молоко, не использованное в I и II классе. Оно идет на производство масла, сыра, сухого молока, то есть тех продуктов, которые могут быть произведены и из молока категории Б. Базой для установления расценки на молоко III класса служит средняя рыночная цена на молоко категории Б, складывающаяся на рынке штатов Миннесота и Висконсин, на долю которых приходится более 50% его национального производства.

Минимальные цены на молоко группы Б (цены поддержки) поддерживаются косвенно через механизм государственных закупок молочных продуктов (масла, сыра, сухого молока). Государственные закупки молочных продуктов осуществляет Товарно-кредитная корпорация в том случае, когда рыночные цены на молоко падают ниже установленного уровня поддержки. В результате с рынка «изымается» излишнее количество продукции, что вызывает повышение уровня рыночных цен на молоко.

При этом закупочная цена на молочный продукт призвана покрыть затраты переработчика на сырье (которое условно приобретается по ценам поддержки), переработку молока и обеспечить среднюю норму прибыли на производство данного молочного продукта.

Особенность ценового регулирования производства и сбыта молока в странах Европейского союза заключается в том, что поддерживаемый государством уровень цен создает условия простого и расширенного воспроизводства не для всех ферм, а только для самых эффективных, что стимулирует создание и развитие современных высокоспециализированных товарных ферм с более низкими, по сравнению со средними, издержками производства. К подобным жизнеспособным фермам относят те, в которых доход в расчете на одного полностью занятого был бы не ниже, чем средняя зарплата занятого в несельскохозяйственных отраслях того же региона.

Система установления единой целевой (контрольной) цены на молоко и цены вмешательства на сливочное масло, сухое обезжиренное молоко и некоторые виды сыров опирается на ежегодное изучение уровня затрат, рентабельности и роста производительности труда более чем на 8 тыс. молочных ферм, а также роста зарплаты занятых в несельскохозяйственных отраслях по всем зонам производства молока.

Важным направлением регулирования молочного хозяйства в странах Европейского союза является стимулирование внешнего и внутреннего сбыта молока и молочной продукции. Применительно к внешнему рынку применяются экспортные субсидии, вывоз масла и сухого молока в развивающиеся страны в виде гуманитарной помощи. При этом большое значение играют высокие таможенные барьеры для ограждения внутреннего рынка от конкуренции со стороны дешевой импортной продукции.

Мерами по увеличению внутреннего сбыта молока и молочной продукции являются: дотации на использование в кормовых целях обезжиренного молока, субсидирование денатурирования (например, переработка сливочного масла на кухонный жир) и др.

Таким образом, в промышленно развитых странах накоплен богатый опыт регулирования цен на молоко и продукты его переработки, который может быть успешно применен и в нашей стране. Особенно актуально это звучит на фоне того, что в нашей стране регулирование рынка молока и молокопродуктов ограничивается лишь дотациями на содержание племенного скота.

### **Об оценке валовых сборов основных сельскохозяйственных культур в Российской Федерации в 1990–2002 гг.**

*Акоян Самвел Михаил*

*Академия народного хозяйства при Правительстве РФ, Москва, Россия*

*E-mail: mishutka@kmv.ru*

Перед социально-экономическими преобразованиями в России 1990-х гг. темпы роста в сельском хозяйстве были практически нулевыми, а техническая и экономическая

эффективность даже падала. Государство несколько десятилетий поддерживало неизменные розничные цены на основные продукты питания, в то время как номинальные доходы населения непрерывно росли. Это порождало постоянный продовольственный дефицит, различные схемы рационирования потребления. При этом неизменность розничных цен сочеталась с ростом закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, которые в 1980 гг. по большинству продуктов уже превышали розничные цены.

Такое обострение ситуации вызвало интенсивные попытки реформирования агропродовольственного сектора в рамках централизованно планируемой экономики. Российские исследователи отмечают, что переход к рынку осуществлялся в крайне тяжелых условиях экономического и политического кризиса, усугубленного распадом СССР.

Одним из факторов, определяющих результативность реформаторских усилий, является оценка и анализ объемов сельскохозяйственной продукции.

Для этого нами было проведено специальное исследование. На основе базы данных Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, а также научных работ Аналитического центра агропродовольственной экономики при Институте экономики переходного периода были собраны показатели валовых сборов основных сельскохозяйственных культур, произведенных в России за период с 1990 по 2002 годы. Динамика валовых сборов показывает, что, к примеру, в сборе зерна можно условно выделить два периода: (1) 1990–1998 гг. снижение валовых сборов зерна, (2) 1999–2002 гг. увеличение валовых сборов.

Оценка структуры валовых сборов сельскохозяйственных культур за исследуемый период показала, что в структуре наибольший удельный вес приходится на зерновые культуры и картофель. Кроме влияния агротехнических и природных факторов существенную роль начали играть потребности рынка.

В рамках исследования были собраны данные по посевным площадям. Несмотря на сокращение посевных площадей, производство основных культур возросло по сравнению с предыдущим сезоном. В силу погодного фактора почти по всем культурам наблюдался рост урожайности. Продолжалось наращивание производства подсолнечника и овощей, были получены рекордные для России урожаи этих культур.

Спад производства зерновых происходит, главным образом, за счет кормовых культур. В структуре производства зерна заметно увеличилась суммарная доля пшеницы, ржи, крупяных культур.

Обращает на себя внимание рост посевов сахарной свеклы. Это, по-видимому, явилось следствием введения временных импортных пошлин на сахар-сырец, совпавшее по времени с девальвацией рубля. Сахарные заводы начали контрактовать отечественных производителей сахарной свеклы.

В рамках исследования была проведена оценка темпов роста валовых сборов сельскохозяйственных культур в 1990–2002 гг. Среднегодовой прирост производства зерна за последние четыре года составил около 9,7 млн. тонн. Тем не менее, отмеченный рост не имеет устойчивую тенденцию.

Во-первых, увеличение валовых сборов зерна началось от низкого уровня 1998 года (47,9 млн. тонн), одного из самых неурожайных за весь послевоенный период. Урожай, собранный в 1999 и 2000 годах (соответственно 54,7 и 65,5 млн. тонн), также был низким. После 1998 года Россия испытывала острый дефицит зерна и была вынуждена наращивать его импорт. Только относительно высокий урожай 2001 года позволил увеличить запасы зерна и сократить импорт до уровня середины 90-ых годов.

Во-вторых, в 1999–2002 годах наряду с позитивными процессами (ростом инвестиций, концентрацией капитала, созданием холдингов, развитием лизинга техники и др.) продолжалось действие негативных факторов, препятствующих устойчивому росту производства зерна. Выбытие техники значительно превышало ее поступление в

сельское хозяйство, вынос питательных веществ из почвы не компенсировался низкими дозами внесения минеральных и органических удобрений, увеличивался диспаритет цен на продукцию и промышленные ресурсы сельского хозяйства, росли долги сельскохозяйственных производителей, практически отсутствовала биржевая торговля зерном.

По названным выше причинам главную роль в увеличении валовых сборов зерна в 1999–2002 годах сыграли не экономические факторы и проведенные государством реформы, а благоприятные агрометеорологические условия выращивания зерновых культур.

Российский агропродовольственный сектор претерпел значительные изменения за годы реформ. Однако не все необходимые изменения пока осуществлены до конца. Кроме того, развитие сектора сдерживается незавершенностью макроэкономических преобразований. Поэтому сектор переживает глубокий кризис.

Сложившаяся структура аграрного сектора продолжает эволюционировать под воздействием экономической ситуации в стране.

По прогнозам департаментом экономики и финансов Министерства сельского хозяйства РФ урожай 2004 года составит 78–80 млн. тонн против 67,2 млн. тонн в 2003 году, а к 2006 году производство зерна достигнет 84–86 млн. тонн. Прогнозы урожая 2004 года Министерство основывает на том, что в 2004 году посевная площадь увеличится до 16 млн. га под озимые и 34 млн. га под яровые. В 2003 году зерновые были посеяны на площади 42,6 млн. га, что на 5 млн. га меньше уровня 2002 года, в том числе озимые зерновые — на 15 млн. га, что на 1,9 млн. га меньше 2002 года. На урожай 2003 года повлияли неблагоприятные погодные условия.

В целях повышения эффективности сельскохозяйственного производства необходимо осуществить комплекс мер по совершенствованию оборота земель сельхозназначения, созданию благоприятных условий для инвестиций и внедрения достижений НТП и НТР. Необходимо также выработать государственную стратегию развития сельского хозяйства с учетом особенностей вступления Россией в ВТО.

Кроме того, для роста эффективности в сельском хозяйстве страны не достаточно только институциональных преобразований — необходим стабильный рост всей экономики, увеличение реальных доходов населения, развитие рыночной инфраструктуры АПК и формирование единого агропродовольственного рынка страны.

### **Проблемы формирования системы особо охраняемых природных территорий Корякско -Камчатского региона** *Бунчук Инесса Витальевна*

*Камчатский государственный технический университет, Россия*

Система особо охраняемых природных территорий (ООПТ) даже в контексте общей природоохранной политики, как всего государства, так и отдельных субъектов Российской Федерации, исторически рассматривалась и рассматривается, как правило, с позиций «остаточного принципа», т.е. в списке приоритетных задач это направление однозначно не числится. Причем, зачастую на региональном уровне результаты такого подхода проявляются наиболее контрастно и отчетливо.

Общая площадь ООПТ около 4,9 млн. га (28 % территории Камчатской области). Для региона проблема сохранения биоразнообразия, в частности развитие системы ООПТ является весьма актуальной. Благодаря первозданности геологической среды и неискаженного геохимического фона в Корякско-Камчатском регионе существует большое количество ценных экосистем и ландшафтов, заповедование, которых имеет существенное значение для повышения устойчивости природы и эффективности системы ООПТ. Однако деятельность по сохранению биоразнообразия в Камчатской



области продолжает базироваться на традиционном подходе к природным ресурсам. При таком подходе упускается из вида чисто экологическая функция биоразнообразия - эволюционно определившаяся способность естественных экосистем обеспечивать условия экологической безопасности для всего живого на планете.

В соответствии со спецификой Корякско -Камчатского региона можно выделить группы проблем, унаследованных от прошлого и возникающих сегодня при разработке и реализации на практике методических приемов природопользования:

1) *Проблемы геополитического характера:*

Военно-стратегическое положение полуострова на севере АТР, соединение транспортных маршрутов (в том числе межконтинентальных), неизрасходованность минеральных, энергетических, биологических, рекреационных ресурсов — как объекты все возрастающей заинтересованности стран АТР и их активности в разделе сфер возможного экономического влияния и контроля.

2) *Проблемы стратегии природопользования и экономического развития области:*

Непоследовательная политика Администрации Камчатской области в выработке стратегии природопользования, ориентация на федеральные интересы в ущерб региональным, влияние рыночных отношений на развитие особо охраняемых природных территорий, продолжающийся (нередко — хищнический) раздел собственности, сфер экономического контроля, мощные конъюнктурные интересы.

3) *Проблемы, связанные с созданием законодательной базы:*

Несвоевременность, эколого-политическая слабость, ведомственная конъюнктурность федеральных законов, регулирующих природопользование. Отсутствие формального и фактического разграничения полномочий между федеральным центром и регионом приводит фактически к недоработанности собственной законодательной базы.

4) *Проблемы сохранения биологического и структурного разнообразия экосистем:*

В современный период происходит медленный переход от поресурсного (повидового) подхода к системному, базирующемуся на том, что любая территория, видовое многообразие рассматривается как система). Отсутствие методологии и методик классифицирования природных систем, комплексных кадастров, как общепризнанной в мире информационной базы, щадящего использования и охраны природы.

5) *Проблемы сохранения биологических ресурсов шельфа и внутренних водоемов:*

Несмотря на то, что в программе экономического развития Камчатской области приоритетным, считалось сохранение лосося как главного богатства, в то же время возникла дилемма «развитие горнодобывающей промышленности, что губительно сказывается на развитие всего природного комплекса региона или сохранение лосося и других биологических ресурсов шельфа, которые находятся на грани вымирания».

6) *Проблемы сохранения биологических ресурсов суши:*

Отсутствие современной системы лесного хозяйства с учетом специфики Корякско-Камчатского региона, хищническое использование лесных ресурсов, конвульсивное угасание прежней структуры лесной промышленности.

7) *Проблемы, связанные с развитием собственной энергетической базы:*

В Корякско-Камчатском регионе можно выделить три системы энергоснабжения: а) гидроэнергия малых рек, б) геотермальная энергия, в) природный газ. Эти системы развиваются неравномерно и медленно, без предварительных и сопутствующих экологических изысканий и оценок, обоснований, прогнозов, с учетом утвержденных проектов на фоне нехватки собственных, федеральных, и других инвестиционных средств.

8) *Проблемы, связанные с перспективным освоением нефтяных и газовых месторождений шельфа:*

Незаинтересованность в общественном и экологическом контроле над проводимой международной распродажей участков шельфа Охотского моря с перспективой перехода

на шельф Берингова моря. Возможное увязывание будущих нефтегазовых месторождений шельфа и суши, их дальнейшее соединение с инфраструктурой будущих золотых приисков и карьеров открытой добычи угля, впоследствии приведет к созданию крупного промышленного узла в центре и на западе полуострова, что грозит крупномасштабными техногенными нарушениями для большей части региона.

9) *Проблемы традиционного природопользования:*

Декларируемая, но фактически невыполняемая политика возрождения малочисленных народов Севера, их ухудшающееся материальное и социальное положение; неграмотность местного населения и экономический нажим на освоенные территории; столкновение традиций местного населения с административными порядками.

10) *Проблемы рекреационного использования территорий:*

Развитие туризма базируется в основном лишь на получение прибыли, мало внимание уделяется туристическому сервису, и конечно, не развивается в Корякско-Камчатском регионе, экотуризм, сочетающий туристическую деятельность и щадящий, экологический режим природопользования.

11) *Проблемы научного обеспечения рационального природопользования:*

Основу финансирования региональных научных разработок по изучению и практическому сохранению природных комплексов, территорий, акваторий, лесов, популяций животных и растений суши и шельфа составляют международные фонды, в гораздо меньшей степени — региональный экологический фонд, в незначительном объеме — Российский Фонд Фундаментальных Исследований. Противоречивость рыночных отношений периода «дикого капитализма» интересам научного обоснования природных ресурсов выражается: в сокращении штата сотрудников исследовательских учреждений академической и отраслевой науки; разноплановость, увеличение объема и трудоемкость поставленных задач не всегда соответствует возможностям их выполнения. Важную роль в решении вышперечисленных проблем, занимает разделение природных территорий по режимам природопользования, роль и значение биогеоценозов в развитии территорий, что немаловажно для особо охраняемых природных территорий. В частности, разделение территорий по режимам природопользования основывается на нормировании антропогенных нагрузок на конкретные структурные единицы ландшафтной оболочки. Это важно для северных регионов с их переплетением широтной зональности, высотной и приморской пояности геосистем. Существующее разделение территории по административному принципу не является естественным для природы и по этой причине затрудняет хозяйственное использование ее ресурсов. Для оптимизации управления ими наиболее приемлемым является бассейновый принцип. Он позволяет унифицировать оценку ресурсов, их типизацию, обосновать номенклатуру, размеры, модификации защитных зон (последнее в Корякско-Камчатском регионе может оказаться приоритетным).

**Диагностика мотивации эколого-ориентированных инвестиций**

***Генералова Юлия Викторовна***

*Донецкий национальный технический университет, Украина*

*E-mail: guv1980@mail.ru*

Во второй половине XX века экологизация общественного развития стала объективной необходимостью. Все возрастающая антропогенная нагрузка на биосферу обуславливает резкое обострение экологической ситуации в глобальном масштабе и приближает общество к критической черте в его отношениях с природой. За последние 10 лет в результате загрязнения окружающей среды средняя температура атмосферного воздуха на Земле повысилась на 1°C [1]. Возрастает загрязнение не только поверхностных, но и подземных вод. Снижается устойчивость экологических систем.

Такое положение вещей обуславливает необходимость перехода на устойчивый эколого-сбалансированный тип развития экономики. Для этого требуется существенное изменение приоритетов и целей как для всей экономики в целом, так и для ее отраслей. Необходимость пересмотра направлений структурной и инвестиционной политики с учетом экологического аспекта рассматривается в работах многих экономистов, включая Бобылев С., Веклич О., Кучуков Р. [2],[3]. Они делают акцент на переходе к модели устойчивого экономического развития, но в то же время уделяют мало внимания аспекту мотивации хозяйствующих субъектов к экологоориентируемой деятельности. Последнее же особенно актуально для стран постсоветского пространства, постепенно переходящих от кризиса к оживлению экономики и экономическому росту.

В настоящее время экономический механизм экологического управления оперирует преимущественно регуляторами, заставляющими хозяйствующих субъектов ограничивать свое негативное воздействие на окружающую среду. К таким регуляторам можно отнести акцизы на товары, загрязняющие окружающую среду, экологический налог на продукцию, налог на право использования природных ресурсов. Но вместе с тем такой подход не побуждает хозяйствующих субъектов к внедрению экологически безопасных способов ведения хозяйства, ограничивает применение инновационных эколого-ориентированных технологий, что приводит к ухудшению качества окружающей среды. В такой системе экологического регулирования фактически не функционируют механизмы кредитования природоохранных мер, льготного налогообложения и ценового поощрения эколого-конструктивной деятельности.

Принимая во внимание такое положение вещей, приоритетным направлением формирования экологической политики следует сделать финансово-экономическое поощрение хозяйствующих субъектов, которые стремятся снизить объемы вредных выбросов и отходов производства. Стимулирование эколого-ориентированных инвестиций при этом имеет смысл осуществлять посредством уменьшения насчитанных сумм налогов и отмены уплаты налогов для отдельных категорий плательщиков, введения дополнительных льгот на инвестиции в природоохранную сферу, применения льготного рекламирования экологически чистой продукции, природосберегающих технологий и менеджмента.

Механизм стимулирования эколого-ориентированных инвестиций должен быть основным в экологической политике государства и использоваться в комплексе с методами, ограничивающими природоразрушающую деятельность. Такой подход к решению экологических проблем поможет улучшить здоровье населения, увеличит конкурентоспособность товаропроизводителей на международном уровне и позволит добиться устойчивого экономического развития.

### **Литература**

1. Браун Л. Стан світу 2000, ВГО Україна. Порядок денний на ХХІ століття та Інститут сталого розвитку. Київ: Інтелсфера, 2000.
2. Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш. Экологизация экономики и конечные результаты» // Вестник Московского Университета. Серия 6, Экономика, 2001, №4. С. 96–108.
3. Веклич О. Современное состояние и эффективность экономического механизма экологического регулирования» // Экономика Украины, 2003, №10. С. 62–70.

