

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

**Экономический факультет  
Совет молодых ученых**



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

**"ЛОМОНОСОВ-2003"**

**СЕКЦИЯ  
"ЭКОНОМИКА"**

15-17 апреля

**Сборник тезисов**

**Москва  
ТЕИС  
2003**

ББК 65  
Л75

**Редакционная коллегия:**

к.э.н. Антипина О.Н., д.э.н. Белолипецкий В.Г., к.э.н. Василюк Т.Н.,  
к.э.н. Карасев О.И., к.э.н. Ляпина А.А, к.э.н. Лукаш Е.Н.,  
к.э.н., к.ф.-м.н., к.ю.н. Сидоренко В.Н.,  
к.э.н. Хараева О.А., к.э.н. Яндиев М.И.

**Рецензенты**

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

**Ломоносов–2003:** Международная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых по фундаментальным наукам, МГУ им. М.В. Ломоносова 15-17 апреля 2003. Сборник тезисов. / Под общ. ред. В.Н. Сидоренко и др. – М.: ТЕИС, 2003. – 559 с.

ISBN 5-7218-0511-0

Lomonosov-2003: International conference of the students, post-graduate students and young scientists on fundamental sciences, Moscow State University, April 15-17, 2003. Section "Economy". Proceedings / Under the general editorship of V.N. Sidorenko etc. – Moscow, Ed. by "TEIS", 2003. – 559 p.

Напечатано с готового оригинал-макета

**ISBN 5-7218-0511-0**

© Экономический факультет МГУ, 2003  
© Коллектив авторов, 2003

## Содержание

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Предисловие (Foreword)</b>   | <b>28</b> |
| <b>ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ И ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ<br/>(PROBLEMS OF NATIONAL AND GLOBAL ECONOMY)</b>   |           |
| The Role of Tourist Business in Developing of World Economy<br><i>Nataliya V. Chuloy</i>  | 30        |
| Ukrainian Integration into European Union: Model of Cooperation and Integration<br><i>Victoria V. Voytsekhovska</i>                                 | 31        |
| Монопсония в переходной экономике<br><i>Акчурин Рафаэль Дамирович</i>   | 32        |
| Влияние прямых иностранных инвестиций на экономику Чехии<br><i>Алешковский Иван Андреевич</i>   | 33        |
| К вопросу об оценке интеллектуальной собственности<br><i>Андреева Наталья Юрьевна, Брагина З.В.</i>   | 34        |
| Влияние процессов глобализации на финансовую устойчивость российского страхового рынка<br><i>Андреева Ольга Владимировна</i>                        | 36        |
| Экономические преобразования в постсоциалистических странах.<br>Основные факторы экономического роста в Украине<br><i>Бадывский Юрий Дмитриевич</i> | 37        |
| К вопросу о связи теорий фирмы и школ стратегий фирмы<br><i>Барсукова Арина Владимировна</i>  | 38        |
| Особенности создания наукоемких предприятий в зарубежных странах<br><i>Баулина Инна Ивановна</i>  | 40        |
| Реализация интеллектуального потенциала нации как основа экономического роста<br><i>Бервенко Оксана Владимировна</i>                                | 41        |
| Платежные интернет-системы как необходимая часть инфраструктуры электронных платежей<br><i>Борисова Анна Александровна</i>                          | 42        |
| Современные тенденции интеграции Балтийских государств в Европейский Союз<br><i>Ванагс Иварс Вилмарович</i>   | 43        |
| Некоторые аспекты проблемы экономического роста в России<br><i>Воеводин Алексей Владимирович</i>  | 44        |
| Пределы глобализации: экономический аспект<br><i>Говоров Илья Александрович</i>   | 46        |
| Современное состояние и перспективы развития рынка лизинговых услуг в России<br><i>Грахова Мария Сергеевна</i>                                      | 47        |

|  |    |
|--|----|
| Проблемы и перспективы развития рынка пивоваренной промышленности Украины и России<br><i>Грищенко Н.С.</i>   | 48 |
| Экономика и экономическая политика России в условиях глобализации<br><i>Губанов Сергей Олегович</i>  | 50 |
| Теории информационного общества<br><i>Гутри Ирина Сергеевна</i>  | 51 |
| Экономика переходного периода в России<br><i>Дарие Кристиан Северин, Некиешку Михаела</i>  | 54 |
| Трансакционные издержки экономической интеграции<br><i>Дугинец Анна Владимировна</i>   | 55 |
| Основные тенденции развития ТНК в условиях глобализации<br><i>Ермаков Николай Павлович</i>   | 57 |
| Факторы, сдерживающие экономический рост России на современном этапе<br><i>Ермакова Дпрья Павловна</i>   | 58 |
| Общие условия и факторы осуществления иностранного инвестирования<br><i>Згривец Людмила Федоровна</i>  | 60 |
| Развитие конкуренции в отрасли сотовой связи России<br><i>Зобнина М.Р.</i>   | 62 |
| Особенности функционирования рекламы в условиях переходной экономики России<br><i>Каряка Оксана Валентиновна</i>                                     | 63 |
| Реформирование электроэнергетики России<br><i>Кияльбеков Мурат Джангельдинович Тальтеков Жанибек Уразбекович</i>                                     | 64 |
| Противостояние двух мировых валют: проблемы и перспективы<br><i>Ключников Олег Игоревич</i>  | 65 |
| К вопросу о сохранении и развитии в России отраслевых рынков - естественных монополий<br><i>Коваль Ольга Васильевна</i>                              | 66 |
| Оценка скорости внедрения новых телекоммуникационных технологий в экономике России<br><i>Коломеец Илья Витальевич</i>                                | 68 |
| Теории прямых иностранных инвестиций: ранние и современные подходы<br><i>Коренная Виктория Анатольевна</i>   | 69 |
| Оценка степени риска как детерминанта принятия инвестиционного решения (на примере Ростовской области)<br><i>Кривошлыкова Екатерина Владимировна</i> | 71 |
| Политическая нестабильность и экономический рост<br><i>Култышев Андрей Александрович</i>   | 72 |

|   |    |
|---|----|
| Модель социально-экономического развития Франции<br><i>Курзенкова А.С.</i>  | 73 |
| Теоретическое знание и технологические навыки в экономическом развитии общества<br><i>Курьшева Анна Александровна</i>   | 74 |
| Особенности развития мировой валютной системы на современном этапе<br><i>Лаврешенкова Марина Алексеевна</i>   | 75 |
| Интеграция Казахстана в мировое хозяйство<br><i>Лизун Юлия Николаевна</i>   | 76 |
| Учет экономических рисков во внешнеэкономической деятельности<br><i>Мащанова Ольга Валерьевна</i>   | 78 |
| Понятие предпринимательского дохода<br><i>Медведев Иван Петрович</i>  | 79 |
| Анализ возникновения кризисной ситуации в экономике России в современных условиях<br><i>Менжулина Елена Васильевна</i>  | 81 |
| Провалы рынка как следствие институциональной инерции<br><i>Михайлова Ирина Владимировна</i>  | 82 |
| Повышение конкурентоспособности как основной фактор экономического развития (Экономический рост и цели национального экономического развития)<br><i>Москвина Анастасия Олеговна</i> | 83 |
| Особенности потребительского рынка и потребительского спроса в современной России<br><i>Мыгыева Юлия Михайловна</i>   | 84 |
| Стратегические аспекты обеспечения экономической безопасности<br><i>Оленёва Любовь Анатольевна</i>  | 86 |
| Проблемы оценки политического риска, как элемента инвестиционного климата страны<br><i>Пирог Татьяна Васильевна</i>   | 87 |
| К вопросу об основных положениях энергетической стратегии России на период до 2020 года<br><i>Подрезов Андрей Викторович</i>  | 88 |
| Инвестиции и инвестиционная политика в транспортной отрасли: прошлое, настоящее и будущее<br><i>Попов Сергей Валерьевич</i>   | 90 |
| Российский ВПК: современное состояние и перспективы развития<br><i>Позднякова Евгения Сергеевна</i>   | 91 |

|   |     |
|---|-----|
| Перспективы и проблемы экономической интеграции СНГ<br><i>Пустырева Наталья Николаевна</i>  | 93  |
| Экспортный потенциал Украины в контексте вступления в ВТО<br><i>Пырец Наталья Михайловна</i>  | 94  |
| Долговое финансирование бюджетного дефицита<br><i>Рожко Александр Дмитриевич</i>  | 96  |
| Теоретические и практические аспекты реформирования российской электроэнергетики<br><i>Романова Светлана Анатольевна</i>  | 97  |
| Посткейнсианская концепция поведения потребителей<br><i>Рыжкова Марина Вячеславовна</i>   | 99  |
| Проблемы вступления Казахстана во Всемирную Торговую Организацию<br><i>Сагималиева Дидар Куанышкалиевна</i>   | 100 |
| Место России в мире<br><i>Сараев Виталий Валерьевич</i>   | 101 |
| Оценка реализуемости инновационного проекта<br><i>Сатиева Асель Нурабаевна</i>  | 102 |
| Евро на валютном рынке Россия: особенности и перспективы<br><i>Серопян Марина Погосовна</i>   | 104 |
| Постиндустриальная трансформация и разделение интеллектуального труда<br><i>Синицкий Антон Владимирович</i>   | 105 |
| Влияние реального обменного курса на промышленное производство:<br>различия в экспорто-ориентированных и импортозамещающих отраслях<br><i>Сотников Дмитрий Максимович</i> | 106 |
| Государственная финансовая поддержка инновационного процесса:<br>опыт зарубежных стран<br><i>Старцева Татьяна Георгиевна</i>  | 108 |
| Экономический анализ процесса коммерциализации технологий<br><i>Терентьева Наталья Васильевна</i>   | 110 |
| Отношения собственности в системе мотивации труда в рыночной экономике<br><i>Тисовская Юлия Александровна</i>   | 111 |
| Макроэкономическая эффективность иностранных инвестиций<br><i>Тихонова Валентина Георгиевна</i>   | 113 |
| Состояние Российского страхового рынка в свете вступления в ВТО<br><i>Трегубова Гульнара Юрьевна</i>  | 114 |
| Анализ последствий полной долларизации<br><i>Трунин Павел Вячеславович</i>  | 115 |

|  |     |
|--|-----|
| Современное положение теории экономической цикличности и перспективы её изучения<br><i>Турчанинова Елена Валентиновна</i>                                | 116 |
| Экономическое поведение потребителя и факторы, оказывающие на него влияние<br><i>Ушаков Роман Александрович</i>  | 117 |
| Фактор трансакционных издержек: применение в практике и в теории<br><i>Федичкина Светлана Алексеевна Ольшевский Константин Владимирович</i>              | 119 |
| Согласование интересов как средство минимизации трансакционных издержек<br><i>Фёдоров Яков Петрович</i>  | 121 |
| Малый бизнес в России: итоги реформ и перспективы дальнейшего развития<br><i>Филиппов Сергей Германович</i>  | 122 |
| Некоторые аспекты экономической политики России в условиях глобализации<br><i>Филиппова Елена Борисовна</i>  | 124 |
| Развитие интеграционных тенденций в сфере лизингового накопления<br><i>Хмелевая Инна Валерьевна</i>  | 125 |
| Защита экономической безопасности России путем введения дополнительных требований к режиму экспорта<br><i>Цыро Евгений Анатольевич</i>                   | 126 |
| Валютный курс как инструмент реализации монетарной политики<br><i>Чаплыгин Владимири Германович</i>  | 128 |
| Группы интересов как институциональные инноваторы<br><i>Чернобровкина Ирина Сергеевна</i>  | 130 |
| ИКТ и производительность: уроки для России<br><i>Шильяев Александр Александрович</i>   | 131 |
| Через тернии к экономике инновационного типа<br><i>Щербинина Ольга Владимировна</i>  | 132 |
| Сравнительный анализ и внешнеторговые индикаторы<br><i>Юрик Сергей Владимирович</i>  | 133 |
| Россия и ВТО: проблема повышения конкурентоспособности отечественных предприятий и роль государства в этом процессе<br><i>Япрынцева Елена Викторовна</i> | 135 |

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

|   |     |
|---|-----|
| Investment Incentives by Means of Depreciation Mechanism<br><i>Svetlana V. Arkina</i>   | 137 |
| Проблемы использования оценки волатильности валютного курса в моделировании внешнеторговых отношений на примере эстонско-российской экспортной модели<br><i>Бабиченко Екатерина Сергеевна</i> | 138 |

|   |     |
|---|-----|
| Метод реальных опционов при оценке инвестиционных проектов<br><i>Баканова Наталья Юрьевна</i>   | 140 |
| Формирование эффективного портфеля ценных бумаг с помощью многофакторной GARCH модели<br><i>Белусов Сергей Сергеевич</i>                          | 141 |
| Моделирование управления рисками инвестиционных проектов<br><i>Быкова Александра Георгиевна</i>   | 143 |
| Бюджетирование реальных проектов в условиях неопределенности<br><i>Данг Алексей Зунгович</i>  | 144 |
| Современные методы оценки эффективности управления инвестиционным портфелем<br><i>Добровольский Игорь Николаевич</i>                              | 146 |
| Статистический подход к прогнозированию курсов акций российских предприятий в телекоммуникационной отрасли<br><i>Дорохов Евгений Владимирович</i> | 148 |
| Коэффициент паритета покупательной способности<br><i>Загирова Рената Низамовна</i>  | 150 |
| Цена информации и ее влияние на цену конечной продукции<br><i>Зимин А.А.</i>  | 150 |
| Метод нечетких множеств в прогнозировании спроса<br><i>Иванова Елена Владимировна</i>   | 152 |
| Исследование возможностей применения нечёткой логики в модели прогнозирования сбыта<br><i>Игнатов Владимир Сергеевич</i>                          | 154 |
| Эконометрическое моделирование валютного рынка России<br><i>Иодчин Александр Александрович</i>  | 155 |
| Микроимитационное моделирование, как инструмент поддержки законотворческих решений в области налогообложения<br><i>Ковалев Дмитрий Викторович</i> | 156 |
| Планирование продаж в условиях неопределенности<br><i>Копытин Кирилл Вячеславович</i>   | 157 |
| О проблемах и перспективах физической экономики<br><i>Кувандиков Ш.О.</i>   | 159 |
| Технология с постоянной отдачей от масштаба производства в экономико-математических моделях<br><i>Лазарев Иван Алексеевич</i>                     | 160 |
| Математическая модель теневой экономики<br><i>Мещеряков Роман Владимирович</i>  | 162 |

|  |     |
|--|-----|
| Роль рыночного механизма в обеспечении технологического развития экономики России  |     |
| <i>Орехов Виктор Владимирович</i>  | 163 |
| Использование метода реальных опционов в оценке стоимости компании   |     |
| <i>Осипов Даниил Владимирович</i>  | 164 |
| Анализ последствий эмиссионного и долгового финансирования дефицита государственного бюджета (на примере российской экономики) |     |
| <i>Полежаева Виктория Викторовна</i>   | 165 |
| Об оценке стоимости страхования кредитов   |     |
| <i>Родионов Михаил Михайлович</i>  | 167 |
| Метод реальных опционов в оценке стоимости инвестиционных проектов   |     |
| <i>Сибяев Руслан Денисович</i>   | 168 |
| Эконометрическая оценка кривой Кузнецца  |     |
| <i>Сидоренко Владимир Николаевич</i>   | 169 |
| Компонентный анализ факторов региональной мобильности  |     |
| <i>Тихомирова Надежда Евгеньевна</i>   | 169 |
| Экономический рост и реальный валютный курс: опыт стран с переходной экономикой  |     |
| <i>Фадюшин Алексей Борисович</i>   | 171 |
| Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях вероятностной неопределенности   |     |
| <i>Яценко Борис Николаевич</i>   | 173 |
| <b>ФИНАНСЫ, БУХУЧЕТ И АУДИТ</b>  |     |
| <b>(FINANCE, ACCOUNTING AND AUDIT)</b>   |     |
| Measuring Performance of Russian Mutual Funds  |     |
| <i>Alexander V. Barinov</i>  | 174 |
| Bancassurance – present situation, perspectives for growth   |     |
| <i>Przemyslaw Wierczuk</i>   | 175 |
| Особенности учета основных средств в бюджетных учреждениях   |     |
| <i>Абрамова Юлия Анатольевна</i>   | 176 |
| Оптимизация управленческих решений на базе финансовых показателей  |     |
| <i>Азизова Алия Вильевна</i>   | 177 |
| К вопросу профилактики искажений себестоимости продукции (работ, услуг)  |     |
| <i>Алибеков Шахизин Ильмутдинович</i>  | 179 |
| К вопросу о формировании системы по защите вкладов в условиях рыночной экономики   |     |
| <i>Андрианова Надежда Михайловна</i>   | 179 |

|   |     |
|---|-----|
| Доходность и доступность электронных брокерских услуг в современной банковской среде<br><i>Асманова Анжела Сергеевна, Корчагин Дмитрий Николаевич</i>               | 180 |
| Коммерческие бумаги как инструмент фондового рынка<br><i>Астраханцев Евгений Валерьевич</i>   | 181 |
| Концептуальные подходы к отражению кредиторской задолженности в налоговом учете предприятий малого бизнеса в Украине<br><i>Берг Лилия Сергеевна, Мироненко Т.В.</i> | 182 |
| Совершенствование корпоративного управления в банках: западный опыт<br><i>Весновский Алексей Юрьевич</i>  | 184 |
| Дебиторская задолженность: анализ и управление<br><i>Гаджиев Н.Г., Салаватов Марат Алибекович</i>   | 186 |
| Современные проблемы и тенденции развития российского долгового рынка<br><i>Голоднюк Андрей Александрович</i>   | 187 |
| Управление дебиторской и кредиторской задолженностью<br><i>Гончарова Марина Александровна</i>   | 189 |
| Страхование лизинговой деятельности в России<br><i>Грахова Мария Сергеевна</i>  | 190 |
| Предпринимательство и аудит<br><i>Грушихин Юрий Васильевич</i>  | 191 |
| Позитивное влияние государственных ценных бумаг на цели денежно-кредитной политики<br><i>Губанов Алексей Олегович</i>   | 192 |
| Проблема банковской тайны<br><i>Дзюба Елена Сергеевна</i>   | 194 |
| Особенности продаж страховых продуктов через Интернет<br><i>Дунюшкина Анастасия Сергеевна</i>   | 195 |
| Кредитная политика предприятия на примере ОГУП "Тамбовдорстройсервис"<br><i>Егорова Екатерина С.</i>  | 196 |
| Стратегический управленческий учет<br><i>Еникеев Артур Галеевич</i>   | 198 |
| Методы управления финансовой устойчивостью страховых компаний<br><i>Ермошенко Анастасия Николаевна</i>  | 199 |
| Роль консолидации финансовой отчетности и основные требования, к ней предъявляемые<br><i>Заварзина Наталия Леонидовна</i>   | 200 |
| Финансовый инжиниринг<br><i>Зеленская Елена Викторовна, Зеленский Алексей Александрович</i>   | 201 |

|  |     |
|--|-----|
| Судьба автопрома и паритетный курс<br><i>Иванова Елизавета Николаевна</i>  | 203 |
| Организация рациональной системы внутреннего контроля на примере ОАО<br>"Домостроительный комбинат" г. Элиста<br><i>Качканов Виталий Петрович</i>  | 204 |
| Перспективы банковского кредитования населения в регионах России<br>(на примере Астрахани)<br><i>Кизилова Наталья Вячеславовна</i>   | 205 |
| Анализ финансовых результатов деятельности коммерческого банка на основе<br>теории инвестиционного портфеля<br><i>Клименко Екатерина Константиновна</i>  | 207 |
| Необходимость налогового регулирования деятельности кэптивных компаний<br><i>Ковальчук Андрей Владимирович</i>   | 208 |
| Венчурное финансирование наукоемких технологий в РФ: текущие проблемы и<br>перспективы развития<br><i>Коланькова Алина Юрьевна</i>   | 209 |
| Особенности формирования курсовой политики банка в современных условиях<br><i>Кохан Лилия Александровна</i>  | 211 |
| Сравнение валютного и инфляционного методов в управленческом учёте и<br>составлении отчётности в соответствии с МСФО в условиях гиперинфляции<br><i>Ларченко Николай Викторович, Терёшин Андрей П.</i> | 212 |
| Инвестиционные риски<br><i>Лепешкина Мария Николаевна</i>  | 214 |
| Банковская система КНР – развитие и реформа<br><i>Ли Ливэй</i>   | 215 |
| Статистический анализ показателей развития коллективных инвесторов в России<br><i>Лилеев Игорь Валерьевич</i>  | 216 |
| Скрытые резервы долгосрочных ресурсов у российских банков<br><i>Логунов В.Н.</i>   | 217 |
| Разработка новых способов управления дебиторской задолженностью в энергетике<br>на примере ОАО "Удмуртэнерго"<br><i>Мацкевич Иван Евгеньевич</i>   | 219 |
| Банковское финансирование и регулирование инвестиционной деятельности в<br>Украине<br><i>Нестеренко Виктор Петрович</i>  | 220 |
| Информационное обеспечение банковского менеджмента<br><i>Нечаев Валентин Константинович, Коробцов Евгений Владимирович</i>   | 221 |

|  |     |
|--|-----|
| Концепция реализации механизма межбюджетных отношений в условиях трансформационной экономики<br><i>Николаевская Татьяна Александровна, Белопольская Валентина Николаевна</i>           | 223 |
| Особенности бухгалтерского учета расходов на ремонт основных средств в Казахстане<br><i>Орлова Анна Александровна</i>  | 224 |
| Отражение в отчетности финансового положения основных групп лиц, заинтересованных в деятельности организации<br><i>Осипова Ирина Станиславовна</i>                                     | 225 |
| К вопросу о порядке налогообложения инвестиционной деятельности коммерческих банков<br><i>Осипова Ольга Олеговна</i>   | 227 |
| Тенденции, проблемы, перспективы деятельности коммерческих банков в Украине<br><i>Осмехина Анна Валерьевна</i>   | 228 |
| Модели межбюджетных отношений: их трансформация и механизм реализации в условиях трансформационной экономики<br><i>Потёмкина Ольга Владимировна, Белопольская Валентина Николаевна</i> | 229 |
| Роль информационного сектора экономики в преодолении асимметрии в банковской системе региона<br><i>Прокопьева Туяра Олеговна</i>   | 231 |
| Оптимизация налоговой нагрузки предприятия в части начисления и уплаты НДС с полученных авансов<br><i>Пшеничникова Ирина Андреевна</i>   | 232 |
| Роль банковской системы в трансформации сбережений населения в реальные инвестиции<br><i>Резник Г.А., Спирина Светлана Геннадьевна</i>   | 233 |
| Учёт инфляции и ее отражение в финансовой отчетности<br><i>Решиев А.С.</i>   | 235 |
| Сущность отложенных налогов в соответствии с МСФО 12 "Налоги на прибыль" и причины их возникновения<br><i>Рогожина Наталья Владимировна</i>  | 236 |
| Рынок корпоративных облигаций как инструмент финансирования реального сектора экономики Российской Федерации<br><i>Романова Мария Сергеевна</i>  | 237 |
| Тенденции развития банковских слияний и поглощений в России<br><i>Рыбин Евгений Валерьевич</i>   | 239 |
| Современные тенденции развития кредитной системы Республики Казахстан<br><i>Сагинова Анель Казбековна</i>  | 241 |

|   |     |
|---|-----|
| Рынок ценных бумаг и его роль в экономике<br><i>Садыкова Асель Кудайбергеновна</i>  | 243 |
| Возможности преодоления проблем мониторинга предприятий<br><i>Саркисян Виктория Владимировна</i>  | 244 |
| Понятие финансовой реструктуризации предприятия<br><i>Серединский Е.И.</i>  | 246 |
| Интернет-страхование в России<br><i>Серопян Марина Погосовна</i>  | 248 |
| Сегментарная отчетность в системе внутрифирменного управления<br><i>Суйц Марина Викторовна</i>  | 250 |
| Специфика деятельности МВФ в Украине<br><i>Суховой Денис Иванович</i>   | 251 |
| Позиции иностранного капитала в банковской системе России<br><i>Тальянцев Сергей Владимирович</i>   | 253 |
| От зарубежных операций к глобальному банковскому бизнесу: международный опыт и перспективы для российской экономики<br><i>Тараторин Павел Юрьевич</i> | 255 |
| Финансовая оценка инвестиционных проектов (на примере компаний нефтегазовой отрасли)<br><i>Терехин Евгений Васильевич</i>                             | 256 |
| К вопросу о необходимости совершенствования отношений собственности в коммерческих банках России<br><i>Тер-Самвелова Наринэ Сергеевна</i>             | 260 |
| Влияние микроструктуры рынка ценных бумаг в зарубежных странах на его ликвидность<br><i>Тиссен Ирина Владимировна</i>                                 | 261 |
| Нормативно-правовое регулирование учета реорганизации организации в Российской Федерации<br><i>Ткаченко Дмитрий Иванович</i>                          | 263 |
| Особенности оценки холдинговой компании методом экономической добавленной стоимости<br><i>Ткешелашвили Георгий Тамазович</i>                          | 265 |
| Монополизм и реформация системы Центрального банка России<br><i>Тойгильдина Елена Александровна</i>   | 266 |
| Особенности управления деятельностью торговца ценными бумагами в Украине<br><i>Федорин Алексей Юрьевич</i>  | 267 |

|  |     |
|--|-----|
| Маркетинг как средство повышения эффективности деятельности коммерческого банка<br><i>Федюра Наталья Валентиновна</i>          | 269 |
| Финансовый мониторинг предприятий в системе государственного управления<br><i>Филиппова Вера Владимировна</i>                  | 271 |
| Необходимое регулирование политики привлечения иностранных инвестиций, связанное с вступлением Китая в ВТО<br><i>Чжоу Цзэн</i> | 273 |
| Новый подход к учету нераспределенной прибыли<br><i>Чубан Галина Леонидовна</i>  | 274 |
| Фондовый рынок как фактор воспроизводства реального капитала<br><i>Шувалова Елена Анатольевна</i>                              | 275 |
| <b>ЭКОНОМИКА ФИРМЫ<br/>(ECONOMY OF FIRM)</b>   |     |
| Перспективы предприятий холдингового типа<br><i>Алюшев Рафаэль Шамилович</i>   | 277 |
| Организация амортизационного фонда и функции амортизации в экономике<br><i>Андреев Анатолий Владимирович</i>                   | 277 |
| Особенности маркетинга в современной торговле<br><i>Андреева Рузанна Сергеевна</i>   | 278 |
| Концептуальные основы устойчивого развития промышленного предприятия<br><i>Арзамов Александр Сергеевич</i>                     | 280 |
| Роль венчурного финансирования в инновационном процессе<br><i>Арутюнян Эдуард Овикевич</i>                                     | 281 |
| Основы устойчивого развития предприятия<br><i>Ахмедов Магарам Муртазалиевич</i>  | 283 |
| Факторы развития вертикально интегрированных нефтяных компаний России<br><i>Бандилет Анжелика Николаевна</i>                   | 284 |
| Компьютерные деловые игры в процессе обучения студентов<br><i>Белобродский Андрей Андреевич</i>                                | 284 |
| Оценка эффективности реконструкции действующего предприятия<br><i>Болова Светлана Суадиновна</i>                               | 286 |
| Особенности инновационной среды предприятий фармацевтической отрасли на современном этапе<br><i>Бруйка Ольга Петровна</i>      | 286 |
| Инвестиции в рынок критических технологий – прогноз развития и коммерциализуемости<br><i>Будилова Анна Владимировна</i>        | 288 |

|  |     |
|--|-----|
| Основы антикризисного управления трейдинговой компанией<br><i>Бурак Михаил Олегович</i>  | 289 |
| Основные области, образующие предприятие–систему (на примере текстильного предприятия)<br><i>Васильев Алексей Александрович</i>                  | 290 |
| Распределение затрат на переменные и постоянные как база для принятия оперативных управленческих решений<br><i>Волошин Дмитрий Александрович</i> | 291 |
| Психологическое воздействие рекламы на потребителей<br><i>Гавриленко Светлана Анатольевна</i>  | 292 |
| Некоторые аспекты использования товарных знаков<br><i>Гаджиев Н.Г., Салаватов Рустам Казбекович</i>  | 293 |
| CRM как следующий шаг в развитии управления<br><i>Джамтырова Нина В.</i>   | 294 |
| Проблемы оценки инвестиционной привлекательности предприятий пищевой промышленности<br><i>Дроздецкий Александр Александрович</i>                 | 295 |
| Разработка концепции розничного торгового предприятия<br><i>Дуев Ю.Г., Суруткин Антон Юрьевич</i>  | 296 |
| Компенсационные механизмы снижения негативных эффектов оппортунистического поведения<br><i>Еременко Татьяна Ивановна</i>                         | 297 |
| Механизмы совершенствования системы налогового менеджмента предприятий Украины<br><i>Жерлицын Дмитрий Михайлович</i>                             | 299 |
| Электронная коммерция как необходимость, продиктованная временем<br><i>Загуменная Ольга Николаевна</i>   | 300 |
| Особенности различных подходов в оценке бизнеса предприятия<br><i>Зеленская Елена Викторовна</i>   | 301 |
| Особенности развития малых инновационных предприятий в России<br><i>Зеленский Алексей Александрович</i>  | 302 |
| Проблемы оценки нематериальных активов предприятия в переходной экономике России<br><i>Изварин Егор Александрович</i>                            | 304 |
| Роль индивидуального предпринимательства в экономике Кировской области в последнее десятилетие XX века<br><i>Ирисова Ксения Валентиновна</i>     | 305 |

|   |     |
|---|-----|
| Характеристика функций маркетинга персонала<br><i>Калиниченко Максим Петрович</i>   | 305 |
| Оценка инвестиционной привлекательности заемщика<br><i>Касимова Елена Сергеевна</i>   | 307 |
| Выбор экономической стратегии фирмы в условиях неопределённости<br><i>Князева Лидия Ивановна</i>  | 308 |
| Фирма и возможности инвестиционного роста<br><i>Ковалева Анна Сергеевна</i>   | 309 |
| Внедрение новой системы оплаты труда на промышленных предприятиях<br>Брянской области<br><i>Коновалова Наталья Станиславовна</i>                                      | 310 |
| Стратегия эффективного внедрения проекта электронной коммерции<br><i>Корчагин Дмитрий Николаевич</i>  | 312 |
| К вопросу оценки стоимости нефтяного бизнеса<br><i>Коршунов Максим Сергеевич</i>  | 313 |
| Проблемы развития малого и среднего бизнеса в нефтяной промышленности<br><i>Коршунова Максим Сергеевич, Коваленко Евгения Владимировна</i>                            | 315 |
| Функции миссии организации<br><i>Красавина Вероника Дмитриевна</i>  | 316 |
| Использование показателя конкурентоспособности для выбора оптимального<br>варианта оборудования<br><i>Кришталь Николай Васильевич</i>                                 | 317 |
| Роль информационных ресурсов предприятия и оценка эффективности их<br>использования<br><i>Лебедева Елена Владимировна</i>   | 318 |
| Применение финансовых инноваций для повышения инвестиционной<br>привлекательности предприятий<br><i>Лычагин М.В., Титова Татьяна Владимировна</i>                     | 318 |
| Исследование внешней среды малых предприятий с целью выявления факторов,<br>оказывающих наибольшее влияние на их деятельность<br><i>Максимова Елена Александровна</i> | 320 |
| Конкуренция и банкротство, как механизмы регулирования<br>конкурентоспособности предприятия<br><i>Максимова Екатерина Викторовна</i>                                  | 320 |
| Новый метод управления бизнес процессами<br><i>Михайлова Анна Викторовна</i>  | 322 |
| Оценка конкурентоспособности фирмы<br><i>Мишкина Олеся Григорьевна</i>  | 323 |

|  |     |
|--|-----|
| Налоговое планирование как составная часть российского бизнеса<br><i>Моисеев Дмитрий Павлович</i> _____  | 324 |
| Критерии оценки эффективного развития предприятия в условиях рыночной экономики<br><i>Надворный Олег Борисович</i> _____   | 326 |
| Формирование ценовой стратегии фирмы в условиях многоуровневых каналов сбыта<br><i>Наумов Лекаей Александрович</i> _____   | 327 |
| ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ в Республике Коми<br><i>Нестер Ольга Николаевна, Севатсянук Елена Ивановна</i> _____  | 329 |
| Особенности классификации услуг охотничье-рыболовного туризма<br><i>Орлов Андрей Евгеньевич</i> _____  | 329 |
| Антикризисное управление предприятием в современных условиях<br><i>Остаповская Анастасия Викторовна</i> _____  | 331 |
| Модель стимулирования творческого климата на предприятиях<br><i>Очковская Марина Станиславовна</i> _____   | 332 |
| Модификация системы сбытовой деятельности предпринимательских структур (основы мерчандайзинга)<br><i>Пахомов Михаил Вячеславович</i> _____   | 334 |
| Страхование как фактор повышения эффективного функционирования предприятий инвестиционно-строительного комплекса<br><i>Пацева О.Н.</i> _____   | 335 |
| Методы оценки эффективности инновационных проектов<br><i>Пачковский Эдуард Михайлович</i> _____  | 337 |
| Проблемы использования методов анализа кризисного состояния предприятия в современных экономических условиях Казахстана<br><i>Пашинская Ольга Борисовна</i> _____                          | 338 |
| Формирование механизма оценки инвестиционной привлекательности предприятия – эмитента<br><i>Перепелица Роман Константинович</i> _____  | 339 |
| Product Placement как перспективное направление рекламы<br><i>Побойня Владимир Валерьянович</i> _____  | 340 |
| Теоретический аспект формирования инвестиционной стратегии предприятия<br><i>Приходько Татьяна Ивановна</i> _____  | 341 |
| Анализ эффективности создания Костромским государственным университетом им. Н.А. Некрасова собственной котельной<br><i>Рогачева Ольга Вячеславовна, Боброва Татьяна Владимировна</i> _____ | 342 |

|  |     |
|--|-----|
| Роль и значение маркетинга в деятельности алмазогранильного предприятия<br><i>Рожина Мария П.</i>  | 343 |
| Принятие решений о реструктуризации фирм<br><i>Романюта Ирина Валентиновна</i>   | 344 |
| Создание брэнда: сеть ресторанов быстрого обслуживания "Два Гуся"<br><i>Рымаренко Марина Валериевна</i>  | 345 |
| Проблема выбора поставщика как многокритериальная оптимизационная задача снабженческой деятельности предприятия<br><i>Савинов Михаил Николаевич</i>                | 346 |
| Организационные формы угольных предприятий Донецкой области<br><i>Сапицкая Ирина Константиновна</i>  | 349 |
| Дилемма выбора персонала при проведении маркетингового исследования<br><i>Сергунин Владимир Александрович, Пряникова Л.В.</i>                                      | 350 |
| Корпоративные стратегии защиты газовых компаний в условиях изменения правил игры на газовом рынке Европы<br><i>Серебряный Юрий Борисович</i>                       | 351 |
| Особенности русской православной церкви как корпорации<br><i>Сибилева Татьяна Александровна</i>  | 352 |
| Оценка мультинациональной компании<br><i>Синяев Валерий Валерьевич</i>   | 353 |
| Маркетинг инноваций<br><i>Скрябина Алла Владимировна</i>   | 354 |
| Выделение как один из способов реструктуризации и реорганизации<br><i>Сорока Иван Сергеевич</i>  | 355 |
| Определение стратегического управления затратами<br><i>Токмакова Елена Николаевна</i>  | 356 |
| Управление развитием взаимодействия крупных и малых предприятий<br><i>Трегубов Александр Сергеевич</i>   | 358 |
| Разработка причинно-следственной схемы развития кризиса в открытом акционерном обществе "Костромской радиоприборный завод"<br><i>Тюхова Екатерина Вячеславовна</i> | 359 |
| Риск - менеджмент как один из главных инструментов корпоративного управления<br><i>Ульев Алексей Валеоьевич</i>  | 360 |
| Проблемы развития туризма в Узбекистане<br><i>Усманова Д.К.</i>  | 361 |
| Российский кризис-менеджмент: от процедур банкротства к управлению экономическим кризисом предприятия<br><i>Файзуллин Ренат Дамирович</i>                          | 362 |

|   |     |
|---|-----|
| Сетевая организация бизнеса (на примере компании "Гарант")<br><i>Федоров Александр</i> _____                                    | 363 |
| Продвижение проекта, фирмы или сайта в сети Интернет<br><i>Федоров Александр Александрович</i> _____                            | 364 |
| Управление интеллектуальной собственностью<br><i>Федотова Елена Игоревна</i> _____  | 365 |
| К вопросу о выборе между индивидуальной и командной организацией<br>работы персонала<br><i>Филатова Юлия Владимировна</i> _____ | 366 |
| Современный российский менеджмент<br><i>Фисюк Елена Павловна</i> _____  | 367 |
| Формирование национальной модели корпоративного управления<br><i>Франк Евгений Владимирович</i> _____                           | 368 |
| Современное состояние управленческого учёта в России<br><i>Фризин Юлий Юлиусович</i> _____                                      | 369 |
| Технология формирования и развития организационной культуры<br><i>Фурсова Даниэла Валерьевна</i> _____                          | 370 |
| Проблемы управления стратегическими рисками на предприятии<br><i>Хаймурзина Наталья Зямиловна</i> _____                         | 372 |
| Финансовый рычаг и финансовая устойчивость<br><i>Черных Анна Викторовна</i> _____   | 372 |
| Финансовое оздоровление предприятий на основе инвестиционных проектов<br><i>Чистякова Ольга Александровна</i> _____             | 374 |
| CRM: непрямой маркетинг плюс компьютерные технологии<br><i>Чуркина Елизавета Сергеевна</i> _____                                | 375 |
| Современная торговля и процесс продаж<br><i>Шахмуратов Равиль Шамильевич</i> _____  | 376 |
| ERP как способ эффективного управления ресурсами предприятия<br><i>Шереметов Денис Анатольевич</i> _____                        | 376 |
| Формирование понятийного аппарата в электронном сегменте экономики<br><i>Шириносова Анна Владимировна</i> _____                 | 378 |
| Применение теории опционов при оценке инновационных проектов<br><i>Шкиров Игорь Сергеевич</i> _____                             | 379 |
| Повышение эффективности финансов фирмы<br><i>Шумаев Никита Вячеславович</i> _____   | 380 |
| Связь организационной культуры и эффективности функционирования предприятия<br><i>Шумянцева Екатерина Алексеевна</i> _____      | 381 |

|   |     |
|---|-----|
| Факторы эффективности интегрированных промышленных групп: теория и реальность<br><i>Шушковский Виталий Игоревич</i>   | 383 |
| Экономический эффект от бестарифной системы оплаты труда с использованием сводного коэффициента распределения на ОАО "Артемовский завод по обработке цветных металлов"<br><i>Щетинская Яна Владимировна</i> | 385 |
| Баннерная реклама и оценка ее эффективности<br><i>Яблоков Андрей Владимирович</i>   | 386 |
| <b>ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ<br/>(PROBLEMS OF SOCIAL-DEMOGRAPHIC DEVELOPMENT)</b>  |     |
| Measuring Inequality in the Delivery of Healthcare in Russia<br><i>Benoit Mathivet</i>  | 388 |
| Концепция стратегического менеджмента персонала<br><i>Абдусаламова З.А.</i>   | 389 |
| Региональные особенности человеческого развития в России<br><i>Алешковский Иван Андреевич</i>   | 390 |
| Профсоюзы защищают законные права работников<br><i>Бармина Елена Владимировна</i>   | 392 |
| Занятость подростков – основные направления решения проблемы<br><i>Беляева Анна Владимировна</i>  | 394 |
| Развитие малого бизнеса как одно из направлений обеспечения эффективной занятости населения<br><i>Ганин Андрей Михайлович, Логвинова Анастасия Владимировна</i>   | 395 |
| Преодоление проблем, возникающих в ходе анкетирования и опроса работников предприятий<br><i>Есипов В.Г.</i>   | 396 |
| Труд несовершеннолетних в мире и в России (нормативно-правовой аспект)<br><i>Жерздева Елена Николаевна</i>  | 397 |
| Гендерная динамика в постпереходной экономике<br><i>Золотарева Ирина Юрьевна</i>  | 401 |
| Способы оценки бедности, на примере стран СНГ<br><i>Зырянова Светлана Евгеньевна</i>  | 402 |
| Муниципальные рынки труда: особенности развития<br><i>Игнатьева Екатерина Андреевна</i>   | 404 |
| Современные особенности семейной политики в странах Европейского Союза<br><i>Кайлова Ольга Вячеславовна</i>   | 405 |

|   |     |
|---|-----|
| Проблемы оценки эффективности социальных служб<br><i>Камалова Гузель Данисовна</i> _____  | 408 |
| Безработица среди молодежи<br><i>Кириллова Софья Сергеевна</i> _____  | 409 |
| Современные тенденции смертности и заболеваемости пожилого населения<br><i>Киселева Елена Сергеевна</i> _____   | 411 |
| Продолжительность рабочего времени: анализ тенденций на российском рынке труда<br><i>Кобзарь Елена Николаевна</i> _____   | 413 |
| Контроллинг в системе управления персоналом предприятия<br><i>Козловская Елена Александровна</i> _____  | 414 |
| Формирование системы расселения населения российского Севера<br><i>Колесов Василий Иосифович</i> _____  | 415 |
| Динамика экономической активности населения в старших возрастах и факторы,<br>ее определяющие<br><i>Корзина Евгения Александровна</i> _____                           | 416 |
| Уровень жизни и его состояние в современной России<br><i>Красницкая Наталья Александровна</i> _____   | 418 |
| Влияние здоровья на трудовое поведение и положение работника<br><i>Кузьмич Оксана Сергеевна</i> _____   | 419 |
| Влияние трансформационных шоков на модель социального благосостояния<br>в переходной экономике<br><i>Лебедева Анна Михайловна</i> _____                               | 420 |
| Сценарный анализ стабильности пенсионной системы<br><i>Литовкина Екатерина Владимировна</i> _____   | 422 |
| Выбор между формальными и неформальными способами поиска работы<br>на российском рынке труда<br><i>Маркова Ксения Викторовна</i> _____                                | 423 |
| Институциональная трансформация системы занятости и механизмы ее адаптации<br><i>Матвеева Ольга Анатольевна</i> _____   | 425 |
| Разработка подхода к изучению профессионально – квалификационной структуры<br>персонала предприятий и организаций региона<br><i>Поджаров Евгений Витальевич</i> _____ | 426 |
| Особенности социально – ответственных фирм и компаний<br><i>Пугачев Сергей Александрович</i> _____  | 428 |
| Социальная поддержка трудящихся с семейными обязанностями<br><i>Рамазанова Зарема Нажмудиновна</i> _____  | 429 |
| Особенности трудовой миграции в Пензенском регионе<br><i>Резник Г.А., Маскаева Асия Ибрагимовна</i> _____   | 431 |