### **Необходимость и особенности перехода предприятий к экологическому качеству продукции**

*Горшков Денис Владимирович*

*Саратовский государственный социально-экономический университет, Россия*

*E-mail: dgorshkov@rambler.ru*

Одной из приоритетных потребительских характеристик продукции в современных условиях становится экологическое качество. Это мощное конкурентное преимущество

для конечных потребителей, инвесторов и общества в целом, а, соответственно, все более возрастающий аргумент при продаже продукции. Его основная задача — побудить у покупателей осознание эффективности потребления экопродуктов.

Экологическое качество продукции формируется на всех стадиях ее жизненного цикла. Например, продукция может быть абсолютно безопасна для потребления, но при ее производстве или утилизации отходов допущены вреднейшие выбросы в окружающую среду. Словосочетание «экологически чистый» в этом контексте в большинстве случаев вообще лишено смысла и является только приманкой для покупателя. Поэтому мы предлагаем использовать более широкий термин «экологически ориентированная продукция».

Понятие «экологическое качество» для предприятий охватывает:

- 1) требования конечных потребителей (в связи с ростом качества жизни и популяризации здорового образа жизни);
- 2) требования общества и правительства (в связи с исчерпаемостью природных ресурсов и загрязнением окружающей среды);
- 3) требования условий труда (в связи с угрозой здоровью и жизни работников);
- 4) требования предприятий на конкурентном рынке (в связи с экологической политикой в рамках государственного регулирования и острой конкуренцией).

Важнейшей задачей для предприятия в условиях перехода к экологическому качеству является определение степени значимости экологичности продукции в его маркетинговой стратегии. Будут ли экологичность продукта и его безвредность для окружающей среды и здоровья человека доминировать в позиционировании или займут равноправное или второстепенное место в ряду других характеристик товара?

Основными факторами, влияющими на принятие решения о значимости экологического качества продукции для конкретной фирмы, являются:

- 1) позиции компании на рынке (оценка ее рыночных возможностей и рисков);
- 2) общая ситуация на рынке (анализ экологической ориентации рынка, конкурентов, предлагающих схожую по качеству продукцию);
- 3) исследование потребительских предпочтений в области экологически ориентированной продукции (степени лояльности потребителей к эко-продуктам);
- 4) определение стоимости внедрения экологического качества на предприятии («издержки на экологичность»).

Оценка влияния группы этих факторов позволит менеджменту компании принять решение о позиционировании экологического качества своей продукции и определить будет ли иметь место «второе рождение» продукта под старой маркой и его репозиционирование в соответствии с новыми экологическими характеристиками, или правильнее создать новый бренд, который не будет связываться в сознании потребителя со старым продуктом, не являвшемся экологически чистым.

Экономические выгоды от внедрения экологического качества продукции предприятиями включают в себя:

- 1) Снижение издержек за счет:
  - экономии вследствие снижения использования природных ресурсов и энергии;
  - экономии в результате снижения экологических платежей, штрафов и выплат;
  - уменьшения расходов на уничтожение и утилизацию отходов производства;
  - снижения компенсационных выплат из-за улучшения условий труда работников.
- 2) Рост доходов за счет:
  - увеличения прибыли от продажи экологически ориентированной продукции по более высоким ценам;
  - продажи дополнительной продукции от использования вторичного сырья;
  - увеличение занимаемой доли рынка в результате выпуска более конкурентоспособной продукции.

Стратегические выгоды от внедрения экологического качества включают:

- 1) создание привлекательного имиджа предприятия в глазах общественности;
- 2) расширение ассортимента выпускаемой продукции;
- 3) повышение инвестиционной привлекательности;
- 4) облегчение выхода на зарубежный рынок;
- 5) создание благоприятного климата внутри коллектива и вовлечение его в процесс решения экологических проблем.

Внешними свидетельствами экологического качества продукции для потребителя являются эко-маркировка и упаковка. Использование экологической маркировки широко распространено в мире. Самые популярные эко-знаки: знак экомаркировки Евросоюза, «Голубой ангел» (Германия), «Эко-знак» (Япония), «Экологический выбор» (Канада). На федеральном уровне в России утвержден только один знак — «РОСТ» (бывший ГОСТ). С 2004 года система добровольной экологической маркировки продуктов питания введена в Москве.

Общие критерии получения экологической упаковки включают: многофункциональность использования; отказ от упаковки, которая служит лишь для внешнего представления продукта; не использование сопряженных материалов, представляющих трудность для рециклирования.

Таким образом, экологическое качество продукции с каждым годом становится все более востребованным со стороны рынка и конечных потребителей и находит все более мощное законодательное и экономическое подкрепление. Предприятия, раньше других, перешедшие на выпуск экологически ориентированной продукции получают важнейшее конкурентное преимущество и реальные экономические выгоды. Экологическое качество формируется на всех стадиях жизненного цикла и находит свое визуальное и информационное выражение для потребителя в экологической маркировке и упаковке.

#### **Литература**

1. Ottman A. Jacquelyn Green marketing: opportunity for innovation. NTC: McGraw-Hill, 1998.
2. Пегов С.А., Солобеев И.С. Экологически чистое производство: подходы, оценка, рекомендации. Екатеринбург: УфЦПРП, 2000.
3. Литвинов О. Экологические знаки и заявления в России и за рубежом// Стандарты и качество. №1 2000.
4. Власова Г. Экологический имидж упаковки // Технологии переработки и упаковки. №6, №7 2002.

#### **Опционные стратегии на рынке зерна Казахстана Ержанов Бахыт Молдабаевич**

*Казахстанский филиал МГУ им. Ломоносова, Астана, Республика Казахстан  
E-mail: yebakhyt@inbox.ru*

Как известно, Казахстан является одним из крупных игроков на мировом рынке зерна. Учитывая, что мировой рынок зерна отличается большой волатильностью, а внутренний сильно зависит от таких факторов как: благоприятный климат, обеспеченность на период посева и сбора зернового урожая ГСМ, появляется необходимость в хеджировании рисков этого рынка. Одним из способов является хеджирование на основе опционов.

Опцион — это контракт, предоставляющий его владельцу право покупать или продавать определенные активы (в качестве единицы актива будем принимать 1 т. зерна) по заранее оговоренной цене.

Автор предлагает несколько моделей по оценке стоимости опциона.

##### **1. Основные опционные стратегии**

В зависимости в какой позиции мы находимся (длинной или короткой), мы должны ответить на следующие вопросы:

А) Как использовать опцион, чтобы получить спекулятивную прибыль?

Б) Как хеджировать риски.

Существуют 4 стратегии формирования портфеля ценных бумаг с помощью опционов.

1) Портфель формируется только за счет активов;

2) Приобретение только опционов;

3) Активы + опцион

4)

a. Опцион с разными сроками действия

b. Опцион с разной ценой исполнения.

2. Формируем портфель ценных бумаг с использованием опционных стратегий.

Для этого автор формализует исследуемый рынок зерна.

1) Волатильность (3-5 лет)

2) Новые максимумы и минимумы, а также объемы.

Для формирования портфеля также имеет значение сезонных колебаний (лето, зима, осень, весна), в зависимости от сезона будут предлагаться различные стратегии.

3. Как правильно управлять капиталом. То есть мы фиксируем определенную сумму капитала, а затем хеджируем ее, дополнительно используем вышеназванные стратегии, чтобы получить определенную спекулятивную прибыль, а также так называемую опционную премию.

**Современные проблемы анализа  
земельно-имущественного комплекса мегаполиса  
Изварин Егор Александрович**

*Ростовский государственный строительный университет, Россия*

*E-mail: izvarin@mail.ru*

При любом общественном устройстве особое место в системе общественных отношений занимает недвижимое имущество, с функционированием которого так или иначе связаны жизнь и деятельность людей во всех сферах бизнеса, управления и организации. На сегодняшний день, недвижимость города, а точнее земельно-имущественный комплекс занимает гораздо более весомое место в экономике города, нежели просто одного из материальных активов или некоторой ресурсной базы. Земельно-имущественный комплекс является одним из главных, определяющих градоформирующих факторов в городском хозяйстве, это тем более актуально на современном этапе, когда происходит формирование основных стратегических направлений развития такого мегаполиса, как Ростов-на-Дону. Нельзя не учитывать структуру и ценность недвижимости при формировании генерального плана города, т.к. именно этот элемент городского хозяйства становится одним из важнейших экономических показателей, учитываемых при анализе и планировании развития поселений. Однако, на сегодняшний день существует целый ряд проблем и противоречий, как в системе законодательной власти, так и в системе местного самоуправления, препятствующих качественному, а главное экономически обоснованному и эффективному развитию и управлению земельно-имущественным комплексом мегаполиса.

Одной из целого ряда таких проблем является сложившаяся практика, при которой существуют две подсистемы учета объектов недвижимости: а) первая подсистема «ведает» земельными участками, которые подлежат кадастровому учету, проводимому органами, ответственными за ведение земельного кадастра, б) вторая подсистема «ведает» строительными объектами (зданиями, сооружениями, строениями), которые подлежат техническому учету, проводимыми организациями (бюро) технической инвентаризации (БТИ). Сам факт раздвоения недвижимости и системы ее учета

уникален, он порождает множество проблем и, по большому счету, является атавизмом, который рано или поздно должен быть преодолен с созданием единого кадастра недвижимости к 2008 г.

В данной работе мы попытались проанализировать современные проблемы, препятствующие эффективному управлению земельно-имущественным комплексом мегаполиса, создав некую модель, изложенную в предложениях по созданию детализированной базы данных и системы учета и управления земельно-имущественным комплексом мегаполиса.

**Теоретические аспекты экономического ущерба  
от загрязнения окружающей среды  
Ильичева Мария В.**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия  
E-mail: Illicheva\_Maria@inbox.ru*

Понятие экономического ущерба и его оценка достаточно хорошо разработанная и востребованная на практике область экономической науки, однако экономический ущерб, вызванный загрязнением окружающей среды остается неизученной областью знаний не только в плане методов количественного измерения, но и на содержательном уровне, в частности отождествление экономического ущерба с понятиями экологических издержек, ущерба окружающей среде или даже экологического ущерба.

Для точного определения сущности экономического ущерба от воздействия ОС, рассмотрим схему формирования экономического ущерба – сначала антропогенное воздействие меняет параметры среды, а затем изменения среды влияют на реципиентов, что приводит к изменению экономических показателей, экономическому ущербу.

Менялись представления о составляющих величины экономического ущерба. Сначала под ним подразумевались дополнительные затраты в источнике выбросов на предотвращение отрицательных последствий от загрязнения ОС. При этом смешивалось понятие затрат на ликвидацию ущерба для сокращения объемов загрязнения из источника и самого ущерба. Позже ущерб отождествлялся с дополнительными затратами на ликвидацию отрицательных последствий, и тем самым занижался по определению. Впервые наиболее полно категория экономического ущерба была представлена во Временной типовой методике, согласно которой он является денежной оценкой отрицательного воздействия загрязнения и других нарушений природной среды на реципиентов и равен затратам на предупреждение воздействия нарушенной среды на реципиентов и затратам, вызываемым воздействием на них разрушенной среды. Однако более корректно вместо затрат на предупреждение использовать термин компенсации. Затраты на предупреждение издержки ведут к снижению экономического ущерба и, естественно, не могут быть отнесены к категориям самого ущерба. Затраты на компенсацию ущерба наряду с собственно нанесенным ущербом составляют экономический ущерб. Эти две формы издержек выступают по отношению друг к другу в качестве своеобразных альтернатив.

На основании некоторых моделей формирования экономического ущерба выделяют факторы, влияющие на его величину, и, соответственно с помощью которых имеются основания расчета этой величины. Одним из вариантов такой модели является выделение факторов влияния, восприятия и состояния. Было бы логично выделить в отдельную группу факторов параметры антропогенного воздействия на ОС, и данный недостаток учтен другой модели формирования и расчета экономического ущерба, так называемой поллютивной цепочке. главной особенностью таких моделей является определение взаимосвязи «поллютант — экономический ущерб».

Однако, как для оценки экономического ущерба по этим схемам сопряжено массой практически неразрешимых проблем. Во-первых, расчеты требуют большой объем

статистических и другого рода данных, многие из которых либо практически не фиксируются, либо просто не поддаются формализации. Во-вторых, практически невозможно определить (или доказать) четкую «натурально-вещественную» связь между воздействием какого-то поллютанта из конкретного источника на рассматриваемые изменения состояния реципиентов. Более того, просто невозможно выделить из общего фонового изменения параметров среды степень действия составляющих ее поллютантов (за редким исключением залповых или аварийных выбросов и сбросов). Также трудно проследить всех реципиентов и видов воздействия на них, поскольку при определении косвенного ущерба возрастает число кругов сопряжения, зачастую выпадающих из рассмотрения или не поддающихся количественной оценке. Отсутствуют надежные методики расчета зависимости последующих параметров поллютивной цепочки от предыдущих. Даже если данные проблемы преодолены, большие трудности вызывает и последний этап расчета — приведение в денежную форму. Существующие методы имеют много недостатков и большая часть составляющих ущерба не может быть выражена при помощи стоимостных оценок, поэтому расчетный экономический ущерб всегда является заниженным по отношению к реально существующему, либо оценки слишком субъективны.

Однако существует практическая необходимость определения этой величины. Перечислим некоторые из них, начиная от вынесения решений о возмещении ущерба (на уровне взаимоотношений субъектов), оценках экологического консалтинга и аудита, до решений размещения хозяйственных объектов на региональном уровне и оценке эффективности природоохранных мероприятий и выбора способов экономического стимулирования в области охраны окружающей среды на уровне государства.

Таким образом, при практической необходимости оценки экономического ущерба, современная теория и практика не предлагает достаточно универсального инструментария, позволяющего адекватно оценивать экономический ущерб. Это указывает на необходимость разработки принципиально новых подходов, теорий, либо методов неформального анализа. Можно предложить новые подходы в разрезе теорий общественного выбора, социального благоденствия, простого и расширенного производства.

Хотя эти показатели уже не будут иметь тот экономический смысл экономического ущерба в его «чистом» определении. Тем не менее, данная категория лежит на стыке экологической, социальной и экономической сфер жизни, что, скорее всего, и является причиной практической невозможности определения «экономического» показателя в чистом виде. В виду этого кажется логичным прежде всего определять цели исследования, в зависимости от которой в каждом конкретном случае будет определяться свое экономическое содержание рассчитываемых показателей, и соответствующие им адекватные методы оценки (применяемые методы рыночной оценки, затратный метод, альтернативной стоимости, стоимости существования и многие другие). Как мне кажется, не стоит стараться приводить все случаи к единственному или «объективному» видению предмета (тем более до сих пор рассмотрение экономического ущерба в его объективно-экономическом определении не привело к результатам на практике), а следует гибко использовать все области знаний с целью получения конструктивных решений поставленных задач.

## **Некоторые аспекты концепции устойчивого развития сельского хозяйства**

*Казанников Алексей Афанасьевич.*

*Чувашская государственная сельскохозяйственная академия, Чебоксары, Россия*

*E-mail: akazannikov@rambler.ru*

Анализ развития экономики России показывает, что во всех случаях без исключения вывод страны из тупиковых ситуаций начинался с сельского хозяйства, ибо продовольственная безопасность есть гарант благополучия.

Дж.М. Кейнс писал, что если импорт превышает 20%, то уже прекращается эффект кумуляции, то есть отрасль уже не в состоянии воздействовать на остальную экономику в



сторону поддержания его роста. Реально импорт продовольствия у нас составляет около 30%. За последние пять лет в среднем за год его было ввезено на сумму 10–12 млрд. долл., что является соразмерным объему выручки, получаемой сельскохозяйственными товаропроизводителями от реализации товаров (работ, услуг). Так по данным Госкомстата РФ в 2002 году он составил 10,6 млрд. долл. Получается, что часть средств, затраченных населением на покупку продовольствия, вывозится за границу, являясь одной из самых крупных статей оттока капитала. Следовательно, агропромышленный комплекс лишается крупных финансовых ресурсов и целью государственной политики сегодня является осуществление мер по вовлечению этих средств в отечественное сельскохозяйственное производство. Однако без концепции устойчивого развития сельского хозяйства, даже при полном протекционизме рынка, товаропроизводители не в состоянии будут обеспечить нужды потребителей в полном объеме.

Базой любого производства является земля, труд и капитал. Для сельского хозяйства земля является средством, и предметом труда одновременно, поэтому ее низкая стоимость как ресурса приводит к низкой капитализации отрасли. Всестороннее использования земельных ресурсов не только в процессе производства непосредственно, но и как реально работающего капитала должно являться необходимой нормой для производителя.

Низкая заработная плата, обусловленная отчасти низкой производительностью труда, приводит к тому, что человеческий капитал недооценен. Затраты на него составляют 10–15% от затрат на основное производство, в то время как на предприятиях США оплата труда наемных работников занимает до 60% общего объема затрат. Если говорить об уровне заработной платы работников сельского хозяйства, то она самая низкая по народному хозяйству страны и ниже прожиточного минимума в 2,5 раза.

Что касается износа основных средств на предприятиях сельского хозяйства, то он составляет 50–60%, причем износ не только моральный, но и физический. И это притом, что без восстановления материально-технической базы невозможно устойчивое развитие предприятий.

Таким образом, земля — это единственный капитал, которым реально владеют сельскохозяйственные товаропроизводители сегодня, и только ее использование в качестве капитала может служить основой развития производства. Однако рассматривать землю как обычный товар, стоимость на который будет зависеть от влияния всего комплекса экономических факторов либерального рынка, равносильно убийству агроформирований. На наш взгляд, землю надо рассматривать как ограниченный общественный ресурс и экономическая политика государства в области сельского хозяйства должна акцентировать на этом внимание.

На наш взгляд, в условиях ухудшающегося положения сельского хозяйства целесообразно принятие программы «Концепция устойчивого развития сельского хозяйства» как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях. При этом мы считаем, что разработка программы должна начинаться не «сверху», а «снизу», то есть на каждом предприятии разрабатывается стратегическая программа развития с участием высококвалифицированных специалистов, ученых и самих работников, которая позволит обеспечить стабильность развития производства. Данные первоначально будут собираться и обрабатываться на районном уровне, а затем поступят на региональный. На уровне субъекта Федерации они обрабатываются в Министерстве сельского хозяйства. Предложенные программы должны быть обязательно доработаны и одобрены созданным советом ученых. На федеральном уровне данные собираются в Министерстве сельского хозяйства РФ, затем рассматриваются и утверждаются в РАСХН.