|  |     |
|--|-----|
| Негосударственные пенсионные фонды: место и роль в социально-экономическом развитии России<br><i>Ротина Марина Михайловна</i>  | 433 |
| Организационная психология и Проблемы адаптации работников акционерных обществ к условиям организационной среды (на примере ОАО "ЗЭиМ")<br><i>Староверова М.В.</i>                       | 435 |
| Изучение корпоративного климата (на примере ОАО "Корпорация "ЧХБК")<br><i>Староверова М.В.</i>   | 436 |
| К вопросу о формировании конкурентоспособных качеств будущих специалистов в области экономики и управления<br><i>Степанова Анна Викторовна</i>   | 438 |
| Особенности молодежной безработицы в Пензенском регионе<br><i>Яснева Елена Владимировна, Турмасова Екатерина Евгеньевна</i>  | 438 |
| <b>ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА<br/>(STATE MANAGEMENT AND REGIONAL ECONOMICS)</b>   |     |
| Electronic Government in the Digital Society<br><i>Irina S. Guthrie</i>  | 440 |
| Методы реализации государственной инновационной политики<br><i>Аганина Людмила Сергеевна</i>   | 443 |
| Анализ основных аспектов взаимодействия экономических субъектов в новых продовольственных цепочках (на материалах Западно-Казахстанской области)<br><i>Айешева Бибигуль Батыркаирова</i> | 445 |
| Государственная стратегия регионального развития: цели задачи и механизмы реализации<br><i>Алиев Магомед Басирович</i>   | 446 |
| Разработка механизма управления государственной собственностью в регионе<br><i>Алиева Тамари Магомедхановна</i>  | 447 |
| Государственное регулирование финансовой устойчивости страхового рынка в Южном Федеральном округе<br><i>Андреева Алина Владимировна</i>  | 449 |
| Инновационный фактор формирования региональной социальной политики<br><i>Аровина Мария Павловна</i>  | 450 |
| Проблемы формирования региональных инвестиционных рынков<br><i>Афонасова Маргарита Алексеевна, Оленёва Любовь Анатольевна</i>  | 451 |
| Концепция региональной политики реструктуризации страхового рынка<br><i>Белокрылов К.А.</i>  | 452 |
| Рынок недвижимости в условиях транзитивной экономики г. Ростова-на-Дону<br><i>Гавриленкова Наталья Евгеньевна</i>  | 454 |

|   |     |
|---|-----|
| Лобби-организации сегодня и завтра<br><i>Григор Глеб Эдуардович</i> _____   | 455 |
| Основные направления государственного регулирования предпринимательской деятельности в сети Интернет<br><i>Груздева Елена Владимировна</i> _____  | 456 |
| Программно-целевой метод как инструмент повышения эффективности механизма управления финансовым обеспечением жилищно-коммунального комплекса большого города на основе опыта Российской Федерации<br><i>Доброродный Виталий Викторович, Белопольская Валентина Николаевна</i> _____ | 458 |
| Институт административного расследования нарушений налогового законодательства в системе обеспечения налоговой безопасности Российской Федерации<br><i>Зрелов Александр Павлович</i> _____  | 459 |
| Внедрение государственных именных финансовых обязательств в систему высшего образования России: плюсы и минусы<br><i>Камалова Алия Данисовна</i> _____  | 461 |
| Межбюджетные отношения в трансформационный период<br><i>Карпунно Ирина Александровна</i> _____  | 463 |
| Концептуальные основы управления бюджетными ресурсами в Украине в условиях региональной экономики<br><i>Кирова Марина Александровна</i> _____   | 465 |
| Усовершенствование модели государственного регулирования страхового рынка Украины<br><i>Колесник Ирина Викторовна</i> _____   | 466 |
| Развитие филиальной сети страховых компаний в Южном Федеральном округе<br><i>Коренная Виктория Анатольевна</i> _____  | 467 |
| О либерализации российского таможенного тарифа и ее практических результатах<br><i>Куманева Светлана Геннадьевна</i> _____  | 469 |
| Проблемы формирования и реализации молодежной политики в ВУЗах<br><i>Мальшев Алексей Викторович</i> _____   | 471 |
| Отраслевая структура инвестиционных проектов Донецкой области<br><i>Мальцева Ирина Витальевна</i> _____   | 472 |
| Выделение центробежной и центростремительной составляющих как базовый подход при выборе стратегии социально-экономического развития города<br><i>Маркина Ольга Владимировна</i> _____   | 477 |
| История регулирования наличного обращения в Российской Федерации<br><i>Мартынов Сергей Николаевич</i> _____   | 478 |

|   |     |
|---|-----|
| Региональные аспекты экономической безопасности в финансовой и кредитной сфере<br><i>Мирзаев Мусса Саламович</i>  | 479 |
| Государственное регулирование денежной массы<br><i>Моташко Александр Дмитриевич</i>   | 480 |
| Корпоративное управление в пищевой промышленности (региональный аспект)<br><i>Мурсалимов Михаил Марсович</i>  | 482 |
| К вопросу об эффективности организация налоговых проверок<br><i>Мусаева Хайбат Магомедтагировна</i>   | 485 |
| Налоговая система Украины: проблемы и перспективы<br><i>Панасюк М.Я.</i>  | 486 |
| Бюджетный федерализм и теория общественных благ<br><i>Плучевская Эмилия Валерьевна</i>  | 487 |
| Проблема разработки критериев оценки эффективности деятельности образовательных организаций<br><i>Погодина Юлия Алексеевна</i>                                | 489 |
| Проблемы формирования и исполнения бюджетов шахтерских городов Донецкого региона<br><i>Прядун Дарья Николаевна</i>  | 490 |
| Совершенствование системы антикризисного управления в связи с изменением нормативной базы<br><i>Пчеленок Надежда Валерьевна</i>                               | 491 |
| Особенности либеральной демократии в Японии и ее влияние на государственное управление в условиях информационного общества<br><i>Романов Олег Анатольевич</i> | 492 |
| Инструменты оптимизации структуры бюджета с точки зрения человеческого развития<br><i>Рябова Татьяна Владимировна</i>   | 494 |
| Изменение роли Министерства имущественных отношений России в системе управления государственной собственностью РФ<br><i>Самохина Елена Александровна</i>      | 496 |
| Роль органов регионального управления в развития бытового обслуживания населения<br><i>Смольянинова Елизавета Владимировна</i>                                | 497 |
| Необходимость интеграции государственной и муниципальной власти в сфере образования<br><i>Стебнева Галина Владимировна</i>                                    | 500 |

|   |     |
|---|-----|
| Роль и перспективы развития инновационной деятельности в г. Новосибирске<br><i>Титова Наталья Александровна</i> _____                                     | 501 |
| Функциональная характеристика малых городов Тамбовской области<br><i>Токарева Виктория Валерьевна</i> _____   | 503 |
| Состояние и перспективы развития малого предпринимательства<br>в Республике Саха (Якутия)<br><i>Фридовский Кирилл Валерьевич</i> _____                    | 504 |
| Некоторые экономические проблемы современной Абхазии<br><i>Хашба Арсоу Гурамович</i> _____  | 504 |
| К вопросу о переходе на дифференцированную оплату жилищно-коммунальных<br>услуг<br><i>Черепенина Екатерина Александровна</i> _____                        | 505 |
| Стратегическое планирование инвестиционного развития региона<br><i>Чернов Виталий Петрович, Резник Г.А.</i> _____   | 506 |
| Анализ особенности проявления самости индивида в педагогической деятельности<br><i>Шапвалова О.В.</i> _____   | 508 |
| Особенности правового статуса муниципальных унитарных предприятий<br><i>Шаталова Ираида Леонидовна</i> _____  | 509 |
| Некоторые вопросы активизации инвестиционного процесса в регионе<br><i>Ярыгина Александра Александровна</i> _____   | 511 |
| <b>АГРОЭКОНОМИКА, ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ<br/>ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ<br/>(AGROECONOMICS, ENVIRONMENTAL ECONOMICS)</b>                             |     |
| Уголь в мировом топливно-энергетическом балансе<br><i>Бакуменко Виктория Викторовна</i> _____   | 513 |
| Социо-эколого-экономическая система национального парка<br><i>Баранов Василий Владимирович, Шалагин Павел Сергеевич, Пахмутов И.А.</i> _____              | 515 |
| Эколого-экономические индикаторы в региональной экологической политике<br>(на примере Республики Калмыкия)<br><i>Бембиева Татьяна Александровна</i> _____ | 516 |
| Состояние интеграционных связей в АПК на районном уровне<br><i>Воробьева Светлана Анатольевна</i> _____   | 517 |
| Направление внешнеэкономической политики аграрного сектора Казахстана<br><i>Габдуалиева Раушан Смадиновна</i> _____                                       | 518 |
| Экономические основы исчисления себестоимости продукции животноводства<br><i>Гаджиева Умугани Ахмедовна</i> _____   | 519 |
| Анализ рентной модели экономики с позиций отношений собственности<br><i>Гафуров Сергей Рустэмович</i> _____   | 520 |

|  |     |
|--|-----|
| Правовые основы деятельности потребительских и сельскохозяйственных потребительских кооперативов<br><i>Докукин Алексей Владимирович</i>  | 521 |
| Обоснование необходимости разработки методики для расчета ущерба от волновой эрозии уреза берегов Горьковского водохранилища<br><i>Жаров Евгений Викторович</i>                                | 522 |
| Мировой рынок газа и экономические интересы Казахстана в формировании единого энергетического пространства<br><i>Ибыжанова Айжан Джексембаевна</i>   | 523 |
| Аналитический обзор производства и потребления сахара<br><i>Иванов Роман Владимирович</i>  | 525 |
| Проблемы определения и использования показателей кадастровой оценки городских земель и недвижимости<br><i>Изварин Егор Александрович</i>   | 526 |
| Специфика семейных хозяйств как субъектов аграрной экономики<br><i>Контурова Наталья Сергеевна</i>   | 527 |
| Анализ привлечения инвестиций в природоохранные программы на примере нейтрализации химического (ХО) загрязнения Балтики силами заинтересованных отраслей<br><i>Куренкова Галина Леонтьевна</i> | 529 |
| Интегральный экономический эффект в системе оценки стратегических программ (на примере АПК Республики Алтай)<br><i>Матюнин Владимир Ммихайлович</i>  | 530 |
| Экономический потенциал развития Республики Казахстан<br><i>Мурзакаева Сауле Сатыбалдиевна</i>   | 531 |
| Экология как фактор продвижения российских товаров на мировом рынке<br><i>Никитина Ирина Владимировна</i>  | 532 |
| Обновление основных производственных фондов как необходимое условие выживания предприятий сельскохозяйственного машиностроения Украины<br><i>Оваденко Владимир Александрович</i>               | 534 |
| Современная инвестиционная политика в аграрно-промышленном комплексе<br><i>Осипов Василий Алексеевич</i>   | 536 |
| Экологическое состояние почв Луганской области<br><i>Решетняк О.Ю.</i>   | 537 |
| Построение эколого-экономических счетов в натуральных измерителях на примере угля<br><i>Савиновская Валерия Станиславовна</i>  | 538 |

|   |     |
|---|-----|
| Проблемы и перспективы государственной кадастровой оценки различных категорий земель<br><i>Сидоренко Владимир Николаевич</i>  | 539 |
| Роль нетрадиционных и возобновляемых источников энергии в оздоровлении энергетики России<br><i>Скрипкин Олег Юрьевич</i>  | 540 |
| Модель управления распределением водных ресурсов региона<br><i>Смоктый Диана Сергеевна</i>  | 542 |
| Страхование аграрных рисков в сельском хозяйстве<br><i>Стебаев Сергей Владимирович</i>  | 544 |
| Наднациональные подходы к решению экологических проблем.<br>Использование экономических механизмов<br><i>Сухоносенко Наталия Александровна</i>  | 546 |
| Критерии локализации пригородных продовольственных зон<br><i>Тропинова Елена Александровна</i>  | 548 |
| Навстречу четвертой волне<br><i>Фатьянова Александжра Сергеевна</i>   | 550 |
| Некоторые аспекты применения роялти в налоговом регулировании недропользования<br><i>Хазанов Леонид Геннадьевич</i>   | 552 |
| Анализ состояния машинно-тракторного парка сельского хозяйства Краснодарского края и проблемы его переоснащения<br><i>Чугуев Николай Сергеевич</i>                                      | 554 |
| Динамическая модель финансирования гидромелиоративных работ на примере Быстрицкого лесоболотного массива<br><i>Шалагин Павел Сергеевич, Баранов Василий Владимирович, Пахмутов И.А.</i> | 555 |
| Экология и экономика в условиях глобализации<br><i>Яковлева Татьяна Александровна</i>   | 556 |
| Проблемы теплоснабжения в РФ<br><i>Ярыш Юлия В.</i>   | 558 |

## Предисловие

Данный сборник содержит тезисы выступлений на секции "Экономика" международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых "Ломоносов 2003", которая состоялась 15-17 апреля 2003 г. в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова.

В оргкомитет экономической секции поступило более 420 тезисов, из которых были отобраны наилучшие (около 390 тез.) из 114 вузов и других организаций более чем из 60 городов России (318 тез.), Украины (47 тез.), Казахстана (13 тез.), Беларуси (3 тез.), Узбекистана (2 тез.), Румынии (2 тез.), Франции (2 тез.), Эстонии (2 тез.), Грузии (1 тез.), Латвии (1 тез.), Польши (1 тез.).

Наиболее активными (по количеству присланных тезисов) оказались МГУ им. М.В. Ломоносова (121 тез.), Ростовский государственный университет (35 тез.), Донецкий национальный университет (20 тез.), Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко (9 тез.), Костромской государственный университет им. Н. А. Некрасова (9 тез.), Дагестанский государственный университет (8 тез.), Западно-Казахстанский аграрно-технический университет (7 тез.), Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов (7 тез.), Пензенская государственная архитектурно-строительная академия (6 тез.), Ульяновский государственный университет (6 тез.), Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет (5 тез.).

Лучшие тезисы вошли в данный сборник. Лучшие статьи будут опубликованы в сборнике материалов конференции.

Оргкомитет конференции выражает особую благодарность студентам и аспирантам Экономического факультета А.Д. Камаловой, А.А. Федорову, а также А.В. Подрезову, Н.В. Ларченко за помощь, оказанную при подготовке сборника тезисов и организации 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@mail.econ.msu.ru](mailto:smu@mail.econ.msu.ru).

Оргкомитет секции "Экономика"

## 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 2003", which was held in April 15-17, 2003 at the M.V. Lomonosov Moscow State University.

Totally more than 420 economy concerned application forms and proceedings from 114 universities and institutes from more than 60 cities of Russia (318), Ukraine (47), Kazakhstan (13), Belarus (3), Uzbekistan (2), Rumania (2), France (2), Estonia (2), Georgia (1), Latvia (1), Poland (1) have arrived in organizing committee of conference.

The most active (by quantity of the sent proceedings) are M.V. Lomonosov Moscow State University (121), Rostov State University (35), Donetsk National University (20), T. Shevchenko Kiev National University (9), N.A. Nekrasov Kostroma State University (9), Dagestan State University (8), Western-Kazakhstan agrarian-technical University (7), St.-Petersburg State University of Economy and Finance (7), Penza State Architectural-Building Academy (6), Ulyanovsk State University (6), St.-Petersburg State Engineer-Economic University (5).

Approximately 390 application forms and proceeds were competitively selected and included into the book. The best articles will be published in the Materials of Conference.

The conference organizing committee expresses the special acknowledgments to students and PhD students of Economic Faculty A.D. Kamalova, A.A. Fedorov and also A.V. Podrezov, N.V. Larchenko 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@mail.econ.msu.ru](mailto:smu@mail.econ.msu.ru).

Organizing Committee of "Economy" Section

# ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ И ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

## The Role of Tourist Business in Developing of World Economy

*Nataliya V. Chuloy*

*National university "Lvivska politechnika", Ukraine*

*E-mail: ch\_nata@yahoo.com*

An increasing number of countries - developed and developing - have begun to recognise the potential of tourism as an agent to deliver on the new global agenda, where poverty alleviation is the top priority. This is a vital endorsement of the emergence of tourism within the mainstream socio-economic activities of the world community. Despite the economic ravages of the past year, with the adverse recession and post September 11th business climate, tourism has shown remarkable resilience - particularly in developing markets.

The long term strength of this sector is indisputable as the world shrinks, boundaries disappear and people have the political and economic freedom to travel. International tourism numbers have multiplied more than 25 fold in the last half century and are now forecast to triple again in the next twenty years. Receipts follow similar patterns [1].

The poorest countries are slowly but consistently gaining an increasing share of this business and a higher portion of the revenues. In the least developed countries, tourism is almost universally the leader in economic growth, foreign exchange, investment and job creating sectors. With a unique potential to deliver directly to the local level as tourists and entrepreneurs seek new destinations, it can contribute significantly to rural development, agricultural transformation, community enrichment and social empowerment, particularly for women.

Today, tourism represents a growing 70% of the service exports of least developed countries [2].

For many countries, tourism is a very important source of foreign currency earnings and employment. Worldwide receipts amounted to US dollar 462 billion in 2001, which means US\$ 1.3 billion or euro 1.4 billion a day. Compared to 2000 the receipts decreased -2.6 per cent from 474 billion. Expressed in euro international tourism receipts amounted to 516 billion, up 0.5 per cent from 514 billion in 2000. In 2001 US dollar appreciated 3 per cent compared to the euro (US\$ 1.12 euro in 2001, 1.08 in 2000). Average receipts per arrival were US\$ 670 or euro 750 [4].

In current prices receipts expressed in US dollar decreased by -2.6 per cent, while expressed in euro they still grew by 0.5 per cent. In constant prices (i.e. corrected for inflation) receipts expressed in US dollar decreased by -5.2 per cent and expressed in euro by -2.1 per cent [4].

Half of all receipts are earned by Europe, Americas has a share of 26 per cent, East Asia and the Pacific 18 per cent, Africa 2.5 per cent, Middle East 2.4 per cent and South Asia 1.0 per cent [3].

Decrease in receipts exceeded decrease in volume somewhat, both because of September 11 and the economic downturn already felt before. In economic tight times consumers typically react not so much by refraining from travel but by trading down, i.e. they choose for instance for shorter stays in less expensive destinations with travel and accommodation in

lower categories. Second, the shift towards closer-by destinations accessible by land transport after September 11 depressed spending levels even more [3].

Hence, tourism plays a very important role in the world economy and in the development of each country.

#### References

1. Менеджмент туризма. Экономика туризма // В.А. Квартальнов, И.В. Зорин, П.С. Плахова. М.: Финансы и статистика, 2001, 356 с.
2. Сенин В.С. Организация международного туризма: учебник. М.: Финансы и статистика, 2001, 399 с.
3. <http://www.tourism.com>
4. <http://www.world-tourism.org>

### Ukrainian Integration into European Union: Model of Cooperation and Integration

*Victoria V. Voytsekhovska*

*Lviv polytechnic national university, Ukraine*

*E-mail: [vita\\_voj@yahoo.com](mailto:vita_voj@yahoo.com)*

One of the most urgent questions for Ukraine is integration into EU, the European development direction is priority. Ukraine is on the first stage of integration ("Agreement about partnership and cooperation between EU and Ukraine" by 1998 year)

At the present time in strategy of Ukrainian integration into EU, established the target to create the conditions for realization Kobenhavn criterions, that determine the level of country readiness degree for entrance into EU and WTO.

I propose and determine the approach, that could promote drawing closer to Ukrainian integration into EU:

1. Work under implementation of "Agreement about partnership and cooperation", simultaneously gradual harmonization the Ukrainian and EU legislation. Some points of Ukrainian-EU cooperation require amplification and adaptation Ukrainian legislation to high European standards.

2. To provide successful structure reforms and achieving economical growth. Necessary conditions:

- high development market economy;
- abilities for competition in the open EU market;
- all obligations performing in connection with membership in EU (according to economical, political and monetary Union principals).

3. Making a payment Union. The main goal of this statement is trade development between countries, in such a way further economical increasing of transitional economic.

4. External trade liberalization with entrance into World Trade Organization. Ukrainian membership in WTO is important condition for free trade zone creation between Ukraine and EU.

To my mind the relations between Poland, Russia and Ukraine require development in priority directions of external Ukrainian policy:

1. Foreign trade turnover increasing between Poland, Ukraine and Russia.
2. Financial relation sphere widening.
3. Useful for us is Russian experience of administration reform.
4. Making economical zone near the border in such a way activization trade near the border.
5. Making a project of European transports corridors.

Even including a lot of differences and difficulties between Ukrainian and EU economic development obviously, a big potential the advantageous cooperation.

## **Монополия в переходной экономике**

*Акчурин Рафаэль Дамирович*

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

*E-mail: ralphmrussian@mail.ru*

Развитие экономики России в последнее десятилетие осложняется рядом серьезных проблем. Ключевое место среди них занимают проблемы формирования структуры рынков. Конечные потребители сталкиваются с постоянно повышающимися ценами на продукцию предприятий-монополистов. Производители промежуточной продукции попадают в зависимость от своих потребителей-монополистов. В связи с этим актуальным представляется анализ закономерностей возникновения и функционирования монополистических структур на рынках товаров и услуг в переходной экономике.

Под монополией понимается такая структура рынка, при которой спрос на товар предъявляет единственный покупатель, а предложение формируется множеством продавцов, ни один из которых не может оказать ощутимого влияния на уровень рыночной цены. Монополистическое поведение чаще всего проявляется на рынке конечной продукции, где имеет место ограниченный спрос на продукцию производителей, или на рынке промежуточной продукции, где предприятия-производители конечной продукции приобретают необходимое им для производства сырье.

Возникновение монополии обусловлено многими причинами: исторической спецификой формирования рыночной экономики, когда вновь возникающие экономические субъекты сохраняют черты предприятий административно-плановой системы; классическими механизмами функционирования монополий, когда доминирующие предприятия используют свое положение для извлечения монополистической прибыли; а также целой совокупностью внешних для рынка факторов - административных барьеров и иных ограничений.

Систематизация подходов к моделированию поведения монополий позволяет выявить основные закономерности функционирования монополизированных рынков, а также учесть специфику, возникающую в переходной экономике. Такое моделирование дополняется практическим исследованием рынков и особенностей поведения отдельных монополистов.

Анализ рынка начинается с определения, отделения его от других рынков. В связи с этим рассматриваются несколько видов рыночных границ - продуктовые, временные и территориальные. Дальнейшее исследование проводится по трем основным направлениям.

Во-первых, исследование сложившейся на рынке структуры и возможных тенденций ее изменения проводится с помощью анализа показателей рыночной концентрации. Для анализа рыночной структуры применяется традиционная система показателей рыночной концентрации. Использование такой системы позволяет классифицировать рынки по степени концентрированности и получить предварительные оценки структуры этих рынков. Основной особенностью такого анализа является его статичность. Рассмотрение изменений показателей в динамике позволяет более полно отслеживать направления трансформации рынков.

Во-вторых, исследование особенностей межфирменного поведения с помощью моделей динамики роста цен и издержек производства. В данном случае проводится анализ разницы между ценами на производимую предприятием продукцию и затратами на ее производство. В процессе анализа используются такие эконометрические и статистические методы как оценка ценовой маржи, сравнение уровней цен на исследуемом рынке и близком ему, а также сравнения направления и динамики изменения цен на рассматриваемом рынке.

Заключительным блоком в исследовании структуры рынка на предмет наличия монополии является анализ прибыльности фирм. Этот подход дополняет предыдущие блоки исследования, обеспечивая получение более точных практических результатов.

Таким образом, моделирование и практическое исследование рынков позволяет точно охарактеризовать процессы возникновения и функционирования монополий и получить основные рекомендации для оптимального их регулирования.

## **Влияние прямых иностранных инвестиций на экономику Чехии**

*Алешковский Иван Андреевич*

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

*E-mail: jean@45.free.net*

В конце 1980-х гг. Чехословакия было одна из стран-членов СЭВ с наибольшей долей принадлежащих государству активов (около 95%). Переход к капитализму привел к формированию частного сектора и росту иностранных вложений в Чехию. Основными факторами, способствующими ее инвестиционной привлекательности, были: стабильное внутривалютное положение; относительная устойчивость национальной валюты; низкий уровень инфляции и внешнего долга; слабая насыщенность страны товарами; выгодное экономико-географическое положение; низкая стоимость квалифицированной рабочей силы. Повышению инвестиционной привлекательности способствовало принятие Чехии в ряд международных экономических организаций (МВФ, МБРР, ОЭСР, ВТО).

В начале 1993 г. накопленные ПИИ в Чехию составляли около \$2,9 млрд. Одним из первых прямых инвесторов стал немецкий концерн Фольксваген, купивший в 1991 году 30% акций флагмана чешской промышленности Škoda Auto. В 1993–2002 гг. наблюдался чистый приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ), к 2003 году накопленные ПИИ составили свыше \$31 млрд. (в 1–3 кв. 2002 г. приток ПИИ превысил \$7 млрд.) (СНВ, 2003). Существенный рост объемов ПИИ, начиная с 1998 года, был во многом связан с формированием четкой государственной инвестиционной политики, в частности, с созданием системы поощрения иностранных инвестиций.

Крупнейшими инвесторами в экономику Чехии являются резиденты Германии (32,8% накопленных ПИИ), Нидерландов (14,7%), Австрии (8,3%), США (7,1%) и Франции (7,0%). На страны ЕС приходится 85% накопленных ПИИ. Отметим, что страна-инвестор определяется по юридическому адресу фирмы-инвестора. В результате некоторые ТНК развитых стран инвестируют капитал в Чехию через свои филиалы в Нидерландах.

Анализ распределения прямых иностранных инвестиций по секторам экономики отмечает некоторые устойчивые тенденции: наибольшим получателем ПИИ традиционно является сфера услуг (83% ПИИ в 1–3 кв. 2002 г.), на обрабатывающую промышленность приходится 16% ПИИ. Доля сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности традиционно невысока и составляет порядка 1–2% ежегодно (ОЭСР, 2001; СНВ, 2003).

Рассматривая роль прямых иностранных инвестиций в чешскую экономику, отметим, что они оказали существенное влияние на трансформационные процессы, способствуя ее реструктуризации, повышению эффективности, экономическому росту и интеграции страны в мировое хозяйство. На начало 2002 года в стране насчитывалось свыше 3500 предприятий с прямыми инвестициями, оборот которых составил около \$46 млрд., а число занятых — свыше 580 тыс. чел. Их совокупный вклад в ВВП (созданная ими добавленная стоимость) равнялся в 2001 году \$10,5 млрд., в экспорт — \$14,2 млрд. (СНВ, 2002).

Рассмотрим влияние притока ПИИ на основные макроэкономические показатели (ОЭСР, 2001; IMF, 1999):

• **влияние ПИИ на ВВП:** рост ВВП, как показывают исследования, взаимосвязан с притоком ПИИ. Однако, на отраслевом уровне статистически значимая зависимость существует только в оптовой и розничной торговле, ремонте, гостиничном бизнесе (15% ВВП Чехии); в финансовом посредничестве и страховании (5% ВВП Чехии).

• **влияние на торговый баланс, экспорт:** в коротком периоде ПИИ могут приводить к ухудшению торгового баланса, поскольку иностранные инвесторы часто закупают оборудование в стране базирования. Расширению экспорта способствуют прежде всего инвестиции в обрабатывающую промышленность, на которую приходится около 36% накопленных ПИИ. На долю предприятий с иностранным участием приходится 65–70% всего экспорта обрабатывающей промышленности Чехии (OECD, 2001).

• **влияние ПИИ на производительность:** исследование Мирового Банка показало, что наибольший рост средней производительности отмечался в компаниях с прямым иностранным капиталом (26%), на втором месте были совместные предприятия (21%), замыкали список компании, не имеющие иностранного партнера (17%) (OECD, 2001).

• **влияние ПИИ на трансферт технологий:** в 70% случаях процесс прямого инвестирования сопровождался передачей технологий. Соответствующий показатель для совместных предприятий составил 50%, для предприятий "без иностранного партнера" — 35%.

• **влияние ПИИ на уровень безработицы:** ПИИ во многом способствовали повышению уровня безработицы, связанным с реорганизацией экономики. Так, к примеру, после реорганизации число занятых компании "ЦЗ Страконице" было сокращено с девяти тысяч в 1989 году до двух тысяч шестисот в 2002 г.

• **ПИИ и приватизация:** ПИИ оказали существенное влияние на приватизационные процессы в Чехии, на доходы от продажи государственной собственности иностранным юридическим и физическим лицам составили свыше 40% всех доходов от приватизации.

Говоря о прогнозах привлечения ПИИ, отметим, что вступление в ЕС должно повысить инвестиционную привлекательность Чехии и, соответственно, способствовать их росту. Первостепенное значение для дальнейшего развития экономики страны будет иметь то, в какой степени иностранный капитал будет направляться в высокотехнологичный сектор.

### Литература

1. Czech Republic: Selected Issues and Statistical Appendix. Washington, IMF, 2002.
2. Foreign Direct Investment 2000. Prague, Czech National Bank, 2002.
3. Foreign direct investment in Q1–Q3 2002. Prague, Czech National Bank, 2003.
4. OECD Reviews of Foreign Direct Investment: Czech Republic. Paris, OECD, 2001.

### К вопросу об оценке интеллектуальной собственности

*Андреева Наталья Юрьевна, Брагина З.В.*

*Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова, Россия*

Исследования последнего времени отчетливо указывают, что на смену старой индустриальной эре приходит новая эра, основанная, прежде всего, на знаниях. Главным источником экономического роста и успеха в конкурентной борьбе становятся не природные ресурсы, а идеи и основанные на них инновации. Так, в последние годы достаточно широко используется и уже прочно вошло в общественное сознание такое понятие, как "интеллектуальная собственность". Хотя само понятие "интеллектуальная собственность" появилось уже во времена Древней Греции, все же до сих пор не определена четкая и полная ее классификация, что на сегодняшний день является актуальной проблемой как для оценщиков, так и для юристов. В юриспруденции под интеллектуальной собственностью понимают особые виды идей, которые являются "новыми" или "оригинальными" по своему содержанию, "совместимы" с определенным материаль-

ным носителем, могут быть как свободно размножены, так и свободно "отчуждены" от творца, то есть от автора или изобретателя. С точки зрения же философско-экономического подхода, интеллектуальная собственность - это собственность на любое знание и информацию, на любую идею, на любое идеальное (интеллектуальное, духовное) имущество. Таким образом, интеллектуальная собственность – это особый вид собственности, которая представляет собой исключительные права физического или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности, т.е. на выработанные новые знания, и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, продукции, выполненных работ или услуг.

Как и любой другой вид собственности, интеллектуальная собственность должна быть правильно оценена. Сегодня все попытки оценить ее стоимость обеспечиваются существующей методологией расчета экономической эффективности инвестиций или равновесной ценой, определяемой спросом и предложением.

Признаки классификации интеллектуальной собственности оказывают большое влияние на методы ее оценки. Рассмотрим традиционную классификацию интеллектуальной собственности, которая часто встречается в опубликованных работах и используется при ее оценке. Такая классификация объектов интеллектуальной собственности включает два признака. К промышленной собственности относятся: изобретения; полезные модели; промышленные образцы; товарные знаки; знаки обслуживания; фирменные наименования; наименование места происхождения товара; ноу-хау: секреты; пресечение недобросовестной конкуренции. В группу художественно-культурных входят: литературные, музыкальные, сценарные, хореографические, аудиовизуальные произведения; произведения живописи, графики, архитектуры; фотографические произведения; географические, геологические карты; программы для ЭВМ; базы данных; топологии интегральных схем.

Традиционная классификация объектов интеллектуальной собственности зародилась очень давно и практически не изменялась в течение большого периода времени. Однако интеллектуальная собственность оценивается в конкретное время и в конкретной среде, в которой она должна быть востребована. Поэтому методические подходы к ее оценке должны совпадать с этим конкретным временем и средой. Мы предлагаем использовать в классификации интеллектуальной собственности такие признаки, которыми определяется структура цены и бизнес-плана.

С точки зрения цены виды интеллектуальной собственности следует разделить на следующие классы: "сырье, материалы и оборудование" - изобретения, полезные модели, промышленные образцы, технологические ноу-хау, научные исследования; "заработная плата" - изобретения в области информационных технологий, научные исследования; "управленческие расходы" - базы данных, программы для ЭВМ, топологии микросхем; "имиджевые надбавки, прибыль" - литературные, музыкальные, сценарные, хореографические, аудиовизуальные произведения, произведения живописи, графики, архитектуры, фотографические произведения, научные исследования.

Классификация интеллектуальной собственности по структуре бизнес-плана предполагает выделение следующих признаков: группа маркетинга - литературные, музыкальные, сценарные, хореографические, аудиовизуальные произведения, произведения живописи, графики, архитектуры, фотографические произведения, научные исследования; группа финансов - программы для ЭВМ, топологии микросхем, ноу-хау, научные исследования; группа организации производства и технологии – ноу-хау, изобретения, полезные модели, промышленные образцы; группа управления персоналом – ноу-хау.

Такая классификация позволит идентифицировать интеллектуальную собственность по видам затрат или со стадией бизнес-процесса и, следовательно, уточнить способ расчета стоимостного значения объектов интеллектуальной собственности.

## **Влияние процессов глобализации на финансовую устойчивость российского страхового рынка**

*Андреева Ольга Владимировна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: andreevaolga@yandex.ru*

Мировой страховой рынок является одним из элементов в системе международных экономических отношений. Процессы концентрации, интеграции и глобализации, активно проходящие в мировой экономике, воздействуют на качественные и количественные параметры мирового страхового рынка, изменяя его структуру, систему международной торговли страховыми услугами, государственного регулирования страховой деятельности. Формирование экономической модели каждой страны идет в сложной и весьма острой борьбе за контроль над институтами государственной власти между представителями транснационального и национального капитала, международными институтами и национальной элитой. В мире формируется образ России как второстепенного государства, все меньше способного влиять на глобальные процессы. На современном этапе образовался крайне опасный разрыв – зависимость России от внешних факторов растет, а способность общества адекватно оценивать и воспринимать происходящее уменьшается. Экономическая политика, направленная на формирование устойчивого страхового рынка, будет содействовать защите национальных интересов нашего государства.

Концентрируя капитал путем слияний и поглощений, а также продвижением новых страховых продуктов, страховые компании США при увеличении сборов страховой премии до 10 млн. долларов снижают уровень расходов на ведение дела с 30% до 10%. Согласно оценке специалистов, иностранные страховые компании рассматривают процессы слияния (поглощения) как способ улучшения собственных показателей финансовой устойчивости. Одна из серьезных проблем российского страхового рынка – уровень капитализации страховых компаний. Темпы прироста страхового капитала невысоки, более того, постоянно подвержены влиянию инфляции. Проблема капитализации является ключевой и для решения других проблем: высокой доли и существенной зависимости национального российского рынка от международного рынка перестрахования.

Глобализация мирового страхового рынка представляет собой процесс стирания законодательных и экономических барьеров между национальными страховыми хозяйствами, происходящий под влиянием изменений в мировой экономике, и имеет конечной целью формирование единого глобального страхового пространства.

Одна из наиболее остро дискутируемых проблем российского страхового рынка - условия вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию. С одной стороны, эта организация служит для формирования таких институтов (правил игры) глобальной экономики, которые максимально отвечают торговым интересам развитых стран в реализации их конкурентных преимуществ. С другой стороны, ВТО является инструментом в руках лидеров мировой экономики для "взлома" национальных рынков стран периферии и установления контроля над ресурсами. ВТО наряду с международными финансовыми институтами - один из ключевых элементов той системы миропорядка, которая закрепляет на одном полюсе высокотехнологичные производства, финансовые ресурсы и высокие стандарты потребления, на другом - архаичные экономические и социальные структуры, хронический недостаток капиталов и бедность. Смысл "равноправного участия" заключается в том, что слабые участники ВТО обязуются обеспечить другим игрокам максимальный доступ на свой внутренний рынок. Таким образом, присоединение России к ВТО может отрицательно сказаться на конку-

рентоспособности страхового рынка. Разрабатывая условия открытия российского страхового рынка, необходимо учитывать его финансовую неустойчивость и очень осторожно подходить к любым уступкам в этой сфере. Слишком велика цена этого вопроса. Вряд ли стоит забывать, что все наши страховые компании по своему капиталу в совокупности не превышают размеры одной крупной американской или европейской страховой компании. Полная либерализация доступа на российский рынок финансового капитала при таком неравенстве сил будет означать абсолютное доминирование иностранных компаний на нашем рынке.

### **Экономические преобразования в постсоциалистических странах.**

#### **Основные факторы экономического роста в Украине**

*Бадывский Юрий Дмитриевич*

*Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко, Украина*

*E-mail: rozhko\_s@ukr.net*

Общий прогресс трансформации плановой экономики в рыночную определялся следующими факторами [1]:

- Роль частного сектора в экономике.
- Либерализация экономической активности.
- Надежность финансового сектора.
- Развитие рыночных институтов.
- Реформирование структуры внешней торговли.

Элементы реформ можно систематизировать в четыре большие группы:

1. Макроэкономическая стабилизация: проведение жесткой монетарной и кредитной политики, преодоление внутренней и внешней несбалансированности.

2. Реформирование цен и рынков: устранение контроля за ценами, либерализация торговли и создание конкурентного рынка факторов производства.

3. Приватизация и реструктуризация предпринимательского сектора: развитие частного сектора, правовое закрепление прав собственности, реструктуризация предприятий.

4. Институциональная реформа.

Среди причин небыстрого прогресса трансформации и неудовлетворительных экономических результатов во многих странах СНГ в первую очередь следует назвать неблагоприятные начальные условия перехода, а именно:

- недостаточность или полное отсутствие рыночных традиций, невосприятие категорий рыночной экономики;
- отсутствие истории существования национальных хозяйств и собственного опыта использования национальной валюты;
- нерациональное территориальное размещение промышленных предприятий без учета затрат на транспорт, энергию, и т.п.;
- небольшая доля частного сектора, недостаточный опыт в вопросах управления качеством, финансами, сбытом по сравнению со странами Центральной Европы;
- обвальный разрыв экономических связей на постсоветском пространстве, прекращение дотаций из ликвидированного союзного центра;
- большая отдаленность от Европы, чем у стран Центральной Европы;
- гражданские войны;
- затягивание начала реальных реформ и потеря времени "неординарной политики", то есть времени, когда население было готово воспринять любые политические решения своего правительства.
- непоследовательность и инертность реформирования.

Переходный процесс - это уникальное многомерное историческое событие, которое нелегко проанализировать [2].

Изменения, которые имеют место в системе хозяйствования не дали пока что положительного результата в аспекте обеспечения экономического и социального прогресса в Украине, поскольку происходили в краткосрочном периоде в отличие от западной модели хозяйствования [3].

В сложившихся условиях положительные изменения возможные при:

- 1) структурной перестройке экономики;
- 2) задействовании новых мотивов к высокоэффективной деятельности государственных и частных структур;
- 3) активизации человеческого фактора;
- 4) создании высокоэффективной институциональной среды [4].

Основные составляющие финансовой стратегии экономического роста в Украине:

- 1) содействие наращиванию и продуктивному использованию финансовых ресурсов предприятий;
- 2) уделение большего внимания банковской системе, прежде всего ее ресурсному потенциалу; стимулирование наращивания банками собственного капитала, который есть залог стабильности банковской системы;
- 3) создание благоприятного инвестиционного климата;
- 4) активизация инвестиционной деятельности государства [4].

#### **Литература**

1. Экономические преобразования в странах центральной и восточной Европы и их последствия // Экономист, 2002, №8, с. 62-71.
2. Содействие постоянному экономическому возрастанию в Украине./Под ред.Штефана фон Крамона-Туабаделя и Ирины Акимовой. 2002, 347 с.
3. Долгосрочные условия и факторы развития экономики Украины // Экономист, 1999, №3, с. 16-28.
4. Концептуальные основы финансовой стратегии экономического возрастания в Украине // Экономика Украины. 2003, №2, с. 10-21.

#### **К вопросу о связи теорий фирмы и школ стратегий фирмы**

***Барсукова Арина Владимировна***

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: arina\_barsukova@mail.ru*

Сложнейшей проблемой как теории фирмы, так и стратегий фирмы является классификация существующих подходов. Единой классификации на сегодняшний день не существует. Отдельные авторы посвящают исследования либо школам стратегий, либо теориям фирмы.

С. Уинтер [1, С.281] предпринял попытку матричной классификации теорий фирмы, положив основными критериями рациональность и сферу деятельности. О. Уильямсон [2, С. 51-52] предложил вариант классификации теорий фирмы, в котором исходным признаком разделения выступает технологический и контрактный подход. Н. Розанова [3, С. 50] выделяет три группы теорий фирмы: технологическая концепция фирмы, институциональная теория фирмы и теоретические исследования поведения фирмы на базе теории игр.