Программа должна быть проведена в три этапа в срок 18–20 лет. Первый этап включает меры по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных предприятий, причем предполагается проведение не только реструктуризации долгов перед

бюджетами всех уровней и внебюджетными фондами, но и использование механизмов льготного налогообложения для предприятий, должниками которых являются сельскохозяйственные товаропроизводители. Так для них может быть отменена уплата частично или полностью деструктивных налогов, прежде всего, налога на прибыль. На ее проведение потребуется 3–5 лет. Целью второго этапа является воссоздание материально-технической базы на сельхозпредприятиях, с использованием схем лизинга, льготного и беспроцентного кредитования. Продолжительность второго этапа составит 8–10 лет. На заключительном этапе должно быть осуществлено внедрение достижений НТП в производство, прежде всего, в области компьютерных технологий. На его проведение потребуется 3–5 лет.

Базой для реализации программы будет служить аграрный бюджет, созданный как составная часть консолидированного бюджета. Средства на его формирования должны поступать в большей степени от сверхприбыльных отраслей экономики, прежде всего, от ТЭК, доходы от которого и образуют в доминанте профицит государственного бюджета.

Воплощение в жизнь этой программы позволит вывести жизненно важную отрасль из затяжного системного кризиса, будет сопровождаться ростом объемов сельскохозяйственного производства, возвращением стране продовольственной, а, соответственно, и экономической безопасности.

### **Кредитная кооперация как механизм кредитования сельского населения**

*Кизилова Наталья Вячеславовна*

*Астраханский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: kizilovan@list.ru*

В современных условиях в Астраханской области, как и во многих других регионах России, личные подсобные хозяйства стали основным производителем сельскохозяйственной продукции. Если удельный вес хозяйств населения в объеме сельскохозяйственного производства в 1990 году составлял 29%, то в 2003 году более 68%. В 2003 году на частный сектор пришлось 87% произведенного в области картофеля, более 40% овощных и бахчевых культур, 83% молока и 73% мяса. Другой современной характеристикой аграрной сферы области является самый низкий уровень официальной заработной платы, крайний дефицит постоянных рабочих мест. Таким образом, создание условий для самозанятости сельского населения в личных подсобных хозяйствах является одним из приоритетных путей повышения уровня жизни на селе.

Однако создание и расширение личных подсобных хозяйств нуждается в заемных средствах. Рискованность кредитования аграрного сектора, требования банков к документально подтвержденному уровню доходов населения, сезонный характер получаемых доходов, удаленность населенных пунктов от офисов кредитных организаций и ряд других факторов делает село сферой, плохо проницаемой для банковских и других финансовых структур. Кредитная кооперация является альтернативным механизмом кредитования сельского населения. В настоящее время создание и функционирование сельских финансовых организаций на кооперативной основе может осуществляться по трем организационно-правовым направлениям:

- сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы, создаваемые и действующие на основе Федерального закона «О сельскохозяйственной кооперации»;
- кредитные кооперативы граждан (и) союзы, создаваемые и действующие на основе Федерального закона «О кредитных потребительских кооперативах граждан»;
- общества взаимного кредитования, создаваемые и действующие на основе Федерального закона «О Государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

Каждый федеральный закон определяет отличительные основы и условия создания и функционирования финансовых организаций. Для сельской местности предпочтительнее формировать более мелкие финансовые организации. Это определяется ограниченностью численности населения в сельских районах, меньшей его плотностью, удаленностью поселений друг от друга, что в итоге определяет меньшую концентрацию свободных финансовых ресурсов. Данным обстоятельствам отвечает создание финансовых организаций на основе ФЗ «О кредитных потребительских кооперативах граждан» и «О сельскохозяйственной кооперации». Целям и задачам организации кредитного кооператива на селе из действующих законов в большей мере отвечает ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации», на основе которого создаются сельскохозяйственные потребительские кредитные кооперативы. Он определяет, что действующими членами потребительского кооператива могут быть сельскохозяйственные товаропроизводители (как физические, так и юридические лица при условии их занятости сельскохозяйственным производством). Это подразумевает возможность использования в своей деятельности более широкого спектра финансовых ресурсов: не только сбережений граждан, но и накоплений и временно свободных оборотных средств организаций.

В независимости от законодательной базы деятельность организации кредитной кооперации на селе основывается на следующих принципах:

- целью деятельности является содействие развитию предпринимательской инициативы своих учредителей и повышение жизненного уровня бедных жителей села;
- содействие членам осуществляется посредством представления им широкого набора услуг по тарифам, которые не нацелены на извлечение максимальной прибыли;
- учет нужд населения относится к главным критериям деятельности кредитной кооперации, которая становится частью хозяйственной и общественной жизни на данной территории.

Академик А.А. Никонов кооперацию в ее классических формах и принципах определил как массовое экономическое движение, способное освободить крестьянина от кабалы коммерческих банков, защитить от монополий и других негативных явлений в обществе [1].

Все это позволяет считать кредитную кооперацию одним из наиболее перспективных механизмов кредитования сельского населения.

### **Литература**

1. Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная политика и политика России. М., 1995. С. 440–441.

### **Проблема исключения ПВХ из хозяйственной деятельности: взгляд экономиста Кононов В.В.**

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

Последние несколько десятилетий быстрый рост промышленности привел к широкому распространению высокотоксичных химических соединений. Особо остро стоят проблемы, связанные с группой химических веществ, известных как «стойкие органические загрязнители» (СОЗ). По составу, СОЗ — это высокоустойчивые хлорорганические химические соединения. СОЗ создают проблемы особого характера, поскольку они:

- 1) имеют крайне высокую стойкость, а поэтому свойство накапливаться в окружающей среде и организме;
- 2) на каждом этапе пищевой цепи происходит многократное нарастание концентрации (биомагнификация) — примерно 95% диоксинов человек получает с пищей;

3) имеют мутагенное воздействие и очень высокую токсичность в крайне малых концентрациях (порог хронического общетоксического действия диоксина для человека находится на уровне 75 пикограмм/кг/день).

ООН определила список из 12 СОЗ, в отношении которых международное сообщество признало необходимость незамедлительных действий по ограничению или предотвращению их проникновения в окружающую среду, но на практике особо решительных действий не последовало. Наиболее распространенной и трудно решаемой проблемой являются диоксины, так как они не производятся специально, а являются побочными продуктами производственных процессов и утилизации отходов, а по официальному мнению ученых Агенства по охране окружающей среды США (USA EPA) — безопасной концентрации диоксинов не существует. Особенно остро стоит проблема чрезвычайно широкого использования ПВХ (поливинилхлорида): производство и утилизация ПВХ — источник поступления в окружающую среду огромного числа диоксинов и винилхлорида (еще одного крайне опасного хлорорганического соединения), широкое распространение изделий из ПВХ превращает и так далеко не безвредные мусоросжигательные заводы в объекты особой опасности. Также, ПВХ повсеместно добавляются ядовитые пластификаторы - фталаты и эфиры фталата, которые также накапливаются в организме. Несмотря на все выступления экологов, этот пластик как ни в чем не бывало используют в производстве всего что только возможно: изоляция проводов, канцтовары, упаковка, линолеум, обои, профили окон, мебель, прочая отделка интерьера при т.н. «евроремонте» и даже детские игрушки (!)... Можно сказать, что из-за трудности нахождения альтернатив, потребителями ПВХ становятся поневоле, тем более, что широкие слои населения в таких тонких вопросах экологии не просвещены. Производители ПВХ твердят, что без этого пластика обойтись невозможно, однако совершенно очевидно, что в большинстве отраслей промышленности ПВХ может быть успешно заменен другими видами пластика с еще лучшими технологическими свойствами, а то и вовсе - деревом, металлом или стеклом. Современная наука в области химии органических полимеров дает возможность находить и внедрять все более качественные и экологически безопасные виды пластика, незаменимого пластика в принципе быть не может, проблема только в том, что производители цепляются за ПВХ, а разница цены в копейки четко и предсказуемо определяет выбор хозяйствующего субъекта. В такой ситуации проблему можно решить и некой фирмой-лидером, и законодательно. Известно, что в наши дни экологичность является замечательным конкурентным преимуществом перед конкурентами, фирма, которая производит экологически безопасную продукцию, может зарабатывать на этом «экологическую ренту». Чтобы не разориться, другие фирмы вынуждены будут вслед за лидером отказаться от ПВХ. Процесс можно ускорить, законодательно запретив производство, применение и импорт ПВХ. И в том, и в другом Европейский Союз, к сожалению, лучше подходит для решительных действий прямо сейчас, чем Россия: процесс отказа от ПВХ производителями в Европе уже идет, а тотальный запрет на ПВХ может стать отличной нетарифной мерой для ограничения импорта, что будет с радостью поддержано европейским производителем, несмотря на расходы по изменению технологии. Если говорить о России, то подобное ограничение импорта полезно и нам, пока еще есть, например, уникальный шанс развить свою электронную промышленность, оградив рынок от импортной ПВХ-содержащей продукции, на время, пока за границей также не откажутся от ПВХ.

Конечно, ликвидацией применения ПВХ серьезные проблемы по СОЗ в России не исчерпываются: это ведь и целлюлозно-бумажная промышленность, и ПВХ в электротехническом оборудовании, и традиционное хлорирование воды... Сюда же можно отнести проблему броморганических огнеупоров. Все это требует не менее решительных действий!

## **Садоводство России как фактор ее экономического процветания** *Кудиновой Татьяна Владимировна.*

*Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Россия*

В последние годы все больше по всему миру распространяется экомода, мода на экологически чистые продукты. Она захватила все: косметику, мебель, туризм и, конечно же, продукты питания. Страсть достигла таких пределов, что не поддается управлению. Согласно журналу «Маркетинг в России и за рубежом», это повальное увлечение мировых масштабов лишь следствие рекламной компании предприимчивых торговцев. Возможно. Не принципиально делать глубокий анализ, признаем, допустим, как факт. Факт состоит в том, что многие фермы в Европе и на Западе работают на производстве экологически чистого сельскохозяйственного продукта, но предложение все же не может покрыть спрос. Не мешает даже такой фактор, как цена: такие продукты стоят в среднем в пять раз больше, чем «обычные». Данная отрасль находится в процессе становления, следовательно она не столь популярна, нежели традиционные и не находит должной заинтересованности, что я считаю абсолютно ошибочно. Заглядывая вперед, я вижу большое будущее этого вида производства.

Как мне кажется, если Россия будет работать в этом направлении, то добьется большого успеха. Поясню почему. Я понимаю, что возрождение какого-либо хозяйства – очень трудоемкий и дорогой процесс. И стоит ли... Но, не тайна, что у каждой бабушки, живущей в деревне, есть свой огород. А на этом огороде великолепный сад. В этих маленьких садах не используются химикаты и удобрения, а плоды там чистые и полноценные. Каждый в отдельности маленький садик имеет сравнительно немного деревьев (где-то от 20 до 30), но в совокупности все они образуют огромное пространство — множество гектаров полноценного плодотворного сада. Но трагедия состоит в том, что этот — такой ценный продукт в Европе и на Западе, не востребован и уходит прахом. И здесь явно напрашивается мысль: почему бы, скупая плоды у населения, не отправлять их на экспорт? Хотя бы две трети объема. А одну треть выводить на внутренний рынок, где он посредством меньшей стоимости, вытеснит дорогой и вредный импортный продукт. Ведь хозяева готовы даром его отдавать, лишь бы забрали.

Вследствие скупки товара у населения мы решим множество социальных и экономических проблем. Говоря об экономике, можно сказать, что дорогостоящий продукт принесет хозяевам достаточно хорошую прибыль. Это ли не «деньги на пустом месте»? Ослабнет давление социума на государство и социальные фонды. Каждый человек, от ребенка до пенсионера сможет зарабатывать деньги. Тем более это необходимо людям, не нашедшим себя в мире рыночной экономики или промышленного производства.

Однако же можно выделить яркие положительные стороны и в социальном плане. Маслоу отмечал, что на верхних ступенях пирамиды человеческих потребностей стоит потребность в самореализации. Наш план предполагает возможность самореализации каждому человеку. «Нужность», возможность самореализации обеспечат подъем морального духа населения, что в совокупности с потреблением экологически чистого продукта обеспечит рост общего уровня здоровья и снижение уровня смертности.

Рассматривая положительные результаты данного проекта, нельзя не выделить еще несколько моментов. А именно, признание того факта, что Россия по сути своей – крестьянская страна. Это то, чем занимались наши предки, то, что мы умеем лучше всего. Разве этот фактор не может служить катализатором в возрождении данных отраслей производства? Если мы вернем в душу россиянина должное уважение к земле, отношение к ней будет бережнее, а значит использование более продуктивно. Здесь можно добавить еще то, что так называемым побочным эффектом будет единение с природой, следовательно улучшение экологической обстановки в обществе.

Однако, анализируя все возможные показатели данного мероприятия, справедливо осветить некоторые препятствия его реализации. Во-первых, это «дороговизна» и сложность организации процесса его исполнения: непросто сразу просчитать все тонкости абсолютно нового дела. Другим препятствием может служить сложность вхождения на рынок по причине мощной конкуренции со стороны уже сформировавшегося рынка данной продукции.

Проанализировав и сравнив все положительные и отрицательные исходы нашего плана, мы можем сделать выводы: очевидно, что его внедрение при тщательном расчете и педантичном подходе к исполнению ответит плодотворным результатом в виде роста прибыли государства, расширения занятости, освоения незанятых сельскохозяйственных земель, развития предпринимательского духа, развитие бережного отношения к природным богатствам.

### **Маркетинговые технологии формирования конъюнктуры регионального рынка продовольствия *Лещинска Урсула***

*Варшавская школа экономики, Польша*

Сбалансированное развитие локальных рынков продуктов питания является важным фактором обеспечения продовольственной безопасности, эффективности воспроизводственного механизма экономической системы, социальной стабильности региона. В русле социально-экономических преобразований, проводимых в настоящее время в постсоциалистических странах, как на уровне федерации, так и в регионах, реализация принципа самообеспечения населения территории продовольствием обуславливает необходимость системно-функционального анализа производственно-маркетингового потенциала агропромышленного комплекса региона, субъектно-объектной определенности локальных рынков продовольствия, мотивов поведения и предпочтений участников сделок и выработки на этой основе механизма согласования интересов потребителей — населения территории — и местных производителей продуктов питания, а также обеспечение режима устойчивого развития местного продовольственного рынка, как средствами государственного регулирования, так и с помощью технологий регионального маркетинга.

Государственное регулирование продовольственных рынков в настоящее время сводится к формированию элементов законодательной базы, определяющей специфику институциональной организации рынка, функционирование и развитие отношений между субъектами спроса и предложения; разработке стратегических планов развития основных отраслей регионального продовольственного комплекса; осуществлению закупок продовольствия в государственные и региональные фонды; проведению ценовой политики.

Однако, ряд оперативных вопросов, связанных с определением тактических и конкурентных позиций местных производителей продовольствия, выявлением возможностей позиционирования товаров регионального производства на локальном рынке, повышения их привлекательности для потребителей, реализацией исследовательского потенциала региона с целью формирования информационного поля продовольственного рынка, остается вне поля зрения органов государственного управления АПК.

Региональные производители продовольствия, ввиду отсутствия средств на организацию маркетинга и реализацию маркетинговых стратегий, не в состоянии самостоятельно решать большинство задач, которые ставит перед ними рынок, поэтому зачастую, продукция, произведенная в регионе, не конкурентоспособна по сравнению с импортной или более популярной продукцией других регионов.

Объективная обусловленность разработки маркетинговых технологий продвижения продукции местных производителей продовольствия, проявляющаяся в потребности субъектов рынка, с одной стороны, и необходимости реализации принципа самообеспечения (в русле концепции государственного регулирования АПК) территории продуктами питания, с другой, определили выбор проблемы и акцент в направлении ее исследования — использовании потенциала инструментальных средств регионального маркетинга в механизме регулирования локального продовольственного рынка.

Выступая важным и неотъемлемым элементом современной рыночной экономики, локальные продовольственные рынки представляют собой развитую форму организации процесса товарного обращения сельскохозяйственной продукции и продовольствия в регионе. В условиях реализации концепции регионального развития и принципа самообеспечения территории продовольствием, а также необходимости сохранения продовольственной безопасности, регионы стоят перед задачей поиска путей развития и регулирования продовольственных рынков, наилучшего удовлетворения потребностей в продовольствии за счет местного сельскохозяйственного производства.

Воздействие органов государственного управления на механизм регионального рынка продовольствия не обеспечивает стабилизации его основных показателей, сбалансированности спроса и предложения, эффективного удовлетворения потребностей населения в продовольствии. В связи с тем, что следствием рыночных реформ стало: формирование многообразия форм собственности в продовольственном комплексе, повышение самостоятельности и экономической инициативы субъектов продовольственного рынка, появление новых форм и методов коммуникационной политики органов государственного управления региона, сельхозпроизводителей, торговых посредников, потребителей, особую эффективность и действенность приобретают маркетинговые методы и технологии, которые совместно с методами государственного регулирования посредством взаимодополняющего воздействия на конъюнктуру регионального рынка продовольствия обеспечивают его сбалансированность.

### **Эколого-экономические показатели устойчивого развития**

*Лущик Ирина Федоровна*

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

*E-mail: redisk@mail.ru*

Необходимость перехода к устойчивому развитию ставит новые цели, ориентиры, что требует пересмотра системы макроэкономических показателей. Показатели устойчивого развития, с одной стороны представляют собой количественное определение, выражение новых целей при движении к устойчивому развитию для лиц, принимающих решения; с другой стороны — важны для общества в оценке действий правительства, направленных на достижение устойчивого развития.

Представляется важным не только оценивать тенденции экономического развития и экологической обстановки в отдельных показателях, но и найти эколого-экономические показатели, отражающие взаимовлияние экологических и экономических аспектов, т.е. показать:

- 1) Влияние экономического развития на экологическую обстановку с одной стороны (описать потребление ресурсов (на входе) и выбросы, загрязнения и отходы (на выходе));
- 2) Влияние экологической ситуации на экономику с другой стороны (через количество и качество природных ресурсов и трудовых ресурсов, зависящее от здоровья населения, на которое влияет экологическая ситуация).

Возникает проблема нахождения агрегированных показателей устойчивого развития, по которым можно было бы оценить обстановку в целом. Интегральные, или агрегированные показатели устойчивого развития полезны для принятия решений на

макроуровне. Некоторыми такими показателями занимаются международные организации (ООН, Всемирный Банк и др.). Например, можно выделить такие интегральные показатели устойчивого развития, как:

- 1) **Система эколого-экономического учета (СЭЭУ)** предложенная ООН, направлена на учет экологического фактора в национальных статистиках. Данная система описывает взаимосвязь между состоянием природной окружающей средой и экономикой страны;
- 2) **Всемирным Банком разработан и рассчитан для стран мира показатель «истинных сбережений»;**
- 3) **Индекс экологической устойчивости**, который позволяет проводить сравнение между странами;
- 4) **Индекс развития человеческого потенциала (ООН) и др.**

Множество показателей устойчивого развития затрудняют процесс принятия решений на их основе, когда приходится анализировать большое количество информации. Выводы, вытекающие из такого анализа, могут не давать представление о процессе достижения устойчивого развития в конкретной стране, а зачастую и быть противоречивыми. Кроме того, расчет индикаторов может столкнуться с определенными информационными и статистическими трудностями, что в немалой степени актуально для России. Для частичного решения таких проблем предлагаются системы показателей, которые представляют собой определенный конечный набор базовых индикаторов, достаточный для того, чтобы на их основе прийти к определенным выводам о социально-экономической, экологической ситуации в обществе, процессе перехода на путь устойчивого развития, мерах, способствующих этому процессу. Разработкой таких систем индикаторов устойчивого развития занимаются различные международные и национальные организации, эти проблемы являются темами различных международных конференций и семинаров.