Аналогично проблеме классификации теорий фирмы возникают вопросы классификации школ стратегий и выявления связи между ними. Н.М. Розанова [4, С. 27-41] предложила альтернативные концепции целеполагания фирмы в зависимости от интересов ее агентов. Выделяются следующие группы агентов: акционеры, индивидуальный собственник, управляющие, кредиторы, дебиторы, работники. А.Юданов [5, С. 82] предлагает "биологический" подход, выделяет четыре основных типа конкурентных стратегий: виолентную, коммутантную, пациентную и эксплерентную. Г. Минцберг,

Б. Альстрэнд и Дж. Лэмпел [6] выделяют десять школ формирования стратегии фирмы: школа дизайна, школа планирования, школа позиционирования, школа предпринимательства, когнитивная школа, школа обучения, школа власти, школа культуры, школа внешней среды, школа конфигурации. Данные школы авторами объединены в три подгруппы. В первую входят три первые школы, которые объединяет предписывающий характер стратегии. Следующие шесть школ изучают специфические аспекты процесса формирования стратегии. В третью подгруппу входит всего одна школа – конфигурации, рассматривающая формирование стратегии как трансформационный процесс. На наш взгляд данная классификация стратегий представляется наиболее фундаментальной. Используя ее как базовую предпринята попытка выявить связь между школами стратегий фирмы и теориями фирмы (См. таблицу 1).

**Таблица 1. Связь между теориями фирмы и школами стратегий фирмы.**

| <b>Теория фирмы</b>                               | <b>Школа стратегии фирмы</b> |
|---|------------------------------|
|   | Школа дизайна                |
| Бюрократическая теория организации                | Школа планирования           |
| Теория отраслевых рынков                          | Школа позиционирования       |
| Контрактная теория фирмы                          | Школа власти                 |
| Теория инновационной деятельности предпринимателя | Школа предпринимательства    |
| Теория ограниченной рациональности                | Когнитивная школа            |
| Эволюционная теория фирмы                         | Школа обучения               |
| Теория организационной культуры                   | Школа культуры               |
| Институциональная теория фирмы                    | Школа внешней среды          |
| Неоклассическая теория фирмы                      | Школа конфигурации           |

*Источник:* Разработка автора в процессе исследования.

Теория позиционирования, видным представителем которой является М. Портер, использует большинство положений и предпосылок, разработанных теорией отраслевых рынков. Школа предпринимательства заимствовала выводы и принципы теории инновационной деятельности предпринимателя Й. Шумпетера. Школа внешней среды использует разработанную институциональной теорией концепцию влияния институциональной среды и структуры на деятельность организации. Школа обучения предпосылками берет разработки эволюционной теории фирмы. Школа конфигурации, основным фактором которой являются технологические изменения и технологический процесс, близко подходит к варианту неоклассической теории фирмы. Когнитивная школа, ядро которой составляет информация, ее полнота, способы получения и обработки, близко соотносится с теорией ограниченной рациональности и ограниченной информации. Определенную сложность вызывает выявление связи школы стратегии дизайна и теории фирмы, что вызвано широким и разносторонним диапазоном положений, применяемых представителями данной школы и отсутствием четкой концепции.

#### **Литература**

1. Уинтер С. Теория Коуза и проблема компетентности и корпорации // Природа фирмы. - М.: Дело, 2001. - С. 281.
2. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. - СПб.: Лениздат, 1996.
3. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. - 2002. - № 1.
4. Розанова Н.М. Фирма в экономической системе. - М.: ТЕИС, 1998.
5. Юданов А. Конкуренция. - М.: ГНОМ-ПРЕСС, 1998.
6. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. - СПб.: Питер, 2000.

## **Особенности создания наукоемких предприятий в зарубежных странах**

*Баулина Инна Ивановна*

*Уральский государственный университет им. А.М. Горького, Россия*

*E-mail: linna2000@mail.ru*

В настоящее время является очевидным тот факт, что конкурентоспособность как отдельного предприятия, так и страны в целом зависит от уровня их инновационной активности.

Пионером в создании наукоемких предприятий стали США. Во второй половине прошлого века там появились первые наукоемкие предприятия. Значительную роль в развитии венчурного (рискового) предпринимательства сыграло государство. В 1982 году был принят закон о нововведениях и разработках в малом бизнесе. Была сформирована специальная программа нововведений и исследований в малом бизнесе (SBIP).

Процесс создания наукоемких предприятий в США состоит из следующих этапов:

- Создается венчурная фирма (фонд), целью которой является аккумуляция средств, поступающих от крупных финансовых институтов, предпринимателей, частных лиц и инвестирование их в венчурные наукоемкие предприятия.
- Кандидаты в венчурные предприниматели предоставляют в фонд бизнес-план.
- Венчурный фонд из общего числа кандидатов отбирает наиболее перспективные
- проекты для финансирования.

Через несколько лет одна из 10 венчурных предпринимательских фирм добивается значительного успеха, что дает ей возможность публичного распространения ее акций. Из 218 венчурных компаний США, обследованных на предмет прибыльности, таковыми оказались около 60% [1].

В начале 90-х годов прошлого века все развитые страны мира приступили к стимулированию инновационного бизнеса. Однако такого эффекта, как в США, не удалось добиться никому.

В Голландии в 1990 году правительство разработало программу создания сети инновационных центров-технопарков, которые субсидировались Министерством экономики.

Технопарки создавались вблизи от университетских центров. Это способствовало передаче высоких технологий из области фундаментальных исследований в производство, коммерциализации науки и, как следствие, росту конкурентоспособности продукции на мировом рынке. Срок пребывания фирмы в технопарке оговаривался в контракте и зависел от перспективности проекта. За 13 лет существования технопарка в г.Энсхеде из 125 предприятий разорились 6%, 31% расширили свою деятельность, 53% остались в малом бизнесе, 10% предпринимателей вернулись к статусу наемного работника [2].

В 80-е годы азиатские развивающиеся страны Южная Корея, Тайвань, Сингапур и Гонконг по темпам роста в 2 раза обогнали Японию [3]. Успехи этих стран и их конкурентоспособность на мировых рынках связывают с активизацией в них инновационного бизнеса.

Уникальной чертой компаний Южной Кореи являются усилия по созданию собственных производственных модулей и их экспорт под собственной торговой маркой.

В Тайване высокая инновационная активность наблюдалась среди мелких фирм (95% всех фирм - это предприятия численностью до 100 человек). [4] Опыт Тайваня показывает, что способность фирм к нововведениям не обязательно обусловлена их крупным размером и большими финансовыми возможностями. Также опыт Тайваня доказывает неосновательность теории о том, что для развития инновационной активности фирм необходимо масштабное стимулирование со стороны государства.

В Китае первая зона развития новой и высокой технологии (ЗРНВТ) была создана в 1985 году. Предприятия, желающие работать в таких зонах, должны были быть наукоемкими и удовлетворять определенным требованиям. Управление и контроль за деятельностью

ЗРНВТ осуществляют местные комитеты по науке и технике. Темпы промышленного производства в ЗРНВТ заметно превышали средние темпы роста по стране (с 1990 года по 2000 год они возросли в 10 раз) [5].

Одной из важнейших особенностей государственной научно-технической политики Японии в 80-е годы был резкий взлет региональной научно-технической активности, который нашел отражение в программе строительства технополисов. Целью этой политики было превратить Японию к концу XX века в "архипелаг высоких технологий". Результатом этой программы стало создание к 1986 году в 14-ти первых технополисах более 2 тысяч новых высокотехнологичных предприятий [6]. В последнее десятилетие Япония опережает все развитые страны мира по совокупным расходам на ИР в % к ВВП.

#### **Литература**

1. Фирсов В.А. Инновационный бизнес в США // США, 1993, №12, С.12-20.
2. Технопарки как форма поддержки малого предпринимательства // Мировая экономика и международные отношения, 1996, №6, С.130-135.
3. Минаев С.В. Инновационный бизнес в развивающихся странах. М: ИНИОН РАН, 1994.
4. Orru M. The institutional logic of small firm economies in Italy and Taiwan // Studies in corporative intern development, 1991, № 1.
5. Авдокушин Е.Ф. Свободные экономические зоны. М., 1993.
6. Авдулов А.Н., Кулькин А.М. Государственная научно-техническая политика Японии. М.: РАН ИНИОН, МГУ им. М.В.Ломоносова, 2000, с. 342.

#### **Реализация интеллектуального потенциала нации как основа экономического роста**

***Бервенко Оксана Владимировна***

*Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина, Украина  
E-mail: OksanaBervenko@ukr.net*

Социально-экономическая система России (как и других постсоветских государств) находится в состоянии кризиса и одновременно поиска новых концептуальных решений и путей развития. Прежде всего это обусловлено проблемой серьезного несоответствия между общемировыми глобальными постиндустриальными тенденциями и российской реальностью, неизбежными проблемами системного кризиса. Современный мир очень быстро и радикально изменяется, обретая новое качественное содержание и многовекторность развития. Необходима выработка глобально-системо-инновативного мышления, способного анализировать хозяйственные реалии, созидать новые идеи, теории.

Каким путем идти России чтобы, наряду с достижением стабильных темпов экономического роста и развития, не потерять свое лицо, не играть третьей роли в процессе Глобализации? Постсоветские государства обладают высоким интеллектуальным потенциалом, а современные условия сверхжесткой конкурентной борьбы позволяют выживать и побеждать только тем странам, которые способны обеспечивать опережающее развитие интеллектуального капитала. Именно поэтому мы считаем, что основным путем развития России (и других социально-экономических систем постсоветского пространства - в частности Украины, Беларуси) должна быть ориентация на создания интеллектуально и духовно богатого общества. Это приведет к стабильному экономическому развитию. Для обеспечения же полноценного интеллектуального развития страны, следует создавать точки и зоны интеллектуального роста (по типу Силиконовой долины в США). Чем больше таких точек интеллектуального роста (точек сосредоточения интеллектуальных ресурсов) будет на территории государства, тем эффективнее будет происходить процесс их интеграции, что в свою очередь, позволит говорить о создании на территории государства единого мощного интеллектуального пространства.

## **Платежные интернет-системы как необходимая часть инфраструктуры электронных платежей**

*Борисова Анна Александровна*

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

*E-mail: borissowa\_anna@mail.ru*

Российский интернет быстро развивается, однако отсутствие механизма расчетов не позволяет в полной мере реализовать преимущества интернет-технологий. Это барьер для реализации многих коммерческих интернет-проектов. Не только он-лайн бизнесы нуждаются в улучшении системы расчетов, но и все, кто обслуживает своих клиентов удаленно. Сегодня основной инструмент для проведения расчетов - наличные (более 90%). На долю банковских расчетов (карты, переводы) приходится лишь около 8%.

Пластиковые карты как инструмент для он-лайн расчетов имеют серьезные пробелы в функциональности управления рисками, тормозящие их использование (chargeback всегда в пользу банка-эмитента). Карты мало распространены в России.

Банки не дают и не смогут дать в ближайшее время решение по расчетам в интернет массового применения (собственные проблемы, недоверие клиентов и недоверие друг к другу, конфликт интересов, недостаточное развитие сети, большинство банков "не смотрят" в сторону интернет). В сложившейся ситуации использование платежных интернет-систем является необходимым условием дальнейшего развития российского интернет-бизнеса, поскольку мировая практика показывает, что применение подобного рода систем является на сегодняшний день единственно эффективным способом проведения электронных платежей.

Развитие розничного бизнеса (особенно в области телекоммуникаций и информационных услуг) привело к возникновению объективного противоречия: наличие возможности компаний-провайдеров предоставлять большинство услуг удаленно в онлайн-режиме и отсутствие адекватной по времени проведения платежей системы денежных расчетов за реализованные услуги или товары. Банковская система оказалась не готовой к развитию электронной коммерции из-за отсутствия необходимой технологической инфраструктуры, а именно специализированных платежных систем.

Не имея возможности использовать услуги банков, телекоммуникационные компании развивают собственные сети приема платежей, выпускают собственные предоплаченные карты авансовых платежей.

Другое перспективное направление розничного бизнеса связано с развитием сети интернет - магазинов и сервисных предприятий, которых уже сейчас насчитывается более 1500 с суммарным оборотом, составляющим десятки миллионов долларов США.

Схема функционирования платежной системы такова: платежная система (далее Система) предоставляет банкам базовые технологии клиентского обслуживания через процессинговый центр Системы и Расчетный центр на основе небанковской кредитной организации, имеющей ограниченную банковскую лицензию.

Базовый продуктовый ряд, предлагаемый платежной интернет-системой включает перевод средств без открытия счета в адрес юридического или физического лица и платежи с использованием телефонной или компьютерной систем самообслуживания с банковского счета или предоплаченной карты Системы. Вне зависимости от способа платежа, выбранного плательщиком, получатель будет немедленно уведомлен об оплате, а затем получит денежные средства в соответствии с условиями договора.

Платежная система позволит банкам – участникам расширить перечень предлагаемых банковских услуг, привлечь новых клиентов, быть доступными для своих клиентов через компьютерные и телефонные системы в круглосуточном режиме вне зависимости от их географического местоположения.

Получателям платежей – торговым и сервисным предприятиям – платежная система предоставит возможность решения проблемы расчетов с клиентами через сеть банков – участников, позволит снизить издержки и операционные риски, привлечь но-

вых платежеспособных клиентов, внедрить новые платные продукты, в том числе информационные, и новые виды платных услуг.

Плательщикам Система предоставит безопасный и надежный платежный сервис, доступный в любое время из любого места. Пользователи Системы смогут с максимальным удобством и экономией личного времени оплатить по телефону или через интернет полный набор регулярных платежей (коммунальные услуги, телекоммуникационные услуги, платные информационные сервисы, покупки в интернет-магазинах и многое другое).

### **Литература**

1. Белайчук Л., Руденко В. Что стоит за кнопкой "сделать заказ", М., Эксперт-Интернет, №8, 2001.
2. Аузан В. С последним курьером. М., Эксперт-Интернет, №4, 2000.
3. ПЛАС, Новый подход к персональному виртуальному банкингу, №4, 2002.

### **Современные тенденции интеграции Балтийских государств в Европейский Союз** ***Ванагс Иварс Вилмарович***

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

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 любого государства значительное влияние оказывают изменения, происходящие в политических союзах мировых государств. Для стран Восточной и Центральной Европы одной из важных предпосылок интеграции в Европейский Союз (ЕС) является поэтапное внедрение в их законодательные акты правовых норм ЕС по регулированию экономики.

Целью банковской и денежно-кредитной политики центральных банков трех Балтийских государств (Эстонии, Латвии и Литвы) является обеспечение готовности к объединению с ЕС, с Европейским валютно-экономическим союзом (ЕВС) и системой Евро.

Объединение денежных систем Балтийских государств с ЕВС возможно осуществить в три этапа: 1) подготовительный или этап перед присоединением; 2) этап объединения с ЕВС, для государств – членов с ограниченными правами; 3) этап присоединения к системе Евро.

До объединения с ЕВС Балтийские государства должны обеспечить благонадежность и стабильность национальных валют при помощи жесткой монетарной политики, опирающейся на принципы фиксированного обменного курса и валютного комитета.

Балтийские государства уже имеют первые положительные результаты. Эстонская крона, соответственно системе валютного управления, привязана к Немецкой марке как 8:1. Именно поэтому Эстонская крона уже была технически привязана к евро 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, поэтому Центральный банк Литвы, соответственно разработанному плану, привязал лит к евро с 1 февраля 2002 года. Центральный банк Латвии до вступления в ЕС не предполагает отказаться от подключения национальной валюты лата к группе валют СДР.

Однако наиболее важен тот факт, что ЕС для государств кандидатов в члены ЕВС определил следующие главные Маастрихтские критерии конвергенции: 1) госдефицит бюджета не может превышать 3% от ВВП; 2) госдолг не может превышать 60% от ВВП; 3) ежегодная инфляция не может быть выше, чем 1,5 процентных пункта, по сравнению со средним уровнем инфляции в трех странах ЕС, которые имеют наиболее устойчивый уровень цен.

Проследив соблюдение Маастрихтских критериев конвергенции в Эстонии, можно сделать вывод, что Эстония единственное государство из Балтийских стран, где развитие экономики за последние три года обеспечило низкий уровень дефицита госбюджета и госдолга страны. Дефицит бюджета Эстонии в 2000 году составил только 0,7% от ВВП, а в 2001 году и 2002 году даже обеспечив излишек – соответственно 0,1% от ВВП и 1% от ВВП. Положительные тенденции стабильно сохраняются и в сфере госдолга: в 2000 году он составил 5,1% от ВВП, в 2001 году – 4,7% от ВВП, а в 2002 году – 5% от ВВП. Однако в Эстонии сохраняется высокий уровень ежегодной инфляции, который в 2000 году составил 4% (превысив критерий только на 0,35 процентных пункта), в 2001 году – 5,8% (превысив критерий на 2,53 процентных пункта), а в 2002 году удалось снизить инфляцию до уровня 3,6%.

Однако в Латвии соблюдение Маастрихтских критериев конвергенции обеспечено по всем показателям. Дефицит госбюджета Латвии в 2000 году составил 2,8% от ВВП, в 2001 году – 1,8% от ВВП, а в 2002 году – 2,5% от ВВП. Госдолг Латвии в 2000 году составил 13,3% от ВВП, в 2001 году – 15,2% от ВВП, а в 2002 году – 15% от ВВП. Уровень ежегодной инфляции Латвии в 2000 году составил 2,6%, в 2001 году – 2,5%, а в 2002 году – 1,9%.

В Литве также как и в Латвии соблюдение Маастрихтских критериев конвергенции обеспечено по всем показателям. Дефицит госбюджета Литвы в 2000 году составил 1,7% от ВВП, в 2001 году – 1,8% от ВВП, а в 2002 году – 1,5% от ВВП. Госдолг Литвы в 2000 году составил 28,1% от ВВП, в 2001 году – 26,9% от ВВП, а в 2002 году – 26,5% от ВВП. Литва по сравнению с Эстонией и Латвией достигла самого низкого уровня ежегодной инфляции, который в 2000 году составил 1%, в 2001 году – 1,3%, а в 2002 году – 0,3%.

Возможность присоединения Балтийских государств к ЕС определяют конкретные политические и экономические предпосылки. Политические предпосылки: 1) интеграция в ЕС – главная политическая цель после распада Советского Союза; 2) Балтийские страны получили приглашение присоединиться к ЕС весной 2004 года. Экономические предпосылки: 1) достигнута устойчивость курса национальной валюты; 2) обеспечено свободное движение капитала; 3) достигнут низкий уровень дефицита государственного бюджета и государственного долга; 4) обеспечен свободный рынок финансовых и банковских услуг; 5) обеспечена независимость Централных банков и жесткая монетарная политика; 6) введены международные бухгалтерские стандарты и международные условия контроля, а также достигнуто соответствие нормативов коммерческих банков требованиям ЕС; 7) постоянно увеличивается доля стран ЕС в структуре внешней торговли Балтийских государств.

Интеграция Балтийских государств в ЕС должна способствовать созданию единого хозяйственного комплекса и расширить рамки Европейского единого валютного пространства охватив страны Восточной и Центральной Европы.

## **Некоторые аспекты проблемы экономического роста в России**

***Воеводин Алексей Владимирович***

*Ижевский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: voevodin@udm.net*

Последние три года в России наблюдалась относительно удачная динамика развития экономики. За 2000-2002 г.г. реальный ВВП увеличился примерно на 19%, из них рост за последний год составил 4,3%. Выросли реальные располагаемые денежные доходы населения (в 2002 г. темп их роста составил 108,8%, а в 2001 г. – 108,5%). В 2002 году темпы роста потребительских цен (115,1%) замедлились по сравнению с 2001 (118,6%). В 2002 году сохранился профицит бюджета, который составил 156,3 млрд. руб. Логично встроилось в эту тенденцию присвоение России статуса страны с рыночной экономикой.

Необходимо отметить, что толчком к такому развитию послужили два обстоятельства: резкое обесценение рубля в конце 1998 г. – начале 1999 г. и значительный, практически трехкратный рост мировых цен на нефть в 1999-2000 г.г., которые имели и негативные последствия. Первое из них – существенное падение реальных доходов населения, восстановления которых не произошло до сих пор (так, нынешний уровень пенсий составляет лишь 85% от докризисного, а доля населения, которое живет в условиях абсолютной бедности, т.е. испытывая затруднения с удовлетворением базовых потребностей, составляет не менее 35%). Вторым последствием стало то, что наша экономика попала в сильную зависимость от внешних условий: в экспорте доля продукции топливно-сырьевых отраслей (включая промышленную продукцию неглубокой переработки) составляет 70%; этот сектор обеспечивает более половины совокупных бюджетных доходов, позволяет поддерживать уровень валютных поступлений, необходимый для обслуживания внешних долгов. На практике это означает, что снижение мировых цен на нефть автоматически приводит к замедлению темпов роста российской экономики.

Принимая во внимание вышеизложенное, можно утверждать, что существующие темпы роста производства и доходов населения нельзя назвать достаточными для преодоления отставания от экономически развитых стран. В этой связи вполне обоснованной представляется прозвучавшая весной из уст президента критика в адрес правительства за относительно низкие темпы экономического роста.

Таким образом, проблема роста экономики сегодня становится наиболее актуальной, тем более что до сих пор правительство не проявляло достаточной активности в этом направлении, пытаясь в первую очередь решить проблему внешнего долга, подстраивая свою экономическую политику именно под эту задачу.