Среди подобных систем показателей устойчивого развития можно выделить следующие, в построении которых использованы определенные принципы и критерии отбора показателей, например:

- «Давление — Состояние — Реакция» (ОЭСР);
- «Тема — Подтема — Показатель» (КУР ООН);
- «Проблема — Показатель».

Таким образом, различные международные организации (ООН, ОЭСР, Мировой Банк и др.) предлагают системы показателей устойчивого развития, которые являются основой, или каркасом для разработки национальных систем. Базовый набор таких показателей должен быть адаптирован к определенным условиям страны и дополнен показателями, отражающими особенности развития страны. Разработка таких систем базовых показателей устойчивого развития ведется и в России. В построении подобных систем показателей устойчивого развития важным представляется использование опыта не только международных организаций, но и отдельных стран, разрабатывающих свои национальные системы показателей устойчивого развития.

#### **Литература**

1. Индикаторы устойчивого развития России (эколого-экономические аспекты) /Под ред. С.Н. Бобылева, П.А. Макеенко. М.: ЦППП, 2001.
2. Indicators of Sustainable Development: Framework and Methodologies. Background Paper №3. United Nation Commission on Sustainable Development. New York, 2001.



**Региональные особенности землепользования  
и роль кооперативов в аграрном производстве**  
*Манджиев Санал Сергеевич*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*  
*E-mail: msanal@mail.ru*

В Калмыкии во время первого этапа земельных преобразований ликвидирована монополия государственной собственности на землю. Частная собственность на землю реализовывалась в виде индивидуальной (личной) и коллективно-долевой собственности граждан. В частную индивидуальную (личную) собственность граждан передавались земли для ведения подсобного приусадебного хозяйства, строительства и обслуживания жилого дома, дачи и гаража. В коллективно-долевую собственность граждан передавались земельные участки для ведения коллективного садоводства, коллективного дачного и гаражного строительства, а при выходе из коллектива каждый участник имел право получить свою долю в виде отдельного земельного участка. Реорганизация колхозов и совхозов имела свои особенности и проводилась без приватизации земли в соответствии со статьей 12 Закона Калмыцкой ССР-Хальмг Тангч от 20 февраля 1991 года №155-IX «О земле», предусматривающей предоставление земли на праве постоянного владения.

Гражданам Калмыцкой ССР земля предоставлялась в пожизненно наследуемое владение для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства, подсобного приусадебного хозяйства, садоводства и животноводства, строительства жилого дома, дачного и гаражного строительства, в случае получения по наследству или приобретения жилого дома.

Земли крупных сельскохозяйственных организаций находились в государственной собственности. Лишь с момента выхода постановления Правительства Республики Калмыкия от 21 ноября 1997 года №311 «О реформировании агропромышленного комплекса Республики Калмыкия» 9 пилотных хозяйств было реформировано в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации с предоставлением всех прав собственников земельных долей и имущественных паев (табл.1, 2).

*Таблица 1*

Наименование хозяйства	Всего собственни ков, зем. долей	Оформлено свидетельств				Хозяйства реорганизованы в:		
		кол-во	в %	из них выдано		СПК	Совхоз	ТНВ
				кол-во	в %			
С-з Цаган-Нур	516	516	100	516	100	1		
с-з Барун	310	310	100	297	96	1		
ТОО «Первомайское»	452	452	100	452	100	1		
С-з «40 лет ВЛКСМ»	464	464	100	464	100		1	
С-з Володарский	473	473	100	473	100	1		
ТНВ «Вигс-Агро»	750	750	100	750	100			1
С-з Чагорта	335	335	100	335	100	1		
К-з им. Городовикова	747	747	100	747	100	1		
С-з Хомутни-ковский	423	423	100	423	100		1	
Всего	4470	4470	100	4457	99			

Таблица 2 (площадь в тыс. га)

Передано в аренду с оформлением договоров		Передано право пользования в уставной капитал сельхозпредприятий		Выделено для расширения личного подсобного хоз-ва		Выделено для организации крестьянских (фермерских) хозяйств		Не исп. доли (кол-во)
Кол-во	Площ.	Кол-во	Площ.	Кол-во	Площ.	Кол-во	Площ.	
2141	174,8	1007	94,8	5	0,9	344	21,7	973

Из 9 пилотных хозяйств в сельскохозяйственный производственный кооператив (СПК) были реорганизованы 6 предприятий. И это не случайно, ведь предпочтительность выбора той или иной правовой формы диктуется конкретными условиями и сферой использования, а применительно к сельскохозяйственному производству СПК считается наиболее подходящей формой хозяйствования.

В порядке создания сельскохозяйственного производственного кооператива формируется организационный комитет, который подготавливает технико-экономическое обоснование финансово-хозяйственной деятельности кооператива. При этом учитываются количественный состав граждан, пожелавших вступить в кооператив, размеры земельных ресурсов, предполагаемых к использованию, и состав имущественного комплекса, необходимого для функционирования. Источником образования оцененного таким образом паевого фонда являются паевые взносы членов кооператива. В результате создается полноценная предпринимательская структура, способная самостоятельно вести хозяйственную деятельность. Также немаловажным обстоятельством является то, что в производственном кооперативе по сравнению с хозяйственными товариществами и обществами оптимально решены вопросы земельных отношений. Земельный участок или земельная доля вносится в паевой фонд кооператива с условием или без условия возврата в натуре. При выходе члена из состава кооператива возможен возврат пая в виде земельного участка, если даже паевой взнос был сделан деньгами или другим имуществом.

Неразрывна связь производственной инфраструктуры, созданной ранее в хозяйствах, с земельными отношениями. Законом запрещается раздел инфраструктуры сельскохозяйственной организации при распаде его на мелкие хозяйства. В случае распада она должна использоваться на кооперативной основе – с использованием ассоциированного членства, либо путем создания потребительских кооперативов. Ведь кооперативы менее противоречивы с точки зрения внутренних взаимоотношений и неслучайно они возникают там, где частный бизнес не может удовлетворить потребности участников из-за возникающего конфликта интересов.

**Меры по ликвидации неплатежей в электроэнергетике России  
(на примере ОАО «Удмуртэнерго»)  
Мацкевич Иван Евгеньевич**

*Ижевский государственный технический университет, Россия  
E-mail: mae@udm.ru*

Реализация энергии потребителям является завершающим этапом энергетического производства и во многом определяет финансовые результаты производственной деятельности АО-энерго. Известно, что электроэнергия, как товар, обладает следующей особенностью: производство электроэнергии совпадает по времени с ее потреблением. Если при этом не осуществляется предоплата, то вся сумма отпускаемой электроэнергии в денежном эквиваленте переходит в дебиторскую задолженность предприятия-продавца. **Возникает противоречие:**

- с одной стороны, АО-энерго как хозяйствующий субъект, стремится к увеличению объема реализации электроэнергии;
- с другой стороны, рост объема продаж ведет к росту дебиторской задолженности на сумму роста объема продаж.

Таким образом, в энергосбытовой деятельности АО-энерго возникает необходимость использования таких методов расчета, которые стимулировали бы своевременную оплату потребляемой электроэнергии и при этом не ущемлялись бы права отдельных групп потребителей.

Существующие в настоящее время методы управления дебиторской задолженностью в энергетике условно можно разделить на три направления:

1. **Прямая продажа** дебиторской задолженности банку или финансовой компании (факторинг), либо передача прав (залог) на дебиторскую задолженность. М.Н. Крейнина в качестве недостатков этого вида работы с абонентами отмечает следующие:

- высокая стоимость услуги (факторинг и залог);
- усложнение взаимоотношений с покупателями в результате смены держателя дебиторской задолженности (факторинг);
- необходимость нести все кредитные риски (залог).

2. Так называемый **«кластерный» анализ** дебиторов [Б.Н. Головкин, Н.М. Беляев и др.], при котором предприятия-должники делятся на группы (кластеры) по каким-либо общим признакам и к каждой образовавшейся группе предлагается выработать особый подход. Недостатки данного метода очевидны – трудоемкость при делении дебиторов на классы и невозможность унификации при разработке мероприятий по взысканию дебиторской задолженности.

3. **Метод «рубильника»**. Это самый простой, надежный и эффективный вариант сбора долгов. Однако ущерб, причиняемый при этом потребителям (и, как следствие, экономике страны) не сравним с достигнутым результатом.

**С целью устранения указанных недостатков** автор предлагает в энергосбытовой деятельности использовать метод спонтанного финансирования, при котором за своевременную оплату электроэнергии (допустим, в первые два дня с момента начала действия договора энергоснабжения), покупатель получает определенную скидку с заявленной цены товара (тариф на электроэнергию снижается на величину скидки).

**Суть методики** заключается в имитационном расчете скидки, предлагаемой покупателю, в зависимости от прогнозных величин темпов инфляции, банковской процентной ставки и числа дней сокращения периода погашения дебиторской задолженности. При этом, используя сценарный метод экономического развития событий, рассчитываются оптимистическое, наиболее вероятное и пессимистическое значения этих показателей. **«Изыюминкой» метода**, по мнению автора, является использование табулированных значений коэффициента падения покупательной способности рубля в зависимости от различных значений темпов инфляции и продолжительности периода, для которого ведутся расчеты.

**Научная новизна** предлагаемой методики заключается в том, что работа с потребителем начинается не в момент появления неплатежей, а при подписании договора энергоснабжения. При этом абонент изначально заинтересован в предоплате потребляемой энергии, так как получает за это ощутимую скидку.

**Оценка результатов от внедрения** данной методики в ОАО «Удмуртэнерго», проведенная методом имитационного моделирования показала, что предприятие может установить скидку для абонентов в размере до 2,7% от суммы договорной величины потребления электрической энергии на условиях оплаты этой суммы в течение двух первых дней с момента начала действия договора энергоснабжения.

## **Использование энергосберегающих технологий в быту** **Мацкевич Наталья Ивановна**

*Ижевская государственная сельскохозяйственная академия, Россия*  
*E-mail: mae@udm.ru*

В современном мире электроэнергия является наиболее универсальным энергоносителем для промышленности и необходимым компонентом существования большинства населения. В промышленности ее применение лежит в основе систем управления технологическими процессами, компьютеризации производства, электропривода подавляющего большинства механизмов. Для населения электроэнергия — это не только высококомфортная и экологически чистая услуга, но и жизненно необходимый товар, обеспечивающий связь с внешним миром (радио, телевидение), освещение, сохранение продуктов питания, использование многочисленных электробытовых приборов, которые многократно экономят физические и материальные ресурсы человека. Для большинства населения, особенно городского, электроэнергия — не только облегчающая физический труд и создающая комфорт услуга, но и в конечном итоге незаменимая составляющая систем жизнеобеспечения: отопления, водоснабжения, канализации, транспорта, удаления отходов и работы очистных сооружений.

В условиях истощения сырьевых ресурсов ключевую роль в обеспечении эффективного функционирования экономики страны в будущем призвано играть энергосбережение.

Малый объем энергосбережения сегодня в значительной мере обусловлен заниженными тарифами на электроэнергию, экономически оправдывающими высокий уровень расточительного использования энергоресурсов в стране, достигающий 20% общего производства энергоресурсов в России. Например, заниженные тарифы на электроэнергию и высокая стоимость угля и жидкого топлива экономически стимулируют население к усиленному и расточительному применению электроэнергии для отопления, поскольку электрообогрев обходится населению в 2–3 раза дешевле, чем обогрев с использованием угля и солярки.

О заниженной стоимости электроэнергии для населения свидетельствует расширение ее использования населением в условиях общего спада уровня жизни в стране. Так, по сравнению с 1990 г. в 1999г. бытовое электропотребление возросло на 30%, или почти на 43 млрд кВт\*ч.

Заниженные тарифы нарушают принцип соответствия стоимости электроэнергии ее качественным характеристикам, поскольку наиболее сложный процесс производства электроэнергии (с ее пятикратным последовательно-параллельным преобразованием) практически приравнен по стоимости к значительно более простому процессу производства тепловой энергии.

Одним из факторов, увеличивающих потери электроэнергии, является широкое использование для освещения неэкономичных ламп накаливания. Здесь заниженные тарифы на электроэнергию делают экономически невыгодным применение для освещения высокоэкономичных газоразрядных источников света, поскольку соотношение цены газоразрядной лампы и стоимости сэкономленной электроэнергии не обеспечивает окупаемости такой лампы за гарантированный срок ее эксплуатации.

Последний рост тарифов на электроэнергию (с 1-го января 2004 года 1кВт\*ч электроэнергии для городского населения стал стоить 94 копейки) вызвал живой интерес городского населения к использованию энергосберегающих ламп. Возник естественный вопрос: каков срок окупаемости такой лампы? В табл. 1 приведен расчет затрат потребителя за 2500 и 8000 часов эксплуатации обычной лампы накаливания и энергосберегающей лампы.

Таблица 1. Сравнительный расчет затрат потребителя при использовании обычной лампы накаливания и энергосберегающей лампы

	Обычная лампа накаливания	Энергосберегающая лампа
Стоимость одной лампы, руб.	10	150
Мощность (энергопотребление), кВт	0,075	0,015
Паспортный срок службы, час.	1000	8000
Стоимость электроэнергии, руб/кВт*ч	0,94	0,94
Затраты потребителя за 2500 часов* эксплуатации, руб	$(2500*0,075)*0,94 + 3*10=226,25$	$(2500*0,015)*0,94 + 150=185,25$
Затраты потребителя за 8000 часов эксплуатации, руб	$(8000*0,075)*0,94 + 8*10=644,0$	$(8000*0,015)*0,94 + 150=262,8$
*2500 часов это 104,17 суток. Если допустить, что лампа в среднем горит по 6 часов в сутки, то 2500 часов лампа горит в течение одного года.		

Результаты расчета показывают, что за год эксплуатации энергосберегающей лампы потребитель полностью окупит расходы, связанные с ее покупкой и дополнительно получит чистую прибыль в размере 41 руб. За весь срок службы энергосберегающей лампы (8000 часов) экономия потребителя составит 381,2 руб. (644–262,8). Ожидаемый рост тарифов на электроэнергию (в 2004 году ФЭК планирует рост тарифов на электроэнергию 10%) лишь сократит срок окупаемости энергосберегающей лампы.

### **Функционирование интегрированных организаций в АПК Красноярского края** *Мочевинский Алексей Владимирович*

*Красноярский государственный аграрный университет, Россия*  
*E-mail: kandidat3@yandex.ru*

Это отнюдь не праздный вопрос, ибо многие представители Российской власти, общества, и прежде всего бизнес-элиты России отводят сельскому хозяйству, деревне роль исторических аутсайдеров и полагают, что в крайнем случае отечественное сельхозпроизводство можно заменить импортом.

А ведь корни России, вся духовность, вся культура произошли от села.

Исторический облик России, ее потенциал, ее мощь обусловлены идущими из глубины веков особенностями: во-первых, богатыми природными ресурсами и, во-вторых, огромной территорией, населенной способными эффективно трудиться людьми. Если сейчас ценить лишь первую из этих особенностей, то Россия обречена иметь только то, что имеет в настоящее время, а именно - при богатых ресурсах бедную страну, бедный народ, сокращающееся население.

Ныне в российских деревнях остались вымирающие старики, снизились нравственность и трудолюбие, сельское население страны ежегодно уменьшается почти на 300 тыс. человек[1]. Отсюда закономерный вопрос - кто же в этих условиях будет кормить страну в недалеком будущем? Кому добывать сибирские нефтегазовые и другие природные сокровища и для кого их добывать? Вот вопрос, вот цена недопонимания второй важнейшей особенности России. Сегодня не видеть, не учитывать эти опасные для страны перекосы нельзя.

В сложившихся условиях и продолжающейся тенденции вопрос о приоритете аграрной отрасли приобретает актуальное значение.

Годы, в которых Россия находится в новых экономических условиях показали незащищенность и многостороннюю уязвимость ключевого сектора экономики – агропромышленного комплекса.

Целесообразно выявить несколько корневых причин сложившегося положения. К ним необходимо отнести в первую очередь отсутствие необходимого опыта работы в новых условиях, недостаток опытных кадров осуществляющих преобразования многообразную смену, в течение короткого периода, организационно правовых форм, недостаток финансирования сельскохозяйственного производства во многих регионах. Когда речь идет о финансировании то имеется ввиду не только высокая степень участия и ответственности государства, но и региональных и муниципальных органов управления, как это есть в развитых государствах мира.

Многие сельские производители в условиях отсутствия управленческого опыта, в новых условиях, заикнулись на вопросах финансирования производства и социальной сферы только из федеральной казны или привлечении банковских кредитов. Это создает многомиллиардную задолженность, погашение которой государство вынуждено брать на себя.

Но это не оправдывает отношение государства к аграрной отрасли, поскольку в России на сельское хозяйство в бюджете на текущий год выделено 29,5 млрд. руб., что составляет лишь около 1 процента от общей суммы расходов[3].

Комментируя положение дел в аграрной отрасли в поисках причин определяющих это положение, важно не забывать о роли государства которое определяет приоритеты в отраслях народного хозяйства России.

Потому, что в современных условиях какая бы развитая промышленность, передовые технологии не имелись, социальное благополучие, положение людей всегда определялось, в первую очередь тем, что есть на столах. Поэтому все государства всегда во все времена уделяли сельскому хозяйству первостепенное значение. К сожалению в России этого понимания пока нет. Это утверждение подтверждает и то, что из 43 федеральных целевых программ, разработанных в настоящее время, показатели АПК обозначены только в 14, причем, как правило, между собой они не взаимосвязаны.

Исходя из изложенного, целесообразно безотлагательно разработать программу развития АПК страны на ближайшую (2–3 года) и более далекую перспективу с привлечением ведущих сельскохозяйственных регионов и их интересов с участием исполнительной и законодательной власти, с привлечением широкого круга специалистов отраслей сельскохозяйственного производства и ученых разработана программа.