Представляется, что долгосрочный экономический рост может быть обеспечен в первую очередь за счет его инвестиционной составляющей. По оценкам некоторых экспертов, средний возраст промышленного оборудования в нашей стране за последние шесть лет вырос с 11-ти до 18 лет, а более 35% оборудования имеют возраст свыше 20-ти лет. Нужно отметить, что рост производства последних лет соответствующим образом отразился и на объеме инвестиций. Так, в период с 2000 г. по 2003 г. они увеличились примерно на 30% (из них рост в 2000 г. составил рекордные 18%), но при этом большая их часть была направлена в нефтегазовый комплекс. И это не удивительно. По данным Госкомстата России в январе-сентябре 2002 года наиболее рентабельными отраслями явились газовая промышленность (46,7%), связь (35,8%), цветная металлургия (30,2%). На фоне низкой инвестиционной привлекательности других отраслей это привело к тому, что доля топливной отрасли в инвестициях в основной капитал в январе – сентябре 2002 г. составила 21,4% (около половины всех инвестиций в промышленном секторе).

Представляется, что задача государства на сегодняшний момент состоит в повышении инвестиционной привлекательности экономики России. Для этого нужно решить следующие задачи:

- создать инструменты, которые бы обеспечили переток финансовых ресурсов из сырьевых экспортных отраслей в обрабатывающие секторы, в первую очередь за счет реформирования банковской сферы и повышения надежности ее функционирования (сегодня доля банковских кредитов в общем объеме инвестиций в основной капитал составляет лишь 4,3%);
- определить приоритетные направления для долгосрочного государственного инвестирования, в первую очередь в те отрасли экономики, которые создают продукцию высокой степени обработки, конкурентоспособную на международном рынке;
- обеспечить благоприятный инвестициям законодательный режим, прежде всего путем модернизации инвестиционного и гражданского законодательства, которые

в настоящий момент препятствуют привлечению в экономику как внутренних, так и иностранных инвестиций.

## **Пределы глобализации: экономический аспект**

*Говоров Илья Александрович*

*Международный институт компьютерных технологий, Россия*

*E-mail: Govorov1981@yandex.ru*

В последние десятилетия большинство экономических процессов и явлений рассматривается сквозь призму глобализации, характеризующуюся усилением взаимосвязанности, взаимозависимости и взаимовлияния человечества. Однако глобализация, как и любое явление, имеет рубежи своего распространения. Среди основных факторов, противодействующих данному процессу, можно выделить экономическую политику, экономическую независимость государства, деятельность национальных предприятий, особенности национальных традиций и обычаев.

В основе экономической политики государства как элемента, препятствующего глобализации, лежат таможенные тарифы, налоги, административные правила и стандарты, различные законодательные акты, регулирующие деятельность субъектов экономики и т.д. Это говорит о том, что деятельность ТНК как генераторов глобализации в каждой стране ограничена и регламентирована определенными рамками, выход за которые чреват негативными последствиями в виде различных штрафов и санкций. Особенно отчетливо данный фактор прослеживается в странах субъектах глобализации, где существует антидемпинговое законодательство, протекционизм определенным видам товара, в частности сельскохозяйственной продукции.

Названный фактор во многом определяет однонаправленный характер глобализации, поскольку слаборазвитым и развивающимся странам для продукции, по которой у них есть конкурентные преимущества, например, сельскохозяйственная продукция и металлопрокат, рынок развитых стран закрыт.

Очевидно, что экономическая политика, как стран-субъектов, так и объектов глобализации, используя всю мощь своей законодательной и исполнительной власти, существенно лимитирует ее распространение.

Экономическая независимость страны, заключающая в себе способность принимать самостоятельные решения в области управления экономикой и контроль за национальными ресурсами, также сдерживают глобализационные процессы. Потеря страной контроля над частью субъектов экономической деятельности вследствие поглощения их иностранными ТНК ведет к потере экономической независимости и тем самым экономической безопасности. Поэтому государство по мере возможности будет противодействовать данным глобализационным тенденциям.

Но в условиях современного мирового хозяйства экономическая независимость не носит абсолютного характера. Ее качественно новой чертой является независимость иной степени, то есть на уровне союза, региона, блока. Данный факт говорит о том, что отдельное государство, не желая полностью лишиться контроля над экономикой, передает часть своих полномочий на наднациональный уровень, и тем самым в составе определенного объединения получает возможность успешно конкурировать на мировом рынке. Сам процесс образования союзов и блоков, со своими правилами и нормами, по многим аспектам подразумевает не объединение, а раздробление мирового хозяйства, но на более крупные и сильные единицы, противостоящие друг другу.

Процесс глобализации, характеризующийся движением человечества к моноцентричному миру, возможен в двух вариантах. Первый – это качественно иная колонизация странами "золотого миллиарда", движимыми, прежде всего, экономическими интересами своих ТНК, остального мира. Однако, на мой взгляд, "незападные страны", подталкиваемые стремлением к экономической независимости, достигнут того, что данная структура будет ликвидирована, подобно тому, как пал Древний Рим под натиском варваров. И второй вариант – это международное объединение стран, основанное на рав-

ноправии и управляемое из единого мирового центра, что принципе утопично. Однако, пока мир по своей сущности полицентричен и, следовательно, глобализация не может достигнуть максимальных значений в интеграции, взаимовлиянии и взаимозависимости.

Продукция предприятий может быть как полностью стандартизирована, так и иметь специфические особенности, отвечающие потребностям определенного рынка. А именно - национальные традиции и обычаи, с которыми ТНК и просто иностранным фирмам приходится считаться.

В любой стране у каждой ТНК есть свои конкуренты, которые действуют только в этом государстве и занимают невысокую долю рынка. Но они действуют, составляя конкуренцию ТНК, которые не в силах выбить их с рынка и значительно уменьшить их долю, что и является в этом случае пределом глобализации.

Следовательно, глобализация, будучи сильным процессом, оказывающим большое влияние на различные сферы жизнедеятельности человечества, не лишена факторов, которые ограничивают ее распространение. Поэтому, очевидно, что глобализационные процессы никогда не достигнут апогея в своем развитии.

### **Современное состояние и перспективы развития рынка лизинговых услуг в России**

*Грахова Мария Сергеевна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: ganna2001@yandex.ru*

В условиях усиления экономической взаимосвязи и взаимозависимости между национальными хозяйствами первоочередной задачей становится модернизация производственных мощностей и скорейшее внедрение новейших технологий, стимулирующих рост производства и повышение качества продукции. Современным инструментом инвестиционной деятельности, позволяющим в кратчайшие сроки обновить оборудование является международный лизинг.

В настоящее время физический и моральный износ основных производственных мощностей в зависимости от отрасли народного хозяйства колеблется от 60 до 90%, поэтому падение производства в России превысило 60% по сравнению с базовым 1990г. В такой ситуации при нехватке капитала обновление основных производственных фондов может быть значительно ускорено активным внедрением механизма финансовой аренды – лизинга.

Анализ ситуации на рынке лизинговых услуг в России свидетельствует о постоянно складывающейся в течение уже нескольких лет динамичности его развития. По оценкам группы по развитию лизинга в России Международной Финансовой Корпорации общий объем лизинговых сделок в стране в 2001г. составил 1,7 млрд. долл., а в 2002г. он уже превысил 2,5 млрд. долл.

Развитию рынка лизинговых услуг, с одной стороны, способствовало государство. В соответствующих правительственных концепциях лизинг официально признан основным для развития ряда отраслей – производства телекоммуникационного оборудования, автотранспорта, сельскохозяйственной продукции, авиатехники и др. Внесены конструктивные изменения в законодательство о лизинге, отменено лицензирование лизинговой деятельности. С другой стороны, этому способствовала сложившаяся рыночная конъюнктура, лизинг стал востребован.

Для современного российского рынка лизинговых услуг характерна дифференциация лизинговых операций. На данном этапе выделяют пять типов лизинговых компаний, которые активно действуют в России, в соответствии с их ориентацией на банки, иностранных учредителей, отечественной промышленные группы, государство и поставщиков оборудования.

В рейтинге, подготовленном агентством "Эксперт РА", представлены все сегменты российского рынка лизинговых услуг. В числе первых 20 компаний в одном ряду стоят лизингодатели дорогостоящего телекоммуникационного оборудования ("РТК-Лизинг", "Промсвязьлизинг"), самолетов ("Ильюшин Финанс Ко", Авиаационная лизинговая компания "Туполев") и лизинговые компании для малого бизнеса (Московская лизинговая компания, "Дельта-Лизинг"). Это говорит о том, что лизинговый бизнес может быть эффективным и значительным по объему практически в любом сегменте рынка.

Среди основных тенденций российского рынка лизинговых услуг можно выделить следующие:

- ориентация на ликвидность лизингового оборудования – наиболее динамичны сектора, которые являются самыми надежными сточки зрения инвестора;
- устойчивость лизингового бизнеса – за всю историю деятельности лизинговых компаний убытки от дефолтов лизингополучателей были незначительными;
- укрупнение рынка лизинговых услуг – возросли масштабы как отдельных лизинговых сделок (например, средняя сумма лизингового платежа за год выросла на 59,7%), так и самих компаний (например, недавно компании "С.А. Лизинг", "Сиал-Лизинг" и "Лизинг-Финансы" объединились в рамках группы "Лизинг-Холдинг").
- увеличение объема финансируемых средств и сроков лизинговых сделок – уверенно увеличивается доля сделок, сроком на три-пять лет.

Таким образом, учитывая сложившееся состояние российского рынка лизинговых услуг, можно прогнозировать его дальнейшее динамичное развитие. Этому способствуют ряд факторов, важными из которых являются острая необходимость в обновлении основных производственных фондов; благоприятные изменения в законодательстве, регулирующем отношения в сфере лизинга; отмена лицензирования лизинговой деятельности.

## **Проблемы и перспективы развития рынка пивоваренной промышленности Украины и России** *Гриценко Н.С.*

*Донецкий национальный университет, Украина*

Спустя годы после подписания в Беловежской Пуше Соглашения о создании Содружества Независимых Государств можно уверенно сказать: СНГ выполнило только одну возложенную на него обязанность - "бракоразводного" адвоката. Почему же не удалось превратить СНГ в стойкую интеграционную структуру наподобие Европейского Союза? Ведь существовали все предпосылки: налаженные десятилетиями экономические отношения, общность судеб и родственные связи, открытые границы, единый язык межнационального общения. Ответ прост, СНГ как межгосударственная структура не состоялась, потому что в нем отсутствовал принцип равенства. Всякое международное образование лишь тогда имеет перспективы развития, когда этот принцип в нем присутствует. Из более чем 1200 договоренностей, подписанных в рамках СНГ, реально действуют сегодня 4-5%, в основном касающиеся таможенной политики. Конструктивной экономической функции СНГ выполнить не удалось.

Однако чтобы занять достойное место на мировом рынке, украинские и российские предприятия имеют общие проблемы в решении маркетинговых задач, как на микроуровне, так и на макроуровне. Внутренние проблемы - ограниченное количество, соответствующих международным стандартам, конкурентоспособных продуктов и отсутствие эффективного менеджмента внешнеэкономической деятельности на самих

предприятиях; внешние - недостаточная поддержка со стороны государства усилий предприятий по продвижению национальных товаров на мировые рынки.

Украинская и Российская экономики могут предлагать на экспорт продукцию, как высоких технологий, так и традиционную, в том числе сырье. Наибольший эффект украинским предпринимателям может принести продвижение на внешние рынки высококачественной продукции, в том числе продукции пивоваренной отрасли.

Рынком пива Украины и России вновь активно заинтересовались транснациональные корпорации. Вслед за первой волной экспансии, когда такие гиганты, как Sun Interbrew и Baltic Beverages Holding (BBH) пришли и поделили между собой пост советские рынки (место осталось лишь для немногих отечественных компаний - "Оболонь", "Сармат" в Украине и некоторых - в России). Уже нарастает следующая волна, которая может существенно повлиять на расстановку сил в этой отрасли.

Привлекательность пивоваренной отрасли для иностранных стратегических инвесторов обусловлена следующими тенденциями: существенным потенциалом роста данной отрасли в отличие от Западной Европы, где прогнозируется постепенное падение потребления пива в ближайшие несколько лет; относительно высокой прибыльностью, особенно у пивоваренных заводов с модернизированными производственными мощностями и эффективной операционной деятельностью.

В 1998-2002 годах консолидация активизировалась и в результате сформировались четыре крупнейших конгломерата - Sun Interbrew, Оболонь, BBH и Сармат, - которые контролируют 90% рынка пива Украины.

Эти же иностранные компании не обошли вниманием огромный российский рынок. После ввода в 1996 году в России специфических ставок акциза на пиво этот рынок стал расти как на дрожжах. В отрасль было вложено 1,6 млрд. долл., а объем производства пива увеличился почти в три раза. По прогнозам за 2002-2004 годы в пивоваренную отрасль России будет вложено как минимум 1,3 млрд. долл. Российская пивоваренная отрасль уже сегодня прочно удерживает третье место среди всех отраслей по объемам отчислений в бюджеты всех уровней. Поэтому вполне можно сказать, что кроме нефти и газа у России появился еще один стратегический продукт - пиво. Вместе с тем иностранные инвесторы в первую очередь отстаивают собственные интересы.

Отечественные пивоваренные предприятия должны продвигать свои национальные марки, управляя сложной системой маркетинговых коммуникаций. В Украине и в России достаточно инвесторов с отечественным капиталом, которые, используя основные средства воздействия - рекламу, стимулирование сбыта, пропаганду, личную продажу, - смогут развивать собственные производства конкурентоспособной продукции. Примером этому может служить развитие Донецкого пивзавода "Сармат". Реконструкция предприятия за счет отечественных инвесторов и высоко технологических процессов позволила в два раза увеличить объемы производства традиционного исключительно непастеризованного, как еще говорят - "живого", пива.

Многие пивоваренные предприятия утверждают, что нет ничего плохого в пастеризованном пиве, однако, это тоже самое, что и консервированные овощи и фрукты в сравнении со свежими. Развитые страны, та же Германия, производит живое и пастеризованное пиво. Однако на местном рынке реализуется только пиво без консервантов, а пастеризованное - идет на экспорт, то есть к нам.

Увеличение доли рынка "Сармата" в Украине за последние три года обеспечивается кроме качественных характеристик высоким уровнем продвижения товара до потребителя.

Сотрудничество "Сармата" с другим отечественным производителем - компанией "Интертехника" группы "Норд", специализирующейся на выпуске холодильных шкафов, применяемых для охлаждения пива, - позволяет увеличить срок реализации высококачественного продукта при различных климатических условиях и сэкономить значительную часть денежных средств, как производителю, так и потребителю. У агрега-

тов, изготавливаемых "Интертехникой", имеется целый ряд преимуществ перед зарубежными аналогами, что позволяет выходить на рынок с широкой гаммой холодильного оборудования.

Компания "Интертехника" приступила к серийному производству пивоохладителей для охлаждения разливного пива. Отвоевана еще одна позиция у чешских, польских, шведских экспортеров бытовой техники на рынке обслуживания; созданы новые рабочие места; денежные средства, полученные от реализации продукции, вносят свою лепту в бюджет. Гарантийное техническое обслуживание группы "Норд" охватывает около 40 городов России.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что транснациональные корпорации, активизировавшиеся в последнее время на рынках пост советских государств, за счет инвестиций внедряют свои технологии, тем самым поглощая национальные исторически сложившиеся традиции и накопленный производственный опыт в экономике стран СНГ. Развитие двусторонних отношений на равноправных условиях, учитывая национальные интересы, является ключевым моментом в существовании содружества как межгосударственного объединения, в котором будет доминировать экономика. Экономические отношения между Украиной и Россией всегда были лидирующими во взаимоотношениях стран СНГ, в том числе, на рынках пива и морозильного оборудования.

### **Экономика и экономическая политика России в условиях глобализации**

*Губанов Сергей Олегович*

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

*E-mail: sgubanov2002@mail.ru*

1. Россия в международном разделении труда. Сегодня выход России на мировые рынки носит исключительно односторонний характер и зависит от конъюнктуры рынка топливно-сырьевых товаров, преобладающих в российском экспорте. Выход из сложившейся ситуации заключается в экспорте товаров многоотраслевой промышленности (а не только добывающей), а также в росте инвестиций, направленных как на модернизацию парка машин и оборудования, так и на расширение внутреннего сбыта, особенно для отраслей машиностроения. Помимо этого для российской экономики требуется формирование новых конкурентных преимуществ, основанных на инновациях и нововведениях.

2. Россия на мировом рынке капитала. В ускорении темпов экономического роста немаловажную роль играет привлечение средств из-за рубежа. В этом процессе активное участие должны принять инвестиционные фонды, а также крупные российские компании. Но всё же решающее значение принадлежит российскому фондовому рынку. Вместе с тем состояние российской экономики также не способствует притоку иностранного капитала.

3. Внешнеэкономическая политика России. Российские производители в условиях включения России в глобализированную экономику опираться только на законы рынка и честную конкурентную борьбу без действенной помощи государства долго не смогут. Государственная поддержка экспорта должна заключаться в создании системы государственного кредитования экспорта и государственного страхования частных экспортных кредитов. Формирование в России системы кредитования экспорта позволило бы расширить экспортные поставки и участвовать в сооружении объектов за рубежом.

Важное значение во внешнеэкономической политике отводится регулированию валютного курса. Вступление России в ВТО должно происходить на условиях, отвечающих её национальным интересам, т.е. таким образом, чтобы не пострадали национальные производители. Участие России в региональных экономических интеграционных процессах открывает новые рынки сбыта.

## Теории информационного общества

*Гутри Ирина Сергеевна*

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

*E-mail: iguthrie@iile.ru*

В современном обществе информация анализируется как главный объект хозяйственной деятельности, как главное богатство, а работа по производству и переработке информации – как главное содержание человеческого труда. Именно в этом заключается специфическая черта нового общества, идущего на смену обществу материального производства. Данной проблеме посвящен ряд монографий, затрагивающих различные ее аспекты.

У. Мартин, характеризуя информационное общество как единое целое, включающее в себя различные элементы – начиная от информационных систем, обеспечивающих функционирование общества, и заканчивая экономическими, социальными и политическими вопросами, связанными с информационным обществом, дает следующее его определение: информационным является такое "...общество, в котором качество жизни, так же как и перспективы социальных изменений и экономического развития, все больше зависит от информации и ее использования. В таком обществе жизненный уровень, структура работы и отдыха, система образования и рынок существенно зависят от прогресса в информации и знаниях. Это очевидно, исходя из увеличения множества информационно-насыщенных продуктов и услуг, передающихся посредством широкого набора способов, многие из которых являются электронными".

По Д. Несбиту, переход к информационному обществу произошел в 60-70-е годы и обусловлен повышением роли компьютеров в жизни людей. Основываясь на структуралистском подходе, Я. Майлз анализирует комплексное воздействие социальных и технологических изменений на общество и приходит к выводу о существовании множества информационных обществ как следствии наличия различий интересов на разных уровнях социальной структуры общества.

Базируясь на разработанной Ф. Махлупом концепции первичного информационного сектора, исходя из которой в ВВП включается стоимость информационных товаров и услуг, проданных на рынке, М. Порат и М. Рубин в 70-е годы выдвинули теорию вторичного информационного сектора, который рассматривался ими как дополнение к первичному информационному сектору. Вторичный информационный сектор включает в себя производство неинформационных товаров и услуг для информационного сектора (например, потребление капитала, необходимое для содержания информационного оборудования и т.д.).

М. Коннорз, отмечая использование терминов "постиндустриальное общество" и "информационное общество" как взаимозаменяемых, показал, что постиндустриальным является общество, базирующееся на постматериальном, информационном богатстве, что не характеризует в массовых масштабах даже развитые страны. В. Иноземцев анализирует концепцию информационного общества как составную часть постиндустриальной теории, а не как взаимозаменяемые термины.

А. Норман вводит понятие "информационная экономика", увязывая его с информационной политикой, которая должна преследовать два типа целей: операционные и научные. К операционным относятся: обеспечение эффективности рынка, обеспечение эффективной деятельности правительства и т.д. Научной целью информационной политики является увеличение уровня научных разработок и открытий для обеспечения нововведений. Исходя из вышеприведенного определения информационной политики, автор рассматривает информационную экономику, как экономику, в которой благодаря высокой роли информационных услуг обеспечивается наиболее эффективное распределение благ между потребителями.

Роль информационных систем в функционировании рынка оценивается двояко – либо, как это сделано выше, когда информатизация характеризуется как фактор повы-

шения эффективности рыночной системы, либо внимание концентрируется на тех аспектах информатизации, которые идут вразрез с основами рыночной экономики. Проблему критериев перехода к информационному обществу исследователи решают различным образом. У. Мартин выделяет следующие критерии:

- экономический (информационный сектор рассматривается, во-первых, как способ продвижения к информационному обществу и только, во-вторых, - как реальность современной экономики);
- технологический ("...ключом к развитию информационного общества является то, в какой степени технологии становятся неотъемлемой частью повседневной жизни людей");
- социальный (воздействие развития новых средств связи на социальные отношения);
- политический (возможности воздействия свободного потока информации на политическую ситуацию в том или ином регионе, а также перехода к новому качеству политических отношений на мировом уровне);
- культурный (этот критерий наиболее трудно определим, поскольку достижение новых способов обмена информацией ведет к процессу смешения культур, последствия которого трудно предсказуемы).

У А. Нормана критерием информационного общества можно считать наличие развитых компьютерных сетей, которые автор рассматривает как "нервную систему общества", обеспечивающую наиболее эффективное взаимодействие различных социальных и экономических структур: "Достижения в компьютеризации и средствах сообщения образуют нервную систему общества, которая обеспечит унифицированную базу для хранения и взаимодействия всех типов информационных объектов".

Мартин считает, что важной характеристикой информации является превращение ее в предмет потребления в широком смысле. Информация становится доступной широким слоям населения благодаря повышению роли информационных систем в жизни как отдельного человека, так и общества в целом.

В связи с вопросами функционирования информационного общества А. Норман выдвигает теорию местных (локальных) правительств, деятельность которых будет способствовать более быстрому и эффективному решению различных вопросов на местном уровне. В. Иноземцев анализирует концепцию о самовозрастании информации: "...распространение информации тождественно ее самовозрастанию, что исключает применение к этому феномену понятия редкости, а ее потребление не вызывает ее истощаемости как производственного ресурса".

Особого внимания заслуживает поднятая в книге П. Садлера проблема информационных технологий (ИТ). По его мнению, ИТ в создании постиндустриального общества играют ту же роль, что и энергетические технологии - в создании индустриального.

Анализируя материально-техническую основу информационного общества, рассмотрим формирование категорий "информационные технологии" и "постиндустриальное общество" во взглядах их основоположников – Д. Гэлбрейта, Й. Масуды, Д. Белла и Д. Несбита. Гэлбрейт подчеркивал еще в 1970 году, что США "вступают в эпоху, где технология, особенно электроника... все больше становятся принципиальными детерминантами социальных измерений". Й. Масуда рассматривает бурное развитие компьютерных технологий (и, прежде всего, самих компьютеров) в качестве ядра (важнейшей характеристики) информационного общества и выделяет ключевые характеристики этих технологий и этапы их прогресса. Д. Белл считает, что постиндустриальное общество трансформируется в информационное благодаря телекоммуникационной революции, факторами которой выступают: решающее значение кодифицированного теоретического знания для технических инноваций и превращение новой интеллектуальной технологии в главный элемент системного анализа и принятия решений. Кроме того, отмечает автор, с развитием ИТ (в частности, информационных сетей) изменяется

природа рынка (а, следовательно, экономических отношений): создание глобального информационного пространства превращает рынок из пространства (space) в сеть (network). Д. Несбит делает другие акценты: изменение технопространства (переориентация производственной деятельности на компьютеры и соответствующую систему телекоммуникаций) и, как следствие, развитие новых производств; при этом сдвиг к информационному обществу, по его мнению, происходит в течение двух десятилетий.

Авторы более поздних работ характеризуют роль и суть ИТ в связи с определением сущности информационного общества. При анализе определений информационного общества, А. Норман, не вводя четкого критерия информационного общества, фактически проводит знак равенства между информационным обществом и распространением информационных (компьютерных) технологий. Среди последних он уделяет особое внимание феномену наличия развитых компьютерных сетей, которые обеспечивают наиболее эффективное взаимодействие различных социальных и экономических структур.

М. Коннорз, связывая определение информационного общества не столько с изменениями в технологиях, сколько переходом к обществу, базирующемуся на постматериальном, информационном богатстве, не считает информационное общество универсальной характеристикой современной жизни. С его точки зрения, следует говорить об информационном обществе, скорее, как о "высшем обществе", особой сфере нынешней жизни. Коннорз тщательно анализирует противоречия развития ИТ (например, возникновение тенденции к современному "неолуддизму") и отмечает, что прогнозирование развития технологий проще, чем прогнозирование последствий такого развития в социальной, экономической и др. сферах.

Мартин определяет перечень основных сфер, где наиболее высока потребность в ИТ:

- распространение коммерческой информации по электронным сетям (современная электронная коммерция);
- работы с использованием телекоммуникаций;
- дистанционное обучение;
- университетские и научно-исследовательские сети;
- телекоммуникационные службы для малого и среднего бизнеса;
- управление дорожным движением;
- сети системы здравоохранения;
- диспетчерская служба воздушного транспорта;
- общеевропейская сеть государственной администрации;
- городские линии скоростной передачи информации.

В монографиях и исследованиях последних лет наибольшее внимание уделяется не столько распространению самих компьютеров, сколько развитию информационных сетей и связанных с этим процессов. Одна из наиболее емких характеристик роли информационных сетей в информационном обществе дается в работе Дж. Малгана. Классической структурой для осуществления контроля, по его мнению, является пирамида, а классической моделью для распространения информации является сеть. Сети выглядят как существеннейшая организационная форма постиндустриального, или информационного, общества.

Развитие информационных сетей как одного из основных элементов информационного общества отмечается практически всеми авторами, пишущими по этим проблемам. Наиболее радикальная (максималистская) позиция характерна для тех, кто считает информационные сети ключевым фактором решения широкого круга социальных проблем.

Особое внимание в работе "Peoples Right to Know..." уделяется идее развития глобальной информационной сети, охватывающей все сферы жизни – правительство и управление, образование, экономику, социальные службы, новости, коммуникации и т.п., с возможностью любого пользователя получать любую информацию, а также кон-

цепции так называемой переключаемой сети (switched network) как платформы для создания общедоступной для граждан системы телекоммуникаций и информации. При этом подчеркивается, что система информационных услуг должна функционировать как общественная полезность, и что национальная мультимедийная интерактивная сеть будет использована в полной мере только тогда, когда каждый гражданин получит доступ к сети и информации. Большинство сторонников информационного общества считают, что эволюция ИТ, компьютерная революция и т.п. уже оказали и будут оказывать в будущем огромное (хотя и не только положительное) влияние на социальную жизнь общества.

Подводя итоги, необходимо отметить, что по многим вопросам, связанным с определением критериев перехода к информационному обществу, развития ИТ и информационных сетей, мнения различных исследователей достаточно разнообразны. Однако, общая направленность структурных сдвигов в экономике, тенденции технологического развития, возрастание роли знаний и информации в производственном процессе – все эти проблемы характеризуются большинством ученых в сходной форме.

### **Литература**

1. Bell D. The Social Framework of the Information Society. Oxford, 1980.
2. Brzezinski Z. Between Two Ages. Americas Role in the Technocratic Era. N.Y.: Viking Press, 1970.
3. Connors M. The Race to the Intelligent State: Towards the Global Information Economy of 2005. Oxford, UK, Cambridge, Mass.: Blackwell Business, 1993.
4. Martin W.J. The Global Information Society. – Aldershot: Aslib Gower; Brookfield, VT, USA: Gower, 1995.
5. Masuda Y. The Information Society as Post-Industrial Society. –Tokyo, 1980.
6. Miles I. Information Technology and Information Society: Options for the future. London: ESRC, 1988.
7. Mulgan G.J. Communication and Control. Networks and the New Economies of Communication. Oxford, UK: Polity Press. 1991.
8. Naisbitt J. Megatrends: ten new directions transforming our lives. – N.Y.: Warner Communications, 1982.
9. Norman A.L. Information Society. Kluwer Academic Publishers, 1993.
10. Peoples Right to Know: Media, Democracy, and the Informational Highway. /Ed.: Williams F., Pavlik J. 1994.
11. Sadler P. Managerial Leadership in the Post-Industrial Society. Aldershot: Gower, 1988.
12. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М.: "Логос", 2000.

### **Экономика переходного периода в России**

*Дарие Кристиан Северин,*

*Некиеску Михаела*

*Бухарестский университет, Румыния,*

*Бухарестская экономическая академия, Румыния*

*E-mail: sacal\_37@mail.ru*

"Жизнь россиян бедна, зато так богата русская история". Это правда, но мы думаем, что все реформы ведут к улучшению ситуации.

В нашей работе рассматривается переход России к рыночной экономике. Мы должны отметить, что такой же процесс происходит одновременно и в Румынии. По нашему мнению, в Румынии этот процесс идет медленнее. Мы сравним меры, принятые государствами, и результаты принятых мер. Нам было бы очень интересно рассматривать оба процесса. Но акцент мы поставим на процессе перехода в России. Мы покажем прошлое, настоящее и наше представление о будущем экономики России.

Наша работа состоит из пяти частей. После небольшого введения (1) мы планируем рассмотреть проблемы перехода от плановой экономики к рыночной (2) и содержание экономических реформ в России и в Румынии (3). Здесь нас интересуют четыре важных аспекта: кредитно-денежная политика, налоговая система в России и в Румынии, приватизация в России и в Румынии, структурный кризис в российской и в румынской экономике и отдельно - экономические отношения между Россией и Румынией (раньше и сейчас). Нам, да и не только нам, очень жаль, когда мы видим такой слабый уровень развития отношений. В четвертой части мы предлагаем альтернативные пути выхода из кризиса (4). Пятая часть – это заключение (5), небольшой фрагмент которого мы хотели бы процитировать: "Несмотря на то, что перспективы – оптимистические, сейчас, когда человечество переживает глобальный кризис современной постиндустриальной системы, трудно сказать, успеет ли Россия создать удовлетворяющий и приемлемый для остального мира механизм самоподдерживающегося развития или нет. Если да, Россия станет центром процветания в бывшей Советской Евразии. Если нет, она окажется надолго оттесненной на обочину мировой цивилизации".

### **Транзакционные издержки экономической интеграции**

*Дугинец Анна Владимировна*

*Национальная металлургическая академия Украины, Украина*

*E-mail: filan2002@mail.ru*

Для отечественной экономической науки понятие транзакционных издержек является достаточно новым. Имеющаяся литература еще не в полной мере отражает процессы, происходящие в экономической жизни на современном этапе развития с позиций транзакционного подхода. Тем не менее, можно выделить работы российских и украинских экономистов А.Шаститко, В.Л.Тамбовцева, А.Олейника, С.Малахова, Р.И.Капелюшников, М.М.Юдкевича, А. Задои, С.У Кузьминова и Ю. Петруни - экономистов, плодотворно работающих по данной тематике.

Тем не менее, с уважением относясь к имеющимся наработкам в этой области экономической науки, следует констатировать, что проблема транзакционных издержек экономической интеграции остается недостаточно разработанной.

Целью нашего исследования является изучение особенностей формирования транзакционных издержек экономической интеграции, объектом исследования является Европейский Союз – интеграционное объединение достигшее наибольших успехов в процессе экономической интеграции.

Относительно проведенного исследования нами были получены и систематизированы результаты в следующие ключевые пункты:

1. Большинство взаимодействий в обществе направляется и координируется определенными правилами, правилами игры. В экономическом поведении обширную и важную часть правил образуют права собственности. Под системой прав собственности понимается все множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам и чем шире набор прав, связанных с данным ресурсом, тем выше его полезность. Эти нормы могут санкционироваться не только государством, но и обществом - в виде обычаев, моральных установок, религиозных заповедей, правил поведения.

2. При всей познавательной и практической значимости исследований транзакционных издержек экономической интеграции с позиции неинституционализма и теории прав собственности такие исследования не нацелены на раскрытие сущности этих издержек как экономической категории. Все более возрастающая роль этих издержек в интегрированной экономике предполагает более глубокий анализ их места и роли в системе экономических отношений.

3. В результате исследования транзакционные издержки экономической интеграции определены как экономическая категория, выражающая затраты связанные с изменением правил поведения. Проявляясь главным образом в сфере обмена, эти издержки,

непосредственно включенные и в сферу производства, существенно влияют на его результаты, на динамику экономической прибыли.

4. Исследование экономической природы транзакционных издержек экономической интеграции с позиций теории прав собственности весьма продуктивно для установления их связи с процессами структурирования взаимоотношений между экономическими субъектами и позволяет эти издержки классифицировать на издержки по формированию и развитию институтов экономической интеграции; издержки по пересмотру подходов к развитию различных отраслей национальной экономики в каждой стране; затраты на проведение масштабных переговоров по согласованию и координации или приспособления внутренних рынков к возникающим общим интересам; издержки по созданию единого информационного пространства, издержки по изменению прав собственности; издержки участников на адаптацию к процессу интеграции.

5. Транзакционные издержки экономической интеграции можно разделить на явные и неявные издержки. К явным издержкам можно отнести все транзакционные издержки, которые имеют определенную рыночную цену в денежном выражении и могут быть отражены в бухгалтерских документах фирмы, например издержки по переводу предприятия на единую валюту и т.д. К неявным издержкам относятся, на наш взгляд, не выражаемые в денежной форме транзакционные издержки, которые не могут быть зафиксированы в бухгалтерских документах, например, затраты, складывающиеся из потерь свободного времени экономического агента, рисков различной природы, оппортунистического поведения, затраты граждан на адаптацию к введению евро и т.д.

6. Транзакционные издержки экономической интеграции подвержены фактору времени. Действительно, все действия, направленные на организацию и осуществление процесса экономической интеграции, имеют определенную временную протяженность. Если же считать необходимость для экономического субъекта участие в этом процессе специфическим видом потребности, то становится понятным, что чем дольше эта потребность не находит своего удовлетворения, тем больше транзакционные издержки экономического субъекта. Ведь на протяжении всего времени от момента возникновения потребности в транзакции до момента ее окончания и даже после него действует комбинация факторов, нашедших свое отражение в приведенной в первой главе нашего исследования классификации транзакционных издержек, и повышающая их уровень. Это соответствует факту неравенства нулю операционных издержек и, более того, их возрастания с течением времени подготовки и осуществления транзакции. Но скорость возрастания транзакционных издержек может быть различной на разных этапах экономической интеграции и зависит как от внешних факторов, определяющихся эффективностью функционирования инфраструктуры рынка (издержки измерений и поиска информации, например), так и от внутренних, зависящих от самих экономических агентов, осуществляющих процесс экономической интеграции (издержки оппортунистического поведения, принятия решения, психологические издержки и т.д.).

7. В результате проведенного анализа транзакционных издержек экономической интеграции в ЕС, можно выделить две основные формы, которые они принимают в процессе интеграции – техническую и социальную.

8. При оценке современного уровня развития теории транзакционных издержек экономической интеграции следует учитывать то, что она не до конца разработана. Дальнейшее изучение этой проблемы позволит разработать эффективную государственную политику, основной целью которой будет комплексная интеграция страны в мировую экономику.

Таким образом, результаты проведенного нами исследования позволяют расширить представление о транзакционных издержках экономической интеграции, что может учитываться в работе специалистов внешнеэкономической деятельности, при изложении курсов по международной экономике, а также всех интересующихся проблемами мировой экономики.

## **Основные тенденции развития ТНК в условиях глобализации**

*Ермаков Николай Павлович*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: nick\_ermakov@hotmail.com*

В последние десятилетия транснациональным корпорациям уделяется много внимания. Сегодня нет ни одного значительного процесса в мировой экономике, который происходил бы без участия ТНК.

ТНК осуществляют свою деятельность в системе мирового хозяйства, но влияние их распространяется и на мировую политику, что позволяет признать ТНК наряду с национальными государствами, международными организациями. Они стали субъектами мирового политического процесса, объективной реальностью современного мира. ТНК не являются совершенно новым явлением, а представляют собой особую форму проявления всеобщей закономерности развития капитализма, стремления капитала к внешне-экономической экспансии в форме прямых зарубежных инвестиций.

По мере изменения ситуации в мире эволюционирует стратегия ТНК, их деятельность приобретает качественно новые формы и черты. Общей мировой тенденцией 90-х гг. стал опережающий рост прямых иностранных инвестиций (ПИИ) по сравнению с международной торговлей. Основные инвесторы — ТНК — прочно заняли центральное место в процессе интернационализации мировой экономики, стали основным механизмом укрепления хозяйственной взаимозависимости между отдельными государствами. Поэтому и основные тенденции развития международных компаний просматриваются, прежде всего, через призму проблемы ПИИ.

Характерная черта конца 1990-х гг. и начала XXI века — значительный рост ПИИ в азиатские страны. Этот процесс отражает происходящий там постоянный экономический рост, прогресс приватизации и либерализации. На 50 крупнейших ТНК из развивающихся стран приходится около 10 % общего объема зарубежных вложений фирм. Крупнейшим регионом размещения ПИИ остается Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия. Крупнейший получатель иностранных инвестиций среди этих стран — Китай.

В условиях растущей интернационализации производства для деятельности ТНК характерна тесная взаимосвязь ПИИ с внешней торговлей. Чтобы максимизировать вклад инвестиций и внешней торговли в экономическое развитие, нужно обеспечить их синергию, т. е. использовать их как единое целое. Так, в сфере промышленного производства фирмы обычно начинают с производства и продажи на внутреннем рынке.

Стратегия ТНК включает в себя рост межфирменных слияний и приобретений других фирм как способ приобретения производственных мощностей за рубежом для поддержания и усиления своей международной конкурентоспособности. Особенно наглядно этот процесс проявился в Западной Европе. Слияния и поглощения конкурирующих компаний затронули в 90-е гг. крупнейшие ТНК: "Даймлер-Бенц" и "Крайслер", борьба "Фольксвагена" и "БМВ" вокруг "Роллс-Ройс", слияние аэрокосмических компаний "Боинг" и "Макдоннел-Дуглас", в результате поставившее под контроль до 70 % мирового рынка гражданских самолетов. Стратегические альянсы между ТНК, как правило, являются долгосрочными и охватывают в разных случаях различные стадии всей цепочки — от научных разработок до совместного производства и сбыта.

Следовательно, тенденцией развития ТНК в условиях глобализации является сочетание конкуренции и сотрудничества. То и другое дает положительные результаты, если опирается на экономические достижения и преимущества каждого из участников.

В отраслевом аспекте внимание ТНК все более привлекают сфера услуг и инфраструктуры, которые ранее мало интересовали международные компании и были преимущественно сферами деятельности естественных монополий (прежде всего, теле-

коммуникации). В настоящее время они превратились в конкурентные отрасли с большим потенциалом для прибыльного инвестирования. Например, среди крупнейших ТНК США вперед выдвигаются новые компании в области телекоммуникаций и информационных технологий, такие как "Microsoft", "Oracle", "Netscare", которые основываются, прежде всего, на концепции единого программного обеспечения. Поколение молодых предприятий, работающих в сети "Интернет", сразу получили доступ к мировому информационному пространству. Роль пионеров в новейших информационных технологиях изначально определяет глобальную, транснациональную стратегию компаний. Укрепляя позиции на переднем крае науки в области биотехнологий, генной инженерии, мобильной связи, фирмы США создали консорциумы предприятий "Iridium", "Global Star", "Teledisc".

Возникают новые методы проектного финансирования в сфере инфраструктуры, в частности по схемам "строительство — управление — передача", "строительство — владение — управление", "строительство — владение — передача", что позволяет мобилизовать капитал ТНК для ее развития.

Можно добавить, что для инвестиционной активности ТНК в развивающихся странах характерно использование новых, основанных на контрактных отношениях форм интернационализации, такие как продажа лицензий с предоставлением технологий и технических услуг, управление предприятиями, франчайзинг и т.д.

### **Факторы, сдерживающие экономический рост России на современном этапе**

*Ермакова Дирья Павловна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: repina13@yandex.ru*

Характер и динамика экономического развития страны являются предметом самого пристального внимания экономистов и политиков. От того, какие процессы происходят в динамике и уровне развития, какие при этом происходят изменения в национальной экономике, зависит очень многое в жизни страны и ее перспективах. Экономическое развитие - это многофакторное и многоаспектное явление, отражающее, прежде всего, экономический рост, структурные изменения в экономике, рост уровня и качества жизни<sup>[1]</sup>.

Одной из главных задач для России, на сегодняшний день, является наиболее эффективная мобилизация всех внутренних и внешних резервов, источников экономического роста. Поэтому в своей работе я рассматриваю факторы экономического роста с точки зрения их российской специфики.

В экономической теории выделяют следующие факторы экономического роста: человеческие ресурсы, природные ресурсы, формирование капитала, технологии.

Теперь посмотрим, каковы основные проблемы, препятствующие экономическому развитию на данном этапе.

*Человеческие ресурсы.* Качественное ухудшение структуры человеческого капитала, происходящее на фоне устойчивого сокращения численности населения, - одна из основных угроз для российской экономики. В социокультурном и экономическом планах в России сложились два неравных социальных слоя - обеспеченных и бедных, при почти полном отсутствии "среднего класса", что на сегодняшний день является одним из главных ограничений мобилизации огромных потенциальных возможностей, заключенных в имеющемся человеческом капитале.

На большинстве российских предприятиях, особенно бюджетных, существуют проблемы с дисциплиной и мотивацией работников, неоправданно забыты хорошо за-

---

<sup>[1]</sup> Экономика: Учебник. Под ред. А.С.Булатова. М.: Юристъ, 2000, с.894.

рекомендовавшие себя прежде методы организации материального и морального стимулирования труда, и здесь был бы весьма уместен японский опыт состязательности и поощрения производственных коллективов, их участия в управлении предприятием.