Как частичным примером может служить опыт Красноярского края, где в последнее время этим вопросам делается попытка уделять необходимое внимание. Так, например, существенную поддержку получает краевое племенное дело только, а прошлым году объем бюджетного финансирования племенного дела составил 9 млн. руб. Вследствие чего товарные хозяйства края увеличили объем закупок КРС в 1,5 раза, овец — в 4 раза и свиней — на 20 процентов. Что касается нынешнего года, то общая сумма поддержки возросла на 25 процентов.

Подобный опыт есть и в других регионах России, особенно в Белгородской и Орловской областях опыт которых используют и красноярцы.

В заключении отметим еще один аргумент в пользу пересмотра отношения к аграрной отрасли России и в подтверждение ее имеющегося потенциала.

Уже сейчас вклад российского сельского хозяйства в мировое производство по добавленной стоимости сопоставим с долей сельского населения России в сельском населении мира. И на 30% превосходит долю нашей страны в мировом ВВП. И это притом, что в России имеется в 3 раза меньше тракторов и вносится в 10 раз меньше удобрений на гектар пашни, чем в среднем в мире[2]. Таким образом, уже из этих данных видно, что сельское хозяйство и деревня — отнюдь не черная дыра.

**Реформирование собственности в сельскохозяйственных предприятиях  
Республики Казахстан  
Мустафиева Алия Тулегеновна**

*Уральская академия труда и социальных отношений, Россия*

*E-mail: aliya-mus@yandex.ru*

Казахстан, как и другие страны СНГ, претерпел значительные изменения. Изначально после обретения независимости развитие Казахстана было четко ориентировано на построение либеральной рыночной экономики и государства с президентской формой правления. За 10 лет независимости, после периода экономической стагнации, бурных политических процессов страна добилась выхода на устойчивую траекторию развития. В экономике к настоящему времени преобладает частный сектор — удельный вес частных предприятий составляет по республике 80%. Во всех отраслях экономики, кроме промышленности, транспорта и связи, его влияние является подавляющим.

Практика приватизации сельскохозяйственных предприятий показывает, что в большинстве хозяйств реформирование собственности проведено формально. Крестьяне получили земельные доли и имущественные паи условно, они не могут распоряжаться ими и получать экономические выгоды от пользования паевой собственностью.

Проблемам приватизации в аграрной сфере, ее методологии и формам, что предопределяет и многоукладность экономики, посвящены работы ученых аграрников XIX — начала XX веков М. Вольского, Г. Джорджа, Н. Каблукова, К. Маркса, А. Тэера, А.В. Чайнова, А.Н. Челинцева и других. В последние годы этим проблемам посвящены труды В.Р. Боева, А.М. Емельянова, С.В. Киселева, А.А. Никонова, А.В. Петрикова, Г. И. Шмелева, А.М. Югая, западных ученых И. Тидемана, Т. Шаина и других, а также представителей казахстанской агроэкономической науки Р. Аутова, В.В. Григорука, Т.А. Есиркепова, Г.А. Калиева, А.А. Сатыбалдина и т.д.

По официальным данным Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан, реформы в аграрном секторе в области институциональных преобразований почти завершены. Однако анализ сложившейся практики и результаты хозяйствования агроформирований свидетельствуют об обратном. Становление многоукладной экономики, способная эффективно функционировать в рыночных условиях идет со значительными осложнениями.

Следует отметить, что реформирование АПК началось без четкой программы, поэтому во время преобразования сельскохозяйственных предприятий постоянно менялось отношение к той или иной форме хозяйствования и постоянно выдвигалась (как тогда считали) наиболее эффективная форма. Главной целью аграрных реформ ставилось формирование реального хозяина на земле, что осуществлялось под девизом превращение наемного работника в экономически заинтересованного собственника средств производства и произведенной продукции.

На начальном этапе (1991–1992 гг.) разгосударствление и приватизация собственности в АПК осуществлялось по инициативе трудовых коллективов, группы работников, отдельных граждан либо юридических лиц. На этом этапе имелись определенные недоработки в механизме реформирования отношений собственности, сопровождавшиеся формальной сменой государственной собственности на коллективную со списанием ссудной задолженности. Однако, в реальности на практике сохранились прежние принципы функционирования новых агроформирований. Трудовые коллективы, получив права собственника, деятельности и система стимулирования труда работников не была увязана с конечными результатами, персонификация имущественных паев и земельных долей носила условный характер.

Второй этап (1993–1995 гг.) разгосударствления и приватизации проводился согласно с Национальной программой Республики Казахстан, в соответствии с

изменениями и дополнениями, внесенными Парламентом Республики Казахстан в существующий пакет законодательных актов по агропромышленному комплексу. Его особенность заключается в том, что на этом этапе разгосударствление и приватизация собственности осуществлялась по инициативе государства, с указанием сроков приватизации при участии трудовых коллективов.

Формирование реальных собственников в современных условиях происходит сложно и противоречиво. Это касается, прежде всего, новых организационно-правовых форм хозяйствования, основанных на долевой собственности и коллективных формах организации труда и производства.

Необходимо исходить из положения, что новые формы хозяйствования «созревают», формируются и развивается параллельно, заменяя менее эффективные на основе конкурентной борьбы. Иначе говоря, вся национальная экономика должна представлять собой единство взаимосвязанных и конкурирующих за потребителя различных форм собственности, их наилучшем сочетании, отвечающем требованиям эффективности. Такой подход изначально исключает искусственный альтернативный выбор: либо коллективные, либо частные хозяйства. Наоборот, следует ориентироваться на их многообразие, дать возможность каждому типу хозяйства право на свою саморегуляцию.

### **Литература**

1. Арашуков В.П. Собственность и формы хозяйствования в АПК. М.: Эфес, 1999.
2. Научный отчет Целинного филиала Казахского научно-исследовательского института экономики и организации АПК «Разработать организационно-экономический механизм оборота земельных долей в сельском хозяйстве». Астана, 2002.

### **Способы управления экономической устойчивостью сельскохозяйственного производства**

*Носов Владимир Владимирович*

*Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова, Россия*

*E-mail: vlata@rol.ru*

Сельское хозяйство — отрасль экономики, существенно зависящая от изменчивых погодных и экономических условий, что обуславливает необходимость разработки различных оптимальных вариантов моделей производственной структуры, в которых должны учитываться дискретные исходы развития случайных событий.

Оптимизация масштабов сельскохозяйственного производства в СПК им. Панфилова Саратовской области позволила установить, что осуществление прибыльного производства сельскохозяйственной продукции возможно при средних и благоприятных погодных условиях. Для неблагоприятных условий была получена оптимальная производственная структура, позволяющая свести к минимуму величину убытка. Однако и убытка можно избежать. Проведенные исследования позволяют говорить о том, что страхование основных зерновых культур даст возможность хозяйству получить прибыль при неблагоприятных погодных условиях.

Сложность прогноза наступления тех или иных погодных условий, а также невозможность хозяйства своевременно приспособиться к их изменениям, приводит к необходимости выбора такой структуры производства, которая в долгосрочном периоде окажется наиболее эффективной. Для реализации данной цели нами использовался математический аппарат теории игр. Были рассчитаны варианты, включая оптимальные, возможных сочетаний степени благоприятности погодных условий и оптимальных производственных структур без учета и с учетом затрат на страхование.

Полученные результаты показывают, что в долгосрочной перспективе использование производственной структуры, соответствующей варианту для средних природных условий, позволит хозяйству получать прибыль в размере 1622,031 тыс. руб.,



что на 33,8% больше, чем без страхования основных зерновых культур. Величина возможных потерь при использовании данной производственной структуры может составить 97,21 тыс. руб., что на 13,5% меньше, чем без страхования.

Таким образом, многовариантный прогноз помогает оптимизировать управление в экономических структурах, обеспечивать их развитие в условиях неопределенности, а страхование является одним из важнейших условий укрепления устойчивости производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

В современных условиях подавляющее большинство хозяйств не имеет достаточных финансовых средств для оплаты страховых услуг, поэтому необходима государственная поддержка и регулирование указанной системы. Это подтверждает опыт экономически развитых странах.

Законодательной и исполнительной властями РФ предпринимаются определенные меры по регулированию сельскохозяйственного страхования в стране. Об этом свидетельствует, прежде всего, предусмотренная в Федеральном законе «О государственном регулировании агропромышленного производства» компенсация за счет средств федерального бюджета 50% страховых взносов по страхованию урожая сельскохозяйственных культур.

Как было выявлено в ходе проведенного исследования, риск выращивания основных зерновых культур значительно различается по территории Саратовской области, что оказывает существенное влияние на финансовые результаты деятельности производителей сельскохозяйственной продукции. Следовательно, целесообразно дифференцировать размеры уплаты страховых взносов за счет средств федерального бюджета по сельскохозяйственным культурам и по региону, что должно заметно улучшить условия воспроизводства, удешевить продукцию земледелия и повысить экономическую эффективность в неблагоприятные по погодным условиям годы.

Нами предложена методика дифференциации государственных платежей при страховании зерновых культур, исходя из риска выращивания культур и общего объема производимой в той или иной микроне зоне зерновой продукции [1]. В качестве оценки степени риска предлагается использовать коэффициент относительной колеблемости, отражающий вариацию колебаний урожайности зерновых культур.

Предлагаемые мероприятия должны позволить увеличить число страхуемых посевов зерновых культур в микроне зонах, подверженных наибольшему риску их выращивания, и тем самым оградить хозяйства от финансовых проблем при неурожае.

### **Литература**

1. Носов В.В., Королев В.В. Государственная поддержка сельскохозяйственного страхования // Агропродовольственная политика и вступление России в ВТО. М.: Энциклопедия российских деревень, 2003. С. 215–217.

### **Международный опыт финансирования особо охраняемых природных территорий и сохранения биологического разнообразия Олофинская Наталья Евгеньевна**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия  
E-mail: nataly.olofinskaya@undp.ru*

Биологическое и ландшафтное разнообразие российских регионов представляет уникальную ценность для будущего устойчивого развития страны и всего мира. Для охраны и восстановления этого уникального биоразнообразия создана и постоянно расширяется сеть особо охраняемых природных территорий и объектов. В свете многолетнего недофинансирования особо охраняемых природных территорий и проектов экологической направленности в России поиск новых и инновационных финансово-экономических и институциональных механизмов выходит на первый план

многих природоохранных программ и исследований. При этом одинаково остро стоит вопрос инвестиций в развитие инфраструктуры ООПТ и обеспечения необходимого уровня их текущих затрат.

В зависимости от типа охраняемых природных территорий они финансируются из бюджетов разного уровня: федерального (заповедники, национальные парки), регионального (природные парки) или местного (например, памятники природы районного значения). Несмотря на некоторый рост абсолютных показателей федерального финансирования охраны живой природы в России с конца 90-х годов, очевидно, что при его современном уровне и состоянии экономики регионов для эффективного управления и функционирования ООПТ необходим дополнительный источник устойчивого финансирования. Значительный вклад в создание и развитие системы ООПТ вносят различные международные проекты, например проекты Глобального экологического фонда (ГЭФ). Однако часто международное финансирование носит фрагментарный характер, зависит от предпочтений доноров, и не обеспечивает устойчивого развития территории в будущем. В этой ситуации важной задачей, которая решается отдельными регионами и охраняемыми территориями, является разработка инструментов само-финансирования и повышения доходности ООПТ: введение платы за посещения и сборов за пользование биологическими природными ресурсами и объектами, развитие экологического и научного туризма.

Анализ международного опыта в этом направлении, проведенный в рамках проекта Программы развития ООН и Глобального экологического фонда по сохранению биоразнообразия Камчатки, подсказал идею создания фонда сохранения биоразнообразия в виде международного трастового амортизационного фонда. Организация фонда позволит аккумулировать финансовые средства из различных источников, получать доход от размещения этих средств на международных фондовых и финансовых рынках, и осуществлять целевое финансирование текущих затрат ООПТ и природоохранных мероприятий в регионе в среднесрочной перспективе (10-15 лет).

Популярность такого рода трастовых фондов в мире достаточно высока (с момента создания первого природоохранного трастового фонда в Перу в 1992 году к настоящему времени в мире действует более 100 таких фондов) и объясняется рядом преимуществ. Во-первых, средства предоставляются постепенно в течение длительного периода в соответствии с техническими возможностями местных организаций эффективно реализовывать эти средства. Во-вторых, финансовая стабильность, обеспечиваемая трастовым фондом, позволяет дирекции ООПТ планировать развитие территорий в средне- и долгосрочной перспективе. В-третьих, доходы трастового фонда позволяют покрывать текущие расходы, финансирование которых на продолжительной основе наиболее сложно обеспечить за счет средств доноров, так как доноры предпочитают предоставлять средства на реализацию конечных проектов с определенными конечными задачами. Кроме того, создание таких устойчивых механизмов финансирования стимулирует повышение эффективности управления и финансового планирования деятельности ООПТ: оценку и прогнозирование расходов на управление и развитие, составление менеджмент- и бизнес-планов. В России до настоящего времени такие фонды не создавались.

Планируется, что Камчатский Фонд сохранения биоразнообразия будет амортизационным фондом, капитал которого вместе с доходами по инвестициям будет долями передаваться на природоохранные цели на Камчатке в течение срока действия проекта и еще 7–10 лет после его окончания. Фонд будет иметь двухуровневую структуру, включающую международную организацию попечителя-распорядителя активов фонда и российский региональный некоммерческий фонд на Камчатке, отвечающий за распределение средств на природоохранные проекты и обеспечение текущей деятельности камчатских ООПТ. Международный фонд будет наполняться за

счет средств Глобального экологического фонда и других доноров. В перспективе можно рассматривать механизм обмена долгов на природу, как источник инвестиций в трастовый фонд. Ожидаемый объем капитализации международного фонда составляет 8 миллионов долларов США. На базе камчатского фонда предполагается создать возобновляемый фонд для аккумуляции средств из российских источников, в том числе доходов ООПТ (экотуризм, отчисления от стоимости туристических путевок, лицензий на спортивную охоту и рыбалку, добровольные сборы с пассажиров авиакомпаний, благотворительные взносы, и т.д.). Кроме того, российский некоммерческий фонд будет играть серьезную роль в разработке, планировании, реализации и контроле за выполнением природоохранных мероприятий на Камчатке.

Таким образом, в проекте ПРООН закладываются основы создания нового для России финансового инструмента, основанного на партнерстве международного сообщества, правительства и местных природоохранных организаций.

### **Перспективы развития зерновой отрасли в России** *Осипов Василий Александрович*

*Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Россия*

В современных условиях надежное обеспечение населения страны продовольствием за счет отечественного производства имеет стратегическое значение, поскольку от его наличия во многом зависят не только продовольственная, но и национальная безопасность, а в конечном итоге и существование самого государства. В решении этой проблемы особая роль принадлежит зерну как социально значимому и важнейшему стратегическому продукту.

Являясь составной и наиболее важной частью агропромышленного комплекса страны, зерновое хозяйство, начиная с 1991 г., проходит этап глубоких качественных изменений, связанных с его переходом на рыночные отношения. Этот процесс сопровождается существенными негативными явлениями: резким спадом производства зерна и ухудшением его качества, снижением уровня интенсивности и эффективности зернового хозяйства. Во второй половине 90-х годов производство зерна опустилось до предельно низкого объема — 65 млн. т, что адекватно уровню 1956–1960 гг., когда среднегодовой валовой сбор зерна составлял около 66 млн. т.

В 2001 году впервые за последние годы произошел рост посевных площадей зерновых и зернобобовых культур: на 1,6 млн. гектаров по сравнению с 2000 годом, или на 3,5 процента. Общая площадь посевов этих культур составила 47,2 млн. гектаров, но это еще на 15,8 млн. гектаров меньше, чем было в 1990 году. [1] В 2001 году по сравнению с предыдущим годом среди основных зернопроизводящих субъектов Российской Федерации наиболее высокий прирост посевных площадей зерновых и зернобобовых культур сложился в Ростовской (на 17%), Волгоградской (14%), Тамбовской (11%), Липецкой (9%) областях, Краснодарском, Ставропольском и Алтайском краях (7%), Республике Татарстан (6%). Это объясняется следующими факторами: изменениями в макроэкономической ситуации, приходом инвесторов из других сфер народного хозяйства, государственной поддержкой сельского хозяйства через предоставление льготных кредитов и лизинга сельскохозяйственной техники.

Рост валовых сборов зерна в 2001 году до 85,2 млн. т. обусловлен расширением посевных и уборных площадей зерновых культур, повышением их урожайности. За счет фактора увеличения уборной площади получено 17% прироста производства зерна, урожайности — 83%. В 2001 году производство зерна на душу населения оценивается в 591 килограмм против 452 килограммов в 2000 году и 787 килограммов в 1990 году. В основных зернопроизводящих регионах валовой сбор зерна на душу населения составил 1400–1800 килограммов (Краснодарский, Ставропольский и Алтайский края, Оренбургская, Орловская и Омская области, Республика Татарстан).[3]

Полученный валовой сбор зерна в целом обеспечивает потребности в нем страны для продовольственных нужд, а также имеющегося поголовья животных и птицы в концентрированных кормах, создает возможности для пополнения государственных запасов и экспорта. Экспорт зерновых культур в 2002 году составил 13,3 млн. т., что превышает импорт почти в 10 раз (1,3 млн. т.). Общая тенденция говорит о том, что с 1999 года импорт зерновых культур постоянно снижается, а экспорт растет.

В современных условиях важно сохранить крупное зерновое производство. Несмотря на многообразие форм собственности и хозяйствования, наличия большого количества хозяйств, занимающихся возделыванием зерновых культур, основными производителями зерна в стране по-прежнему являются и останутся в перспективе сельскохозяйственные предприятия, на долю которых приходится 92-94% общего объема производства зерна.

Расчеты Минсельхоза РФ и научных учреждений Россельхозакадемии свидетельствуют, что для достаточной обеспеченности государства продовольственным зерном, сырьем и кормами необходимый его уровень должен составить к 2005 году – 90-95 млн. т., 2010 г. — 110–115 млн. т. Рост объемов зерна в планируемый период определяется в основном потребностями животноводства в концентрированных кормах при относительно стабильном потреблении на продовольствие, семена и технические нужды. Согласно научно-обоснованным медицинским нормам питания ежегодная потребность на 1 человека в продуктах животноводства (молока, мяса, яиц) определит потребности в фуражном зерне в 2005 году около 50 млн. т. зерна, 2010 г. – около 70 млн. т. Минимальная посевная площадь зерновых культур в РФ должна составлять не менее 60 млн. га. Такие площади посева позволят при сложившемся уровне обеспеченности материально-техническими средствами гарантировать производства зерна 70 млн. т. Для достижения прогнозируемых объемов производства зерна с указанной площади урожайность к 2005 г. должна составить 15-16 ц и к 2010 г. — 18-19 ц. [2]

Формирование и развитие отечественного зернового рынка происходит при отсутствии у большинства его субъектов необходимых навыков работы в рыночных условиях хозяйствования, низком уровне развития производственной и, особенно, рыночной инфраструктуры и воздействии ряда других факторов, прямо или косвенно связанных с производством, сбытом, хранением и использованием зерна. Опыт зарубежных стран с высокоразвитым зерновым хозяйством показывает, что в них зерновой рынок формируется государством. Для развитого зернового рынка наиболее характерны следующие признаки: удовлетворенный спрос; организационное объединение производителей зерна, посредников и поставщиков; активизация спроса потребителей; гибкость системы отношений в цепочке «производство-потребление»; сочетание невмешательства государства в хозяйственную деятельность субъектов зернового рынка с его регулированием на национальном и наднациональном уровнях. [1].

Политика российского государства должна основываться на полном и четком учете ситуации развития отечественного зернового рынка, критерием оценки которой является обеспечение продовольственной безопасности страны. В новых условиях хозяйствования государственное регулирование зернового рынка необходимо строить на сочетании учета интересов государства, производителей и потребителей зерна, которые включают: установление квот продажи зерна; применение субсидий на гектар посева зерновых культур с определенным уровнем программируемой урожайности и качества зерна; содействие опережающему росту производства зерна в регионах с наиболее благоприятными условиями для ведения зернового хозяйства; поддержание паритета цен на зерно и используемую в его производстве промышленную продукцию; целевое финансирование инвестиционных программ по селекции и семеноводству зерновых культур, созданию специализированной техники для зернового производства.

## Литература

1. Алтухов А.И., Васютин А.С, Зерно России. М.: ЭКОНДС-К, 2002.
2. Прогноз развития зерновой отрасли в 2001–2005 гг. / Н.В. Войтович, В.Ф. Кирдин, Н.А. Полев, В.А. Бойков // Зерновое хозяйство, 2003, №1. С. 5–7.
3. Состояние и меры по развитию агропромышленного производства Российской Федерации. Ежегодный доклад 2001 год // Министерство сельского хозяйства. М., 2002.

### **Перспективы развития кадастров в сфере использования природных ресурсов и охраны окружающей среды на федеральном и региональном уровнях** **Сидоренко Владимир Николаевич**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*  
*E-mail: v\_sidorenko@mail.ru*

Использование экономических инструментов в природопользовании в настоящее время невозможно представить без достоверной и регулярно обновляемой информации о состоянии окружающей среды и природных ресурсов, большая часть из которой хранится в соответствующих кадастрах и реестрах. Данная необходимость нашла свое отражение в Федеральном законе от 20 февраля 1995 г. № 24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации», Федеральная целевая программа «Электронная Россия (2002–2010 годы)», утв. постановлением Правительства РФ от 28 января 2002 г. № 65, Федеральной целевой программе «Создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости (2002–2007 годы)», утв. постановлением Правительства РФ от 25 октября 2001 г. № 745, Федеральной целевой программе «Экология и природные ресурсы России» (2002–2010 гг.), утв. Постановлением Правительства РФ от 7 декабря 2001 г. № 860, Приказе МПР от 2 апреля 2003 г. №269 «Об основных положениях создания единой информационно-аналитической системы природопользования и охраны окружающей среды».

В современной России эти кадастры (реестры) уже функционируют или создаются на основе действующего федерального и регионально законодательства, анализ которого был проведен автором по состоянию на январь 2004 г.

Анализ федерального законодательства (в узком смысле, т.е. когда рассматриваются только законы) в этой сфере показал, что ведение таких кадастров (реестров) предусмотрено:

1) ст. 70 Земельного кодекса РФ от 25 октября 2001 г. №136-ФЗ (*государственный земельный кадастр*, представляющий собой систематизированный свод документированных сведений об объектах государственного кадастрового учета, о правовом режиме земель в Российской Федерации, о кадастровой стоимости, местоположении, размерах земельных участков и прочно связанных с ними объектов недвижимого имущества. В государственный земельный кадастр включается информация о субъектах прав на земельные участки) и Федеральным законом "О государственном земельном кадастре" от 2 января 2000 г. №28-ФЗ;

2) ст. 12 Федерального закона от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (*единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним*, содержащий информацию о существующих и прекращенных правах на объекты недвижимого имущества, данные об указанных объектах и сведения о правообладателях),

2) ст. 54 Градостроительного кодекса РФ от 7 мая 1998 г. № 73-ФЗ (*государственный градостроительный кадастр*, ведущийся на основе государственного земельного кадастра и представляющий собой государственную информационную систему сведений, необходимых для осуществления градостроительной деятельности, в

том числе для осуществления изменений объектов недвижимости, а именно включающий в себя топографо-геодезические и картографические материалы; сведения об экологическом, инженерно-геологическом, о сейсмическом, гидрологическом состоянии территорий; сведения об объектах инженерной, транспортной и социальной инфраструктур и о благоустройстве территорий; сведения о градостроительном планировании развития территорий и поселений и об их застройке; сведения о зонировании территорий и о градостроительных регламентах территориальных зон),

3) ст. 30, 31 Закона РФ от 21 февраля 1992 г. № 2395-1 «О недрах» (*государственный кадастр месторождений и проявлений полезных ископаемых*, который должен включать в себя сведения по каждому месторождению, характеризующие количество и качество основных и совместно с ними залегающих полезных ископаемых, содержащиеся в них компоненты, горно-технические, гидрогеологические, экологические и другие условия разработки месторождения, содержать геолого-экономическую оценку каждому месторождению, а также включать в себя сведения по выявленным проявлениям полезных ископаемых; *баланс запасов полезных ископаемых*, который должен содержать сведения о количестве, качестве и степени изученности запасов каждого вида полезных ископаемых по месторождениям, имеющим промышленное значение, об их размещении, о степени промышленного освоения, добыче, потерях и об обеспеченности промышленности разведанными запасами полезных ископаемых на основе классификации запасов полезных ископаемых, которая утверждается в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации (см. также приказ Минприроды России от 7 марта 1997 г. № 40)).

4) ст. 79 Водного кодекса РФ от 16 ноября 1995 г. № 167-ФЗ (*государственный водный кадастр*, представляющий собой свод данных о водных объектах, об их водных ресурсах, использовании водных объектов, о водопользователях),

5) ст. 68 Лесного кодекса РФ от 29 января 1997 г. № 22-ФЗ (*государственный лесной кадастр*, содержащий сведения об экологических, экономических и иных количественных и качественных характеристиках лесного фонда),

6) ст. 4 Федерального закона от 14 марта 1995 г. № 33-ФЗ «Об особо охраняемых природных территориях» (*государственный кадастр особо охраняемых природных территорий*, включающий в себя сведения о статусе этих территорий, об их географическом положении и границах, режиме особой охраны этих территорий, природопользователях, эколого-просветительской, научной, экономической, исторической и культурной ценности),

7) ст. 14 Федерального закона от 24 апреля 1995 г. № 52-ФЗ «О животном мире» (*государственный кадастр объектов животного мира*, содержащий совокупность сведений о географическом распространении объектов животного мира, их численности, а также характеристику среды обитания, информацию об их хозяйственном использовании и другие необходимые данные),

8) ст. 20 Федерального закона от 24 июня 1998 г. № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» (*государственный кадастр отходов*, включающий в себя федеральный классификационный каталог отходов (утвержден приказом МПР от 2 декабря 2002 г. №786), государственный реестр объектов размещения отходов, а также банк данных об отходах и о технологиях использования и обезвреживания отходов различных видов).

Что же касается *государственного кадастра вредных воздействий на атмосферный воздух и их источников*, то в настоящее время действующим законодательством он (пока) не предусмотрен, хотя и существует Федеральный закон от 4 мая 1999 г. № 96-ФЗ «Об охране атмосферного воздуха», в главе IV которого говорится о необходимости государственного учета вредных воздействий на атмосферный воздух и их источников, а также постановлением Правительства РФ от 21

апреля 2000 г. № 373 утверждено соответствующе «Положение о государственном учете вредных воздействий на атмосферный воздух и их источников», а сведения о вредных воздействиях на атмосферный воздух и их источниках накапливаются в «едином государственном фонде данных о состоянии окружающей природной среды, ее загрязнении», а также постепенно создаются кадастр антропогенных выбросов и стоков парниковых газов и регистр результатов климатических проектов, снижающих антропогенные выбросы или увеличивающих стоки парниковых газов предприятий и организаций.

Порядок ведения тех или иных кадастров (реестров) в общем виде, как правило, устанавливается постановлениями Правительства РФ, а детали регулируются ведомственными нормативно-правовыми актами (приказами и распоряжениями).

Анализ регионального законодательства показал, что ведение и использование сведений вышеупомянутых кадастров (реестров) предусмотрено законами следующих субъектов Российской Федерации:

- 1) *государственный земельный кадастр* – 100% субъектов Российской Федерации,
- 2) *единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним* – 48% субъектов Российской Федерации,
- 3) *государственный градостроительный кадастр* – 64% субъектов Российской Федерации,
- 4) *государственный кадастр месторождений и проявлений полезных ископаемых, баланс запасов полезных ископаемых* – 68% субъектов Российской Федерации,
- 5) *государственный водный кадастр* – 87% субъектов Российской Федерации,
- 6) *государственный лесной кадастр* – 45% субъектов Российской Федерации,
- 7) *государственный кадастр особо охраняемых природных территорий* – 45% субъектов Российской Федерации,
- 8) *государственный кадастр объектов животного мира* – 14% субъектов Российской Федерации,
- 9) *государственный кадастр отходов* – 39 % субъектов Российской Федерации,
- 10) *государственный кадастр вредных воздействий на атмосферный воздух и их источников* – не представлен в субъектах Российской Федерации.

Следует еще раз отметить, что анализ проводился только на уровне законов, а не подзаконных актов, в которых упоминание тех или иных кадастров (реестров) встречается намного чаще.

В целом в современной России, также как и за рубежом, кадастры в сфере использования природных ресурсов развиты лучше, нежели кадастры в сфере охраны окружающей среды, которые стали развиваться только с середины 1990-х гг. Кроме того, практика показывает, что быстрее всего развиваются те кадастры, в которых учитываются объекты, находящиеся в иной, нежели государственной собственности.

### **Литература**

1. Сидоренко В.Н. Государственный земельный кадастр: прошлое, настоящее, будущее. М.: ТЕИС, 2003.
2. Оценка природных ресурсов / Под общей ред. А.В.А. Антонова и П.Ф. Лойко. М.: Ин-т оценки природных ресурсов, 2002.

### **Совершенствование системы ведения садоводства в современных условиях Соломахин Михаил Александрович**

*Мичуринский государственный аграрный университет, Россия  
E-mail: mgau@mich.ru*

Социально-экономические процессы, происходящие в агропромышленном комплексе, требуют научно-обоснованной организации управления производством,

рационального использования производственных ресурсов, основанного на комплексном подходе к ведению отраслей сельского хозяйства, их интенсификации.

В условиях ускорения научно-технического прогресса важное значение приобретают наиболее эффективные приемы использования капитальных вложений, земли, материальных и трудовых ресурсов в рамках внедрения в каждом садоводческом предприятии рациональной системы ведения отрасли специализации.

Система развития садоводства во многом зависит от совершенствования элементов ведения данной отрасли, которые охватывают технику, технологию и организацию производства. Системы ведения садоводства постоянно меняются и совершенствуются, становятся более интенсивными и дифференцированными. Наиболее рациональны те из них, которые полностью соответствуют местным условиям и особенностям, материально-техническим ресурсам и уровню развития хозяйства.

Анализ деятельности садоводческих предприятий в ЦЧР показывает, что широкое внедрение рыночных отношений, связанных с получением мгновенного результата поставило садоводство в крайне тяжелое положение. С началом аграрных преобразований в садоводческих хозяйствах ежегодно снижается площадь плодово-ягодных насаждений. Так, площадь плодово-ягодных насаждений в сельскохозяйственных предприятиях Тамбовской области по сравнению с 1990 годом снизилась на 6304 га, или на 44,3%, и в 2002 году составила 7940 га.

Сложившаяся ситуация в садоводстве требует изменения отношения к проблеме спроса и предложения, к совершенствованию в этой связи структуры производства, освоению и внедрению новейших технологий на всех стадиях прохождения продукции от производителя к потребителю. И если сложно со стороны предприятия оказать влияние, например, на паритетность цен, то использование новейших достижений в области селекции, агротехники, технологии переработки еще остается важнейшим внутренним резервом предприятия в деле повышения эффективности плодового хозяйства.

Несмотря на сложную экономическую ситуацию на селе необходимо постепенно повышать уровень интенсивности садоводства.

#### **Основные направления интенсификации садоводства:**

- *организационно-экономические* — размещение садоводства в районах с наиболее благоприятными для него условиями; углубление специализации и концентрации производства в специализированных с.-х. предприятиях и межхозяйственных предприятиях (объединениях), а также внутрихозяйственной специализации в специализированных на производстве плодов подразделениях многоотраслевых хозяйств; создание единого производственного цикла, включающего процессы выращивания плодов и ягод, длительное хранение, товарную обработку, техническую переработку части урожая и доведение всей произведенной продукции до потребителя в свежем и переработанном виде; совершенствование организации, оплаты труда и управления;
- *технологические* — разработка и внедрение в производство высокоинтенсивных конструкций (типов) насаждений с широким применением оптимально уплотненного размещения деревьев, карликовых, полукарликовых и среднерослых вегетативно размножаемых подвоев, высокоценных сортов, пользующихся большим спросом у населения; разработка новых (индустриальных) технологий производства плодов: формирование простых, рано вступающих в плодоношение высокопродуктивных, малогабаритных плоских и сферических крон деревьев, удобных для механизированной обрезки и уборки урожая; внедрение промышленных технологий ускоренного выращивания здорового посадочного материала и производства плодов;
- *технические* — оснащение садоводческих предприятий и специализированных по садоводству подразделений многоотраслевых хозяйств системой машин и орудий



для механизированного ухода за посадками, уборки и товарной обработки плодов и других работ; применение орошения, удобрений, биологических методов и высокоэффективных ядохимикатов для защиты растений от вредителей и болезней, гербицидов для борьбы с сорняками и химических средств регулирования плодоношения.

На уровень развития садоводства влияет множество факторов. Необходимо помнить, что успешное, высокоэффективное производство плодов и ягод возможно лишь при наличии целостной системы взаимосвязанных факторов, исключение или неправильное использование любого из которых приведет к существенному снижению эффективности садоводческой отрасли.

**Формирование конкурентоспособных производственных систем  
в сельском хозяйстве  
Суюндикова Гулжан С.**

*Международный казахско-турецкий университет им. Х.А. Ясави, Туркестан,  
Республика Казахстан  
E-mail: sgulzhan@mail.ru*

Формирование потенциальной возможности хозяйствующих субъектов к конкурентной борьбе и достижению эффективных результатов в данных условиях осложняется в связи с необходимостью постоянного приспособления к изменяющимся условиям, что требует, в свою очередь, поиска научно-обоснованных концепций функционирования и развития предприятия, повышения его конкурентоспособности. Разработка таких концепций обуславливает необходимость глубокого исследования как самой экономической категории, ее особенностей и признаков, так и сущности влияния общемировых тенденций, политических факторов, особенностей конкретно-исторической стадии развития на процесс ее формирования и совершенствования. Цель исследования состоит в обосновании необходимости и возможности создания механизма формирования конкурентоспособных производственных систем в сельском хозяйстве, а также их эффективной реализации и преобразования в реальную конкурентоспособность.

За последние 10 лет, наверное, ни одна другая концепция не занимала такого важного места и не вызывала столько дискуссий во многих странах и среди людей как концепция конкурентоспособности.

Анализ тенденции в сельском хозяйстве нашей страны показывает, что при длительном сохранении его многоукладной структуры соотношение укладов и организационных форм будет меняться. Результаты проведенных исследований показали, что преимущественное развитие получают фермерские хозяйства. Они из года в год демонстрируют большую устойчивость к экономическим невзгодам. Это в частности подтверждает следующий факт. В Южно-Казахстанской области РК в благоприятном 2003 году, ими произведено 97,6% от общего объема производства мяса, молока — 98,6%, яиц — 64,1% и шерсти — 91,1%. На основе анализа показателей конкурентоспособности сельскохозяйственного производства Южно-Казахстанской области выявлено, что состояние производственного потенциала сельхозпредприятий приблизилось к критическому уровню.

Производственная система сельскохозяйственных предприятий должна с минимальными затратами адаптироваться как к возможному ухудшению условий функционирования, так и к условиям возможного экономического подъема.

На внутреннем рынке сектор семейных форм сельскохозяйственного производства оказывается конкурентоспособнее сектора крупных предприятий. Сектор крупных предприятий на протяжении многих лет не только не развивается, но даже уменьшается. Но возможное замещение семейными хозяйствами погибающих крупных

сельхозпредприятий на внутреннем рынке не приведет к повышению конкурентоспособности казахстанского сельского хозяйства по отношению к импорту, если их развитие будет происходить также стихийно, как это было до сих пор. Дело в том, что подавляющее количество фермерских хозяйств и домашние хозяйства имеют недостаточный размер для применения современных высокоэффективных технологий. Низкая эффективность большинства фермерских хозяйств обусловлена целой группой не только внешних, но и внутренних факторов. Для основной массы фермеров основным путем повышения эффективности предпринимательской деятельности является их кооперация, позволяющая за счет концентрации ресурсов приблизиться к их оптимальным пропорциям. В системе кооперации предлагается осуществлять взаимоотношения на принципе материальной заинтересованности всех участников.

Исследуя современное состояние сельскохозяйственного производства анализируемых предпринимательских структур, можно сделать вывод, что даже в кризисных условиях можно функционировать довольно успешно, подстраивая и ориентируя производственную систему отдельных аграрных формирований на изменение условий хозяйствования и проводя необходимую диверсификацию производства. Для эффективной деятельности предприятий, имеющих оптимальную структуру производства, рекомендуются мероприятия по совершенствованию системы, структуры и формы внутривладельческих отношений, механизма их функционирования.

Одной из наиболее важных мер, с точки зрения совершенствования механизма стимулирования конкурентоспособности, является тенденция к интеграции. Решение сложных производственных задач часто требует объединения, сближения экономической деятельности нескольких сельхозорганизаций,

Необходимо предусматривать меры по: оптимизации структуры посевных площадей, внедрению научно обоснованных севооборотов и новых прогрессивных технологий в земледелии; обновлению базы семеноводства, увеличению использования минеральных удобрений; созданию условий для развития новых пород животных; формированию специализированного средне- и крупнотоварного производства, переводу на качественно новую ступень национальной системы ветеринарии.

### **Инвестиционная стратегия предприятия АПК Сяская О.Ю.**

*Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова, Россия*

Уход государства из сферы регулирования взаимоотношений участников аграрного рынка в условиях правовой нестабильности привело к созданию незащищенного агропромышленного комплекса, единственного источника продовольствия, не способного самостоятельно подстраиваться под меняющиеся рыночные условия, нуждающегося в инвестировании и трудовых ресурсах.

Абсолютно все понимают экстренность решения этого вопроса, но нет конкретного ответа: «Где искать инвестиции и как привлечь в АПК квалифицированные кадры?». С одной стороны, можно использовать внутренние ресурсы и рычаги внутренней политики, с другой, иностранную поддержку. Для использования инвестиционных возможностей России необходимо время для восстановления государственного бюджета, поэтому все большую актуальность приобретает иностранный капитал.

В результате моих размышлений я пришла к выводу: для того, чтобы восстановить агропромышленный комплекс необходимо объединить все возможные варианты – иностранные инвестиции, наши ресурсы под управлением нашей государственной политики на основе опыта России и других государств.

При этом возникают 2 большие проблемы:

1) Как привлечь иностранных инвесторов, но сохранить независимость России от иностранного капитала?

2) Что необходимо сделать для привлечения квалифицированных рабочих в АПК?

1. Для решение вопроса привлечения иностранного капитала в Россию я бы предложила рассмотреть следующие варианты:

а) разработка государством программы по:

– предоставлению льгот инвесторам (если инвестиции направлены в АПК и их размер превышает 5 млн. р., если инвестирование представлено в виде основных производственных фондов);

созданию представительств торговых палат за границей России, проведению ярмарок и рекламы в Интернет. (Это позволило ТПП "Кубань –Хандельс", занимающейся переработкой с.-х. продукции привлечь 5 млн. долл.).

2. Содействие государства созданию международных и региональных объединений с/х предприятий.

3. Создание совместных предприятий с иностранным уставным капиталом.

Сохранение независимости от иностранного капитала. Примером решения этой проблемы может служить Китай, где в 1995 г. были установлены «Временные положения об управлении инвестициями», по которым все инвестиции делятся на поощряемые (на внедрение новых технологий в аграрный сектор), запрещенные и ограниченные. При этом законом КНР оговорено, что иностранные инвестиции должны составлять 10–15% структуры источников инвестиций.

2. Для того, чтобы определить возможности России в привлечении трудовых ресурсов в АПК, необходимо рассмотреть опыт других стран. Но при этом следует учитывать особенности исторического развития России и психологии русского человека («Беспринципное следование образу мышления без учета реальностей, без постановки вопроса о том, какие именно элементы модернизации оказываются эффективными в обществе, развивающемся в иных исторических условиях, лишает возможности объективно смотреть на вещи» (Сейдзи Цукуми)).

Исходя из этого, наиболее интересными для России, по-моему мнению, могут служить уроки Японской организации труда.

В силу демографических и экономических особенностей приток трудовых ресурсов в сельское хозяйство в нашем государстве еще недавно был нулевой. Япония разработала систему организации труда, основываясь на традициях и веяниях рынка. Основными принципами, лежащими в основе системы и привлекающие работников, являются: гарантия занятости и создание обстановки доверительности, гласность, управление, основанное на информации, ориентированное на качество, поддержка чистоты.

Главным экономическим стимулом сотрудников являются зарплата, регулярные выплаты бонусов, выплата различных единовременных пособий на поддержание благосостояния.

Кроме того, используются психологическое регулирование: соревнования, лозунги («За качество продукции», «Работа без брака»), установление человеческих отношений (неформальное общение, совместные праздники, пикники).

Японская модель организации труда в России использовалась в АО «Первомайская заря» и дала высокие результаты производства. Некоторые элементы Японской политики могли бы заложить в России основу для восстановления АПК.

Таким образом, современное состояние нашей страны, пребывающей в условиях продолжающегося кризиса, заставляет задуматься о необходимости изменения структурной политики государства в отношении АПК. Так как именно сельское хозяйство России, как никто другой, нуждается в программе мер государственной регуляции инвестиций, разумной протекционистской защите аграрных рынков, формировании современной инфраструктуры с активным участием государства.

**Основные направления государственной поддержки хозяйств пригородной зоны как субъектов локального продовольственного рынка**

**Тропинова Елена Александровна**

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: roma\_dream@mail.ru*

Как показывают исследования, в условиях реформирования агропроизводства совершенствование региональной системы распределения продовольствия и оптимизация ресурсно-товарной базы локальных рынков продуктов питания в направлении повышения доли местного производства в структуре каналов реализации является прерогативой государства. Система мер государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий пригородных АПК формируется в соответствии со сложившейся в регионе моделью государственного регулирования и конкретизирована содержанием тактических задач, стоящих перед производителями продовольствия массового спроса. На основе изучения специфики агропроизводства в пригородной продовольственной зоне и сложившегося механизма регулирования локального продовольственного рынка г. Шахты Ростовской области разработан комплекс мер господдержки хозяйств пригородной зоны как субъектов продовольственного рынка (табл.1).

*Таблица 1 Комплекс мер государственной поддержки хозяйств пригородной зоны г. Шахты как субъектов локального продовольственного рынка*

<b>Задачи, стоящие перед органами госуправления</b>	<b>Рекомендуемы меры для решения сформулированных задач</b>
Реализация сбытовых стратегий производителей продовольствия; преодоление барьеров при вхождении на локальный продовольственный рынок	а) организация специализированных ярмарок для производителей продовольствия из ППЗ; б) выделение части торговых площадей на рынках города специально для торговли агропредприятий пригородной зоны; в) организация тренда среди посреднических организаций города на централизованные закупки продовольствия у хозяйств пригородной зоны; г) переориентация поставщиков, торгующих крупными партиями продовольствия на городских рынках, на оптовые рынки и оптово-розничные базы города.
Обеспечение ценового паритета продовольственных товаров конкурентоспособных агрофирм и продукции, созданной в ППЗ	а) разработка муниципалитетом «Порядка авансирования сельхозпроизводителей их ППЗ, реализующих продовольствие для городских нужд за счет бюджетных средств»; б) популяризации продовольствия, созданного в ППЗ, на основе проводимых рекламных компаний, выставок, поощрения лучших поставщиков продовольствия для городских нужд.
Расширение рынков сбыта агропродовольственной продукции, производимой в пригородном АПК	а) обеспечение закупок агропродовольственной продукции для государственных нужд исключительно на локальном продовольственном рынке, поощрение закупок продовольственной продукции компаниями с государственным капиталом; б) комплексная увязка муниципальных программ социальной помощи отдельным группам населения с программами поддержки сельскохозяйственных производителей пригородной зоны; в) инициирование и поддержка союзов производителей в пригородном АПК, формирование системы сертификации качественной сельскохозяйственной продукции, инициирование и содействие проведению маркетинговых компаний аграрным предприятиям пригородной зоны, за счет привлечения ресурсов инновационного комплекса города и региона.

<p>Необходимость в поддержании конкуренции на локальном продовольственном рынке</p>	<p>а) уменьшение доли государственных закупок в прямой и косвенной (товарные кредиты) форме, снятие межрегиональных торговых барьеров, сокращение мер воздействия на цены в продовольственной цепи;</p> <p>б) сокращение государственных программ товарного кредита, взаимозачетов и других суррогатных форм связи агентов рынка;</p> <p>в) поддержание конкуренции на рынках, путем формирования эффективной системы рыночной информации, отмены системы преференций государственным и иным рыночным посредникам.</p>
<p>Обеспечение правовых гарантий субъектам локального продовольственного рынка</p>	<p>а) государственные гарантии прав собственности на основные производственные факторы всех агентов в продовольственной цепи; создание муниципальной системы гарантий выполнения контрактов.</p> <p>б) определение на муниципальном уровне статуса «хозяйство пригородной зоны»; обеспечение хозяйствам пригородной зоны льгот при участии в конкурсах, налоговых льгот; упрощенного порядка регистрации торговых точек на городском рынке;</p> <p>в) проведение текущего финансового мониторинга предприятий пищевой отрасли города, своевременное выявление случаев несостоятельности, организация и проведение процедуры банкротства предприятий; предоставление приоритетных возможностей в покупке имущества обанкротившихся предприятий пищевой отрасли объединениям производителей пригородной зоны для создания цехов по переработке продукции.</p>

Важное значение в настоящее время для продвижения продовольствия на локальные рынки имеет маркетинговая деятельность предприятий пригородного АПК, направленная на активизацию их взаимодействия с внешней рыночно-конкурентной средой, систематизацию стратегических решений по поводу укрепления своих позиций на рынке. При этом необходим экспресс-анализ локального потребительского рынка, на котором позиционируются пригородные сельскохозяйственные организации, и оценка сложившейся в микрорегионе структуры продовольственных потребностей и факторов спроса. Проведенный социологический опрос руководителей сельскохозяйственных организаций пригородной зоны г. Шахты, показал, что в настоящее время широкое применение производителями продовольствия маркетинговых приемов для активизации сбытовых стратегий весьма затруднительно по причине отсутствия у них необходимых знаний, умений и навыков, а также средств для организации подобной деятельности в хозяйствах пригородной зоны. По этой причине большинство аграрных предприятий оказываются неконкурентоспособными; в тоже время современная матрица экономических отношений на локальном продовольственном рынке ставит перед его субъектами задачу неперенной ориентации на принципы маркетинга.

### **Интеграция на селе как средство оздоровления АПК**

*Усенов Маулен С.*

*Казахстанский филиал МГУ им. М. В. Ломоносова, Астана, Республика Казахстан*

*E-mail: maulen-n@mail.ru*

В процессе реформирования села следует учитывать, что современное сельское хозяйство базируется на крупном машинном производстве. Поэтому нельзя делать ставку только на ограниченный потенциал индивидуально-частных фирм.

Опыт показал, что индивидуально-частные фирмы оказались слишком слабыми с точки зрения конкурентных возможностей и восприимчивости к достижениям научно-технического прогресса и современной технологии, и они не способны эффективно осваивать инвестиции.

Таким образом, успеха в рыночной экономике села можно добиться только при такой модели, которая сочетает его рыночную ориентацию и организацию на экономический интерес производителя с преимуществом крупного производства.

Мировой опыт свидетельствует, что этот путь возможен формированием на селе различного рода интегрированных структур.

Еще в начале 90-х годов прошлого века в США крупные агрокорпорации составляли всего 4% от общего числа хозяйств, при этом они получали более 25% суммарной выручки от реализации сельскохозяйственной продукции.

Мы считаем необходимым задействие подобной модели и в условиях казахстанского села.

Необходимо отметить, что только в крупных агропредприятиях возможно осуществление интеграционных процессов, при которых осуществляется единство технологического цикла производства продовольствия, достигается эффект от масштабов производства, благодаря кооперированию взаимодополняющих ресурсов, финансовой рационализации по линии снижения трансакционных издержек и т.д.

Необходимость создания крупных агропредприятий обусловлена следующими причинами: восстановление утраченной в ходе реформ на селе управляемости товарными ресурсами, финансовыми потоками; повышение финансово-экономической устойчивости путем формирования относительно замкнутых циклов (производство — переработка — реализация) в рамках конкретных объединений при обретении ими возможности межотраслевого маневра ресурсами; привлечение инвестиций на техническое перевооружение и модернизацию производства; содействие реструктурированию неплатежеспособных, убыточных и низкорентабельных сельхозпредприятий.

При создании крупных агропредприятий в Казахстане следует учитывать специфику результатов земельной реформы на селе, которая связана со становлением отношений частной собственности на важнейший фактор производства – землю.

В советское время становление и развитие агропромышленных формирований происходило при мощной государственной поддержке.

Сегодня, понятное дело, согласование интересов агрофирм и предприятий перерабатывающей промышленности сопряжено с определенными трудностями из-за функционирования разных форм собственности.

Даже можно сказать больше — речь надо вести о том, что не только отсутствует согласие, а имеются в наличии противоречия между целями и экономическими интересами развития сельскохозяйственных, перерабатывающих и агросервисных предприятий.

Поэтому, по нашему мнению, создание крупных агропромышленных предприятий удобнее всего будет осуществлять на базе тех субъектов рыночной экономики, которые функционируют на отношениях государственной собственности. Это позволит избежать противоречий присущих интеграции субъектов хозяйствования разных форм собственности. В данном случае будет проще наладить хозяйственные связи между участниками агропромышленного объединения, согласовывать степень самостоятельности, входящих в объединение предприятий и т.д.

Наиболее эффективным путем образования крупных агропромышленных объединений является вертикальная интеграция, при которой объединяются в одно целое сельскохозяйственные, обслуживающие и перерабатывающие предприятия, а также организации торговой сети. Как правило, речь идет об их вхождении в агропромышленные объединения на правах структурных подразделений, имеющих юридическую самостоятельность. Агропромышленные объединения имеют трехступенчатую организационно-производственную структуру, состоящую из хозрасчетных участков {бригады, отделения, фермы}, структурные подразделения в масштабах прежних предприятий и центральный аппарат управления.

Наряду с вышеотмеченным вариантом, в экономической литературе рассматриваются и другие варианты образования агропромышленных формирований.

Так, например, предлагается вариант создания объединения в форме союза при сохранении юридической самостоятельности его участников, формированием аппарата управления новой структуры на контрактной основе. Этот вариант называется мягким способом управления без использования административных средств воздействия на участников объединения.

Также в экономической литературе прорабатывается вариант образования объединений холдингового типа.

И наконец, последний вариант — участники агропромышленного объединения становятся его учредителями в форме закрытого акционерного общества. В данном случае сохраняется техническая сопряженность специализированных предприятий; обеспечивается контроль за движением акционерного капитала и условия для социального развития объединения.

Опыт создания холдинговых компаний свидетельствует, что в формировании контрольного пакета акций решающую роль играют не собственно сельскохозяйственные предприятия, а перерабатывающие, торговые организации и сторонние инвесторы, заинтересованные в увеличении объемов и росте рентабельности собственно сельскохозяйственного производства (так называемая обратная интеграция).

Публикации в экономической литературе свидетельствуют о многообразных положительных эффектах вертикальной интеграции агропромышленного комплекса.

Прежде всего речь идет о том, что создание крупных агропромышленных предприятий позволяет интегрировать в единое целое производство, переработку и торговлю сельхозпродукции, восстановить управляемость агропромышленного производства. Далее, опыт крупных агропромышленных предприятий свидетельствует об оздоровлении финансов организаций АПК; аккумулировании финансовых ресурсов для реализации приоритетных направлений развития сельского хозяйства; расширении возможностей продвижения сельскохозяйственной продукции на внутренний и внешний рынки; применении прогрессивных технологий, высокопроизводительной техники, новейших достижений науки; ускорении решений проблем социального развития села.

Факты неоспоримо свидетельствуют о том, что интеграционные процессы оказывают позитивное влияние на социальные процессы в сельских районах по таким направлениям, как стабилизация демографической ситуации, рост доходов населения, подготовка кадров нового типа.

**Нефть и газ стран Каспийского региона  
и политические и экономические интересы России и Европейского Союза**  
*Цвек-Карнович Ярослав*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*  
*Университет Варшавы*  
*E-mail: jarekcviek@hotmail.com*

На территории стран бывшего СССР находятся богатые месторождения нефти и самые большие в мире запасы природного газа (7,5% и 35,4% мировых запасов). Большая часть этих ресурсов принадлежит России (соответственно, 5,7% и 30,5% мировых запасов). Второй по запасам энергетического сырья регион СНГ — регион Каспийского моря. На этой территории находится 1,8% и 4,9% мировых запасов нефти и газа.

Самые большие месторождения нефти в регионе Каспийского моря находятся в Казахстане — 1,2 млрд. тонн, что составляет около 1% мировых запасов этого сырья. Сразу за ним идет Азербайджан. Его запасы составляют почти 1 млрд. тонн (0,7% мировых запасов). Добыча и экспорт нефти как в Казахстане, так и в Азербайджане быстро увеличиваются. Так, согласно данным на 2002 год, эти страны добывали,

соответственно, 47,1 и 15,3 млн. тонн нефти, а экспорт Казахстана превысил 30 млн. тонн. По мнению экспертов, запасами нефти может обладать и Туркменистан. Предвидится, что тенденция роста добычи и продажи за границу сохранится. По прогнозам к 2010 г. Казахстан будет экспортировать 120 млн тонн ежегодно, а все страны Каспийского региона — до 200 млн тонн нефти (наибольшая доля придется на Казахстан, Азербайджан и Туркменистан).

Что касается газа, наибольшие запасы принадлежат Туркменистану (2,01 млрд. м<sup>3</sup>, что составляет около 1,3% мировых запасов). Второе место по величине запасов занимает Узбекистан (1,8 млрд. м<sup>3</sup> газа), однако, учитывая большие потребности внутреннего рынка в газе, экспорт этой страны составляет малую часть (при ежегодной добычи 57,4 млрд. м<sup>3</sup> эта страна экспортирует только 4,6 млрд м<sup>3</sup> — данные за 2002 г.). Как и в случае с нефтью, добыча и экспорт газа из Каспийского региона постоянно растет. Крупнейшим экспортером является Туркменистан (шестое место в мире с 39,4 млрд м<sup>3</sup> за 2002 г.), однако прогнозируется увеличение добычи и экспорта газа в Казахстане и Азербайджане. В следующей декаде Каспийский регион сможет экспортировать до 150 млрд м<sup>3</sup> газа.

Каспийские запасы нефти и газа находятся далеко от основных рынков сбыта, а их экспорт зависит от транспортной системы России, которая, будучи построена в 60–70-ых годах, на данный момент не удовлетворяет все экспортные потребности как государств Каспийского региона, так и самой России. Главным покупателем каспийского сырья по-прежнему остается Россия, а также другие страны СНГ. В результате стремления государств Каспийского региона к независимости от монополии российского транспорта при поддержке стран Запада, а также под влиянием крупных мировых концернов в ближайшее время планируется открытие первых больших нефте- и газопроводов, минующих территорию Российской Федерации. Помимо уже существующего малого нефтепровода Баку–Супса (7 млн тонн ежегодно), огибающего Россию, планируется запустить в действие нефтепровод Баку–Тбилиси–Саян с пропускающей способностью 50 млн тонн ежегодно, а в 2006 г. газопровод Баку–Тбилиси–Эрзурум. Оба канала проходят через территорию Азербайджана, Грузии и Турции.

Следующей проблемой, затрудняющей развитие экспорта сырья из Каспийского региона, а также увеличение заграничных инвестиций является тяжелая политическая ситуация на Кавказе. Кроме старых, но до конца не урегулированных проблем в Нагорном Карабахе, Абхазии и в Южной Осетии, возникают новые конфликты, как, например, в настоящее время в Аджарии.

Российская политика в сфере энергетики является одним из важнейших элементов стратегии государства, что было четко сформулировано президентом Владимиром Путиным. Внешняя экспансия российских фирм, в том числе и в Каспийском регионе, кроме максимализации прибыли (традиционная цель бизнеса), одновременно вписывается в стратегию государства. Россия по-прежнему остается монополистом в сфере транспортировки каспийской нефти и газа, что выгодно по многим причинам. Во-первых, возможен контроль над экспортом каспийского сырья; во-вторых, покрытие недостачи необходимого Газпрому для выполнения контрактов с заграничными и отечественными партнерами газа; в-третьих, приносит доходы с транспортных услуг. После экономической выгоды следует политическая выгода: Россия постоянно имеет возможность контролировать и влиять на внутреннюю и внешнюю политику этих государств.

Цели Европейского союза в ситуации с каспийской нефтью и газом, кажется, абсолютно противоположны. Принципы свободной конкуренции и либерализации рынка, принятые в Евросоюзе, в случае каспийского региона должны были бы прежде всего проявиться в уменьшении российской монополии в области транзита каспийского сырья. Этому должно способствовать и ратификация Российской Федерацией



Соглашения о энергетической карте, подписанного за исключением России всеми государствами Кавказа и Центральной Азии.

Кажется, что противоположные позиции России и Европейского союза в ближайшее время не изменят экономическую ситуацию в Каспийском регионе. Однако российская система энергетики, составной частью которой также является транспортировка нефти и газа (в том числе и каспийского), требует значительного финансирования. По мнению некоторых российских экспертов, в течение ближайших нескольких лет необходимые вложения должны достигнуть 120–130 млрд. долларов ежегодно. В противном случае пропускная способность нефте- и газопроводов будет продолжать постепенно падать. Этот фактор может помочь достигнуть компромисса между Россией и Евросоюзом в области Каспийского региона.

#### **Литература**

1. Croissant M.P., Aras B. (ed.), Oil and geopolitics in the Caspian See region. Westport (Conn.) 1999.
2. Garnett Sh.W., Rahr A., Watenabe K., The new Central Asia: In search of stability. New York: 2000.
3. Ośrodek Studiów Wschodnich/Center for Eastern Studies. Prace OSW, nr 12: Kłopotliwe bogactwo – sytuacja i perspektywy sektorów ropy i gazu na obszarze byłego ZSRR. Warszawa: 2003.
4. Мурадян И.М., Геополитические факторы развития политических процессов в Кавказско-Каспийском регионе: ситуацион. анализ. Ереван: 2001.

#### **Эколого-экономическая оценка лесоресурсного потенциала региона Цыденов Даба Дашиинимаевич**

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

Россия располагает уникальным по своим размерам и многообразию природно-ресурсным потенциалом, в состав которого входят земельные, минеральные, лесные, биологические ресурсы, а также ресурсы ненарушенных экосистем и биологического разнообразия. Особое место в структуре природно-ресурсного потенциала РФ занимают леса (22 % мировых лесов по площади и 25 % — по запасу), составляющие значительную часть национального богатства страны и выполняющие многообразные социальные и экологические функции.

Природно-ресурсный потенциал составляет бесценное национальное богатство и дает прочную основу для решения многих социально-экономических проблем и обеспечения экономической независимости страны. Изменение общественно-политического устройства и переход к рыночным методам управления экономикой выдвинули на повестку дня вопросы применения экономических оценок при принятии решений как в масштабах страны в целом, так и при реализации региональных моделей управления хозяйственной деятельностью. Практика решения поставленных проблем показала, что они самым непосредственным образом связаны с выработкой приемлемых методов определения стоимостных параметров природно-ресурсного потенциала страны, включая его лесную компоненты.

Лес — главнейший компонент природного комплекса бассейна оз. Байкал, функционирующий в тесной взаимосвязи с другими элементами этой уникальной экологической системы. Основным его назначением является сохранение и воспроизводство водных ресурсов на водосборной площади бассейна и озера, так как леса формируют более 80 % стока в Байкал. Общая территория Республики Бурятия составляет 351,3 тыс. км<sup>2</sup>., общая площадь лесного фонда – 272 тыс. км<sup>2</sup>., покрытая лесом площадь – 226,6 тыс. км<sup>2</sup>. Таким образом, лесистость равна 64,5 %. По учетным данным Главного управления МПР РФ по РБ на 1 января 2003 г., общий объем

древесины оценивается в 2,4 млрд. м<sup>3</sup>, запасы спелой и перестойной древесины составляют 44 % общего объема. Более 24 % всего запаса лесонасаждений относятся к категории возможных для эксплуатации.

Среди имеющихся подходов к определению экономической ценности лесных ресурсов, которые позволяют получить конкретную оценку, можно выделить базирующиеся на: 1) рыночной оценке; 2) ренте; 3) затратном подходе; 4) альтернативной стоимости; 5) общей экономической ценности (стоимости).

Использование системы показателей стоимостной оценки лесных ресурсов, полученных разными методами, дает возможность предложить систему экономических мер, направленных на сохранение водоохраных и рекреационных лесов Республики Бурятия. В основе данной системы лежит принцип платности экологических и социально значимых свойств и функций лесов. Размер платы должен покрывать все издержки и потери собственников и владельцев лесных земель, связанных с содержанием и охраной лесов, а также введением ограничений на их эксплуатацию.

### **Тенденции и перспективы развития топливно-энергетического комплекса России на современном этапе**

***Черкашин Олег Ярагиевич***

*Московский университет потребительской кооперации, Россия*

*E-mail: alik@vax.ru*

Топливо-энергетический комплекс России (ТЭК) является важнейшей частью российского экспорта, доходы от которого составляют половину налоговых поступлений в государственный бюджет, обеспечивает четверть производства ВВП. От эффективности его развития зависит возможность прорыва из состояния стагнации базовых отраслей экономики и, в первую очередь, машиностроения и вывода страны из положения сырьевого придатка мировой экономики и превращения ее в экономически сбалансированную страну.

Роль ТЭК в экономике России значительно выросла в период высоких цен на нефть 2000–2003 гг. В этот период нефтегазовая отрасль ТЭК явилась основным стабилизирующим фактором. Дополнительные доходы от экспорта нефти и газа позволили правительству расплачиваться по своим внешним обязательствам, расширять инвестиции в свою и смежные отрасли, обеспечивая, в частности, повышение спроса на продукцию металлургии и машиностроения.

В последние годы добыча нефти в России стала постепенно опережать прирост разведанных запасов нефти. При этом, возобновление ресурсной базы с каждым годом дорожает, себестоимость добычи нефти имеет тенденцию к росту, а на практике происходит сверхэксплуатация невозпроизводимых природных ресурсов страны и их экспорт преимущественно в интересах собственников, основная задача которых получение прибыли.

В результате, во всех сферах народного хозяйства преобладают энергозатратные технологии, ибо крупномасштабной технологической модернизации при существующей экономической системе не происходит. Отсюда возникают большие затраты на поддержание и развитие материального базиса, неконкурентоспособность отечественных товаров не только на мировом, но и на внутреннем рынке, что в конечном счете негативно сказывается на уровне жизни народа и перспективе развития.

Примеры Японии, Германии, а также Китая наглядно демонстрируют, что устойчивое и быстрое развитие достигается на основе технологического обновления экономики и отсутствие собственных сырьевых и энергетических ресурсов - не только для экспорта, но и для внутреннего потребления - этому не препятствует.

Научно-технический прогресс в нефтегазовом комплексе России в настоящее время находится на очень низком уровне, о чем свидетельствует хотя бы тот факт, что добыча нефти в нашей стране обеспечивается скважинами со средним дебитом 7 тонн в сутки, в то время, как 70 % нефти, добываемой в мире, обеспечивается скважинами с дебитом 100 тонн в сутки. Поэтому, для поддержания текущего уровня добычи в России вынуждены эксплуатировать в два раза больше скважин, чем все экспортеры нефти вместе взятые.

Поэтому, энергетическая политика в России должна содействовать изменению экономического курса в сторону перехода к стратегии наукоемкого развития, при которой решающее значение принадлежит научно-техническому прогрессу и интеллектуальному потенциалу населения. Государство же должно быть заинтересовано в том, чтобы деятельность собственников нефтегазового комплекса способствовала в целом промышленному развитию страны.

### Энергетика в системе природопользования

*Яриш Юлия Валентиновна*

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

*E-mail: yarish@mail.ru*

Наметившийся экономический рост в отечественной энергоемкой экономике ставит перед отраслью задачу по росту объема производства конечной энергии. Задача эта должна решаться с условием соблюдения принципов устойчивого развития, т.е. снижения нагрузки на окружающую среду. При сохранении современной структуры экономики страны, системы энергопроизводства и энергоснабжения, когда львиная доля продукции отрасли производится на теплоэнергетических предприятиях (ТЭЦ, ТЭС, КЭС) — это цели взаимоисключающие.

Очевидно, степень взаимодействия энергопредприятия и природных систем определяет человек. В его силах (насколько позволяют технические возможности – но и тут многое в руках человека) снизить величину потребляемых первичных энергоресурсов на единицу продукции — электроэнергии и тепла, если речь идет об энергетике. Снижение, в свою очередь, электроемкости конечной продукции и услуг экономики в целом уменьшает показатели энергоемкости ВВП.

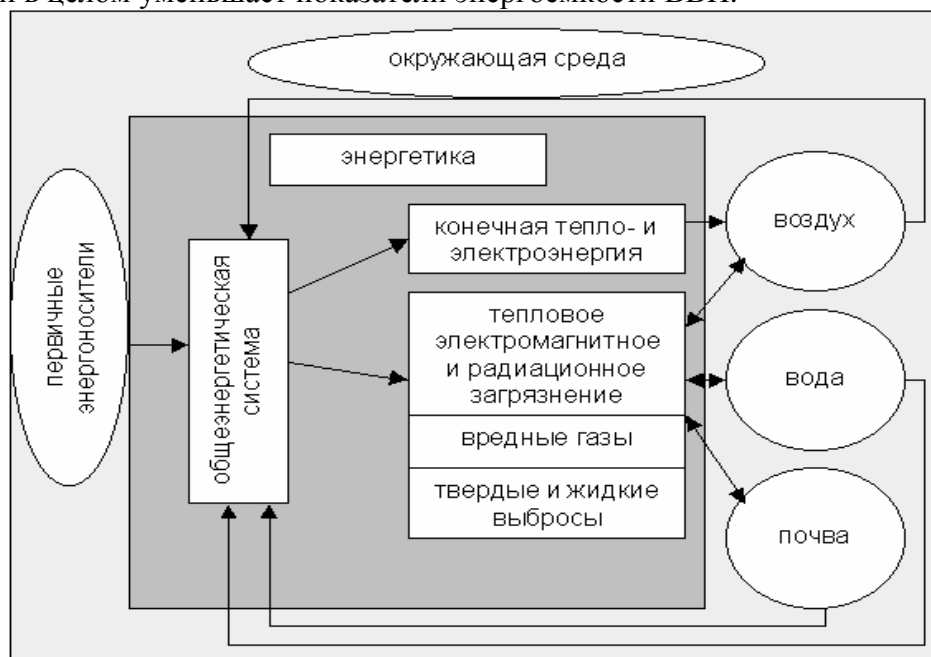


Рис. 1. Схема взаимодействия энергетики и окружающей среды

Другая сторона вопроса — негативное воздействие энергопроизводств на окружающую среду — лесные и сельхозугодья, здоровье человека, состояние конструкционных материалов и т.д. Исследования по оценке внешней стоимости энергии — социальных и экологических издержек, ложащихся на общество, вызванных негативным воздействием энергопроизводств, — позволяют говорить о кратном увеличении полной стоимости продукции энергопредприятий. Так, величина ущерба при использовании твердого и жидкого топлива (что ожидаемо) на порядок выше, чем при сжигании газа — учет экстерналий может привести к увеличению стоимости, например, угольного электричества на 25–100% и более. Внешняя стоимость газового тепла и энергии сопоставима с аналогичными показателями по возобновимым источникам энергии. Социальные ущербы НВИЭ связаны, прежде всего, не с генерацией, а с производством оборудования и большей, чем на традиционных энергообъектах материалоемкостью.

Основные потери несет население — от 80% (по оценкам европейских экспертов) до 100% ущерба (по результатам российских исследований) приходится на ущерб здоровью — как следствие выброса вредных веществ при сжигании углеводородных топлив.

Уровень заболеваемости/ смертности, вызванной вредным воздействием энергопроизводств, для дальнейшего расчета ущерба и определения альтернатив развития, определяется с помощью методологии оценки риска. Применение косвенных методов позволяет экономить время и средства и при этом просчитывать возможные перспективы — важный аргумент «за», даже при условии, что результаты оценок весьма приблизительные.

Величина внешней стоимости энергии, существенная часть в которой — ущерб здоровью, произведенной с помощью различных технологий, должна стать важным (если не главным) критерием при выборе технологических решений. Недооценка последствий, заниженные величины ущербов от выбросов вредных веществ, позволяют использовать в отечественной практике, по снижению воздействия на природные системы, технологий «конца трубы», таких как установка золо- и пылеулавливателей, увеличение высоты труб с целью наибольшего рассеяния отходящих газов и т.д., без принципиального изменения подходов в ресурсопотреблении.

Изменение структуры отрасли, решение задач по ее модернизации и техническому перевооружению, которое будет, вероятнее всего, осуществляться за счет заинтересованных лиц — независимых инвесторов, органов местного самоуправления, — должно способствовать широкому внедрению технологий, имеющих высокие технико-экономические характеристики. При этом относительно низкие удельные затраты на стадии внедрения, быстрая окупаемость, низкая топливоемкость и т.д. должны сочетаться с низкой степенью воздействия на окружающую среду. Принцип эффективного природопользования должен реализовываться в комплексе.

Очевидно, разработка и внедрение перспективных, экологически непротиворечивых и экономически оправданных технологий — задача государственная и осуществляться должна на государственные средства. На этой стадии частный инвестор рисковать не станет. Еще одна задача государства — защита собственника, инвестирующего энергопроизводство, снижение рисков на последующих стадиях развития новых технологических решений — стадиях строительства и генерации.

Сегодня примером технологии, в наибольшей степени отвечающей вышеизложенным требованиям может служить газотурбинная генерация. Снижение удельного расхода топлива достигается использованием давления сжатого газа на турбину до его сгорания, а в установках полного цикла — вовлечением отходящих газов для производства тепла или, при использовании паровой турбины, дополнительной электроэнергии. Использование вторичных энергоресурсов снижает расход топлива на единицу продукции на треть.

Сокращение запасов природного газа можно назвать серьезным сдерживающим фактором для внедрения такого рода технологий. Однако, вовлечение в энергобаланс шахтного метана, использование нефтяного попутного газа, газификация угля — способны расширить ресурсную базу газовой генерации. Запланированный рост цен на газ, вероятнее всего, сделает экономически оправданным производство ресурсо-субститутов. Ведь вопрос ресурсообеспечения — вопрос цен на ресурсы.

**Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова**  
**Научно-исследовательский вычислительный центр**  
**Университетская информационная система РОССИЯ**  
*www.cir.ru*

Университетская информационная система РОССИЯ (УИС РОССИЯ) создана и целенаправленно развивается как тематическая электронная библиотека для исследований и образования в области экономики, управления, социологии, лингвистики, философии, филологии, международных отношений и других гуманитарных наук и с 2000 года открыта для коллективного доступа университетов, вузов, специалистов России. Система включает комплекс специальных сервисов, ориентированных на поддержку исследователей и преподавателей.

УИС РОССИЯ формируется из электронных версий первоисточников по прямым Соглашениям о сотрудничестве между Научно-исследовательским вычислительным центром МГУ им. М.В.Ломоносова и правообладателями ресурсов и включает свыше 60 представленных в ретроспективе и обновляемых на регулярной основе коллекции - нормативные документы федерального уровня (законы, указы и распоряжения президента, постановления правительства); стенограммы пленарных заседаний и постановления Государственной Думы ФС РФ; международные договоры РФ; статистические сборники Госкомстата России и Межгосударственного статистического комитета СНГ; архивы выборной статистики Центризбиркома РФ, мониторинги министерств; издания СМИ – газеты «Аргументы и факты», «Ведомости», «Известия», «Финансовые известия», «Комсомольская правда», «Независимая газета» и журнал «Эксперт»; аналитические доклады, публикации и статистические массивы российских и международных исследовательских центров; научные издания – Вестник Московского университета (серии по гуманитарным дисциплинам), «Социологический журнал», «Проблемы прогнозирования», «ПолИс», «Демоскоп».

Общий объем ресурса — около 20 Гбайт, более 1,5 млн. документов и свыше 50 000 статистических таблиц. Ежедневное обновление системы — около 1,5 Мб.

УИС РОССИЯ поддерживается как интегрированный ресурс на базе технологии автоматизированной лингвистической обработки текстов (АЛОТ), разработанной в рамках проекта. Технология АЛОТ производит рубрицирование, индексирование и аннотирование документов. Результаты содержательной обработки используются для поддержки развитого механизма поиска и уточнения запросов.

### **Поисковые инструменты**

В УИС РОССИЯ имеются как стандартные и привычные средства поиска, так и специальные инструменты для содержательного анализа результатов запроса, которые позволяют оперативно уточнять запрос, сокращают время на поиск документов при решении сложных исследовательских задач. Поисковый механизм включает несколько рубрикаторов / тематических классификаторов, в том числе, классификаторы, признанные стандартами для обработки научных публикаций — ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации в РФ) и JEL (*Journal of Economic Literature Classification System*, разработан Американской ассоциацией экономистов).

### **Предметно-ориентированные ресурсы в УИС РОССИЯ**

По наиболее востребованным направлениям исследований поддерживаются предметно-ориентированные ресурсы и дополнительные сервисы. База данных «Статистика России» интегрирует около 60 публикаций Госкомстата России, в том числе ежегодные сборники и ежемесячные отчеты в ретроспективе с 1996 года. Ряд статистических коллекций доступен в формате реляционной базы данных

*«Интерактивная статистика»*. База поддерживает поиск значения конкретного показателя (или выборки показателей) по состоянию на определенную дату/период времени и с конкретной территориальной привязкой. Интерфейс позволяет осуществлять построение сводных аналитических таблиц на основе пользовательского запроса. Реализована функция визуализации данных в форме картограмм. **База данных «Бюджетная система РФ»** ([www.budgetrf.ru](http://www.budgetrf.ru)) включает документы и данные из более 30 первоисточников в ретроспективе с 1992 года. Бюджетная статистика доступна в формате реляционной базы и включает два раздела: «Ведомственная классификация расходов федерального бюджета 1997–2002 годы» и «Региональная и муниципальная бюджетная статистика 1997–2002 годы».

**Доступ к УИС РОССИЯ бесплатно предоставляется всем образовательным и научным учреждениям, специалистам.** Доступ может быть предоставлен государственным и негосударственным некоммерческим организациям по обращению Руководителя. Справки по адресу: [webmaster@mail.cir.ru](mailto:webmaster@mail.cir.ru)