Природные ресурсы. В современных условиях наличие природных ресурсов является необходимым, но не достаточным условием экономического успеха. Россия обладает огромными запасами природных ресурсов, однако сырьевая специализация экономики втягивает её в ловушку неэквивалентного обмена, объективно сужая возможности воспроизводства собственного научно-технического потенциала, формируя неблагоприятные для национальной обрабатывающей промышленности макроэкономические условия. Поэтому, вопрос стоит о том, как наиболее эффективно использовать имеющиеся природные богатства, учитывая мировые экологические тенденции.

Нельзя не упомянуть и о проблеме форм собственности на землю, как одного из основных ресурсных факторов. До настоящего времени экономико-правовой и нормативно-процедурный механизм обеспечения ликвидности титула собственности на землю, который бы предусмотрел сделки по рыночному обороту земли не отработан, и оборот сельскохозяйственных земель ограничен рынком прав владения.

Формирование капитала. Современная экономика требует огромного множества инвестиционных товаров для полноценного функционирования. В настоящее время в России отсутствует целостная и сбалансированная инвестиционная политика, а реальный подъем инвестиционной активности, вряд ли возможен без вмешательства государства, ведь только оно способно вкладывать капитал, для создания инфраструктуры, в крупномасштабные проекты, от которых зависит вся рыночная экономика.

Нет четкой стратегии и по решению таких вопросов как: "как обеспечить минимум утроение инвестиций, необходимых для простого воспроизводства имеющегося научно-производственного потенциала, как восстановить связь между сбережениями и инвестициями, как заблокировать нелегальный вывоз капитала"<sup>[2]</sup>, не всё ясно и с вопросом о внешнем долге и т.д. В России наиболее острыми и трудноразрешимыми являются именно проблемы формирования капитала.

*Технологии.* Внедрение прогрессивных технологий зависит от множества условий, включая наличие высококвалифицированных кадров. Необходимо не только увеличить расходы на образование и науку, но и совершенствовать структуру финансирования образовательных процессов, чтобы стимулировать ускорение научных исследований и использование их результатов на практике, поскольку связь науки с практикой частично утеряна.

Немаловажной задачей является поддержка и воспитание духа предпринимательства, и не последнюю роль здесь должно играть государство, не только организовав обучение и профессиональную подготовку, но и, в первую очередь, поддерживая частную инициативу и стремление получать прибыль.

Представленные выше тезисы являются далеко не полным списком негативных факторов, препятствующих экономическому росту, но их анализ должен составлять неотъемлемую часть разработки предложений по выбору стратегии дальнейшего экономического развития России.

### Литература

1. Бачурин А. Основные условия устойчивости экономики. // Экономист. 1998. №11.
2. Бачурин А. Условия экономического роста. // Экономист. 1998. №2.
3. Гавриленков Е. Российская экономика: перспективы макроэкономической политики // Вопросы экономики. 2000. №4.
4. Динкевич А. Закономерности экономического развития. // Экономист. 2001. №11.
5. Клепач А. Смирнов С. Экономический рост России: амбиции и реальные перспективы. // РЭЖ. 2002. №5-6.

---

<sup>[2]</sup> Глазьев С. "В очередной раз - на те же грабли?" // РЭЖ, 2000, №5,6, С.12.

6. Крюгер Э. Экономический рост и реформы в России. // Вопросы экономики. 2002. №6.
7. Кузьмин С. Сдвиги и проблемы в социально-экономическом развитии России. // Экономист. 2000. №7.
8. Обзор основных тенденций российской экономики. // Вопросы экономики. 2002. №5.
9. Общий ход реформы. Реформационное десятилетие: итоги и проблемы. //РЭЖ. 2002. №8.
10. Общий ход реформы. Стратегия развития государства на период до 2010 года. // РЭЖ. 2001. №1.
11. Шмелев Н. Монетарная политика и структурные реформы в экономике постсоветской России. // Вопросы экономики. 2002. №5.
12. Ясин Е. Перспективы российской экономики: проблемы и факторы роста. // Вопросы экономики. 2002. №5.

**Общие условия и факторы осуществления иностранного инвестирования**  
***Зривец Людмила Федоровна***

*Киевский национальный университет им. Т. Шевченко, Украина*  
*E-mail: ludmyla@ukr.net*

С развитием рыночной экономики, усилением тенденции интернационализации и глобализации хозяйственных связей все большее значение в рыночной системе приобретает международное движение инвестиций, как одна из форм международного движения капитала.

Международное движение инвестиций – 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 [3].

В широком смысле слова международными являются те инвестиции, реализация которых предполагает взаимодействие участников, которые принадлежат к разным странам (резидентам и нерезидентам по отношению к конкретной стране). В узком смысле слова международные инвестиции - это иностранные или зарубежные инвестиции.

По целевому назначению различают прямые и портфельные иностранные (зарубежные) инвестиции. Прямые иностранные инвестиции необходимо рассмотреть в контексте интернационализации на микроуровне, то есть в контексте привлечения фирмы к международным операциям. Интернационализация на микроуровне может развиваться экстернальным и интернальным путем (интернализация). Основой интернализации является организация фирмой собственных филиалов или дочерних компаний или приобретение ею контроля над уже действующими зарубежными компаниями. Так формируются специфические внутрикорпоративные международные рынки, и это качественно меняет мировую макроэкономическую структуру. Принимая инвестиционные решения и выбирая страну для реализации инвестиционного проекта, международные компании руководствуются целым рядом факторов. Если рассматривать мотивацию на уровне фирмы, то есть на микроэкономическом уровне, то большую часть деятельности по иностранному инвестированию можно рассмотреть, проанализировав усилия компании, направленные на удовлетворение 5 потребностей, они включают: потребность в рынках, потребность в повышении эффективности производства, потребность в сырье, потребность в информации и технологиях, потребность минимизации и диверсификации риска [4].

Хотя не редко главной является не производственно-экономическая или маркетинговая мотивация [2]. Не следует игнорировать такие недеklarированные и редко

исследуемые мотивы как пропагандистские или престижные, которые характерны для деятельности больших корпораций и международного бизнеса в отдельных сферах; персональные, когда предприятия с иностранными инвестициями создаются учредителями одной национальности или на родственной основе; экологические, когда решаются задания выведения экологически грязных производств.

Наряду с микроэкономическими факторами необходимо рассмотреть влияние макроэкономических. Обстоятельства, влияющие на состояние отраслей промышленности в целом, тенденции на рынках сбыта продукции играют важную роль в побуждении фирм к осуществлению прямого зарубежного инвестирования или отказа от него. Существует много концепций, которые объясняют причины иностранного размещения производства. Целесообразно рассмотреть самые распространенные, которые базируются на экономическом анализе, а так же согласованы с современной теорией финансов и максимизации стоимости доли акций владельца в акционерном капитале фирмы, они включают: 1) несовершенство рынка (отход от условий конкуренции), 2) эклектическую теорию международного производства, 3) теорию портфеля. К несовершенству рынка относят: несовершенство рынков факторов производства, сильная монополярная власть производителей, характер отдачи от масштаба; уменьшение риска при помощи международной диверсификации капитала (несовпадение делового цикла в отдельно взятых странах, различие в налоговом законодательстве и т.д.); транспортные издержки; несовершенство рынка, которое создается правительством введением тарифных и нетарифных барьеров на пути международной торговли, осуществлением контроля за финансовыми договорами, валютным контролем, созданием межгосударственных региональных торговых объединений, предоставлением субсидий иностранным инвесторам. Для ТНК очень важно уметь использовать несовершенство рынка, особенно если ТНК действуют в более чем двух странах. Для объяснения феномена международного производства используется эклектическая теория международного производства, разработанная английским экономистом Джоном Даннингом [1]. Согласно этой теории компания принимает решение об осуществлении инвестирования за рубежом, учитывая три группы факторов: 1) преимущества собственности (конкурентные преимущества); 2) преимущества размещения, которые определяют регионы, в которых осуществляется инвестирование, эти преимущества связаны с величиной рынка, обеспеченностью производственными факторами, инвестиционным климатом, политическим риском; 3) преимущества интернализации, которые связаны с возможностью получения большей и долгосрочной прибыли от самостоятельной деятельности на иностранных рынках, по сравнению с использованием местных дистрибьюторов, лицензиатов и т.д [5].

Теория портфеля является еще одной точкой зрения на понимание прямого иностранного инвестирования и причин, которые побуждают фирмы осуществлять его. Согласно теории портфеля, диверсифицированный портфель активов может обеспечить лучшие результаты деятельности, чем тот, который не диверсифицирован в достаточной степени. Аналогично, ТНК, которые диверсифицируют свою деятельность и проникают на международную арену, могут достичь лучшего соотношения риска и прибыли, чем те предприятия, которые работают только в рамках одной страны.

#### **Литература**

1. Dunning J. Alliance Capitalism and Global business. London, 1997, p. 150.
2. Лукьяненко Д.Г., Билошка 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.
5. Якубовский С.А. Современные транснациональные корпорации: регулирование деятельности и роль в мировой экономике. О, 1998, с.5-17.

## **Развитие конкуренции в отрасли сотовой связи России** **Зобнина М.Р.**

*Московский государственный университет им. Ломоносова, Россия*

Рынок сотовой связи представляет собой постоянно растущий сектор, активно развивающийся в последние несколько лет, что напрямую связано с новым этапом в становлении информационного общества. Развитие телекоммуникационного сектора и, в частности, сотовой связи во многом определяется распространением инноваций и скоростью их внедрения. Открытие российского рынка для иностранного капитала оказало значительное влияние на существовавшие в отрасли тенденции. Наиболее явно этот эффект проявился в регионах. Поэтому в данной статье в первую очередь будут рассматриваться вопросы регионального развития, поскольку оно отражает изменения, происходящие под влиянием глобализации, более полно, чем рынок сотовой связи Москвы.

Изначально основная масса региональных операторов сотовой связи возникали на основе имеющихся операторов фиксированной связи ("Электросвязи") и были монополистами в своем регионе (городе, области). Такое положение позволяло этим компаниям держать монопольно высокие цены на свои услуги. Так, Прикамское территориальное управление МАПа провело оценку состояния конкурентной среды на рынке услуг сотовой радиотелефонной связи в Пермской области, где стоимости входящего соединения было повышено до 16 раз, в зависимости от тарифного плана. В результате рынок услуг сотовой радиотелефонной связи в границах Пермской области был признан монополизированным, а ОАО Уралсвязьинформ, имеющим долю рынка, равную 100% [1]. С увеличением проникновения иностранного капитала в регионы, главным образом в форме участия в капитале операторов, начались процессы слияний и поглощений, укрупнение предприятий отрасли и регионов охвата. Это привело и к появлению общероссийских операторов стандарта GSM. Согласно данным МАПа, в период 1997 -1999г. на рынках услуг связи проходил процесс уменьшения числа субъектов [1]. В то же время компании, ранее бывшие основными и зачастую единственными операторами региона, начали использовать различные методы конкурентной борьбы. В том числе использовался и административный ресурс, когда приходившим компаниям сознательно ставились барьеры входа на местный рынок. Но с течением времени административные барьеры исчерпывали свои возможности и начиналось использование маркетинговых ходов, местные операторы были вынуждены использовать различные методы сохранения своей доли рынка. В первую очередь это сказывалось на тарифах. Для успешного противостояния вновь пришедшим компаниям, располагающим большим количеством финансовых ресурсов, местные компании объединялись на региональной основе. В результате происходило укрупнение работающих в отрасли компаний. Это положительно повлияло на отрасль, поскольку позволило снизить издержки за счет эффекта от масштаба и сохранять прибыльность при падающих ценах. Таким образом, в настоящее время в отрасли сложилась конкурентная среда, где наряду с местными региональными операторами существует несколько общероссийских операторов, сумевших объединить регионы в единую территорию. Являясь конкурентами в каком-то субъекте федерации эти компании (региональные против общероссийских) не являются уже конкурентами в масштабах России. И со временем конкуренция перейдет с регионального на национальный уровень и будет происходить между консолидированными общероссийскими операторами.

### **Литература**

1. Доклад Министерства по антимонопольной политике о конкурентной политике в РФ 1999-2001г.

## Особенности функционирования рекламы в условиях переходной экономики России

*Каряка Оксана Валентиновна*

*Донской государственный технический университет, Россия*

Трансформация российского общества на принципах рыночных отношений привела к возникновению социальных потребностей в новых видах деятельности. В частности, переориентация производства на потребителя вызвала необходимость детального изучения его потребностей, вкусов и их корректировки в целях продвижения товаров на рынке. Отвечая на эти потребности, в России за короткий срок стала создаваться инфраструктура рекламного бизнеса, которая представлена преимущественно западными производителями рекламы. Вместе с тем, широко известно, что рекламная деятельность должна ориентироваться в первую очередь на специфику потребителя, сформированную социально-культурной средой его жизнедеятельности. В этом отношении транспортирование западных рекламных технологий в российских условиях не гарантирует положительного эффекта.

Для населения России реклама менее привычна в силу того, что рынок рекламы появился у нас не так давно, примерно десять лет назад с зарождением рыночных отношений. Одновременно с экономическими взлетами и падениями страны рекламная индустрия претерпевала качественные и количественные изменения. И за довольно короткий срок россияне успели привыкнуть и принять это явление. Реклама стала частью жизни, как культурной, так и экономической.

По данным некоторых агентств, только 30% россиян не переносят рекламу вообще, а 40% не любят рекламу на определенных носителях, но даже эти 40% являются потенциальными потребителями рекламной продукции. Кроме того, грамотная, профессионально сделанная реклама способна выполнять не только свою коммерческую функцию, но и приносить эстетическое удовлетворение.

Невысокий статус рекламы в российском обществе объясняется рядом исторических особенностей развития рыночных отношений: исторически сложившейся заниженной оценки рекламы, связанной с традиционной ориентацией населения на аскетизм в потреблении и неуважением к богатству; распространенным мнением о том, что лучшей "рекламой" является репутация производителя; значительным отставанием в России средств массовой информации по темпам развития в сравнении с европейскими странами; недоверием к рекламе, сформировавшимся на протяжении советского периода развития дефицитной экономики, в которой рекламировались чаще низкокачественные товары.

Специфику институционализации рекламы в России определяют два вида "социальной памяти":

- социальный опыт дореволюционной России. Он выражается в традиционном негативном отношении к рекламе;
- социальный опыт советской истории. За период советской истории в экономике сформировался ряд социальных эффектов: не ориентированность выпуска продукции предприятиями на потребительский спрос; стандартизация продукции товаров народного потребления; низкий уровень жизни основной массы населения.

Социальные эффекты советской экономики, а также характерные исторические черты торговых отношений в России сформировали консервативный тип покупательского поведения, возникший как следствие отсутствия свободного рыночного выбора и постоянного недостатка информации о товаре и его производителе.

В целом население страны относится к рекламе более терпимо, чем во многих развитых странах. В первую очередь это объясняется короткой историей российской рекламы. Население не только еще к ней не привыкло, но и не устало от нее.

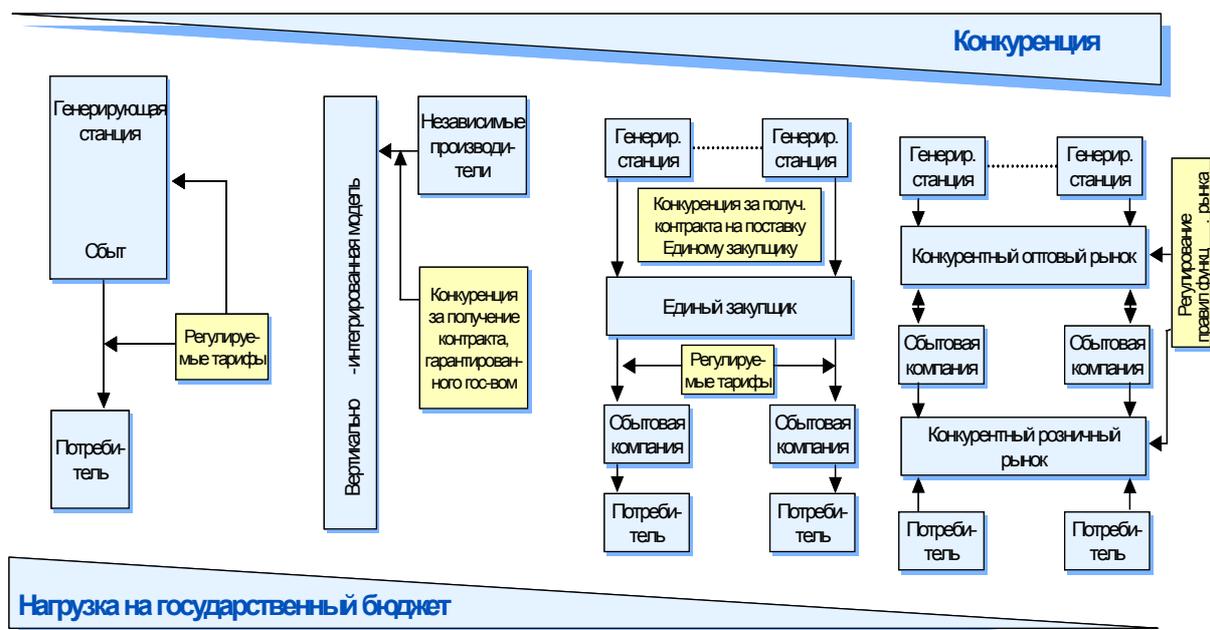
**Реформирование электроэнергетики России**  
**Кияльбеков Мурат Джангельдинович**  
**Тальтеков Жанибек Уразбекович**

*Костанайский государственный университет им. А. Байтурсынова,  
 Республика Казахстан  
 E-mail: murki@mail.ru*

Любая реформа должна строиться на определенных принципах. Наиболее "жесткими" и социально-зависимыми являются ЖКХ и электроэнергетика. От правильно выбранной модели зависит будущее энергокомплекса России. Различные "консультанты" предлагают различные модели, но как показала практика, любая модель может быть децентрализована ("Энергетический кризис в Калифорнии").

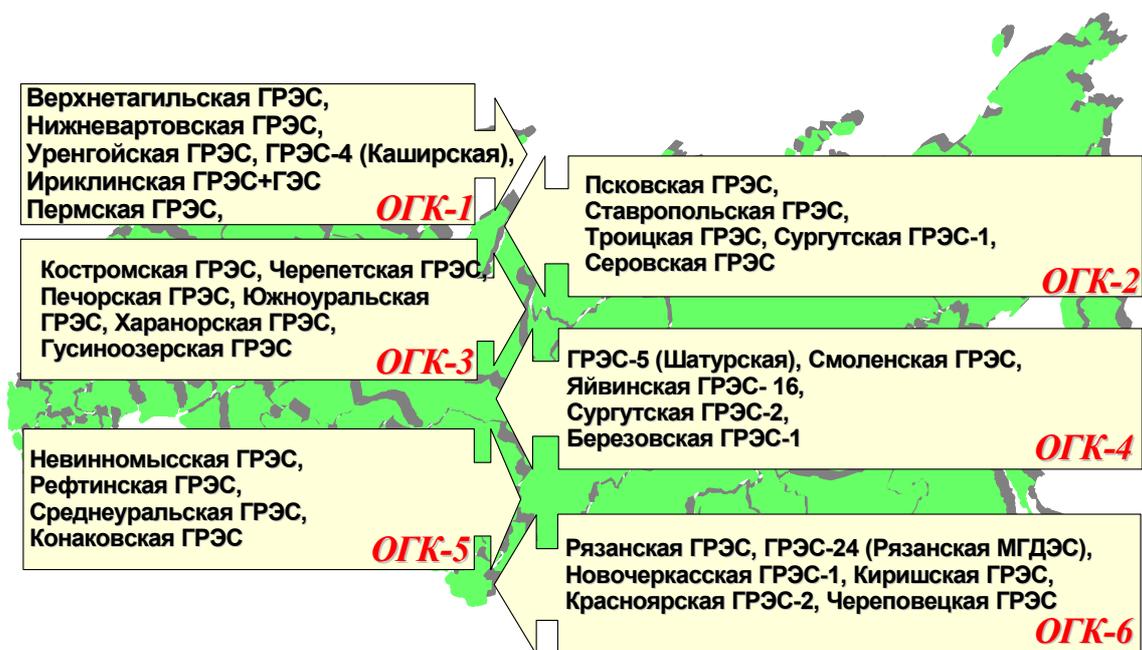
**Таблица 1. Типы организации экономических отношений в электроэнергетике**

| Вертикально-интегрированная модель | Модель "независимых производителей" | Модель "Единого Закупщика" | Конкурентная модель |
|------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------|---------------------|
|------------------------------------|-------------------------------------|----------------------------|---------------------|



"..На базе электростанций РАО "ЕЭС России" будут созданы крупные генерирующие компании. При создании таких генерирующих компаний необходимо избежать появления монополистов в сфере производства и необходимо обеспечить максимально возможное выравнивание стартовых условий (в первую очередь в отношении себестоимости генерации электроэнергии), а также *прозрачность процесса реформирования ген. компаний...*" (Постановление Правительства Российской Федерации от 11 июля 2001 г. №526).

Более подробно необходимо остановиться на создании оптовых генерирующих компаний на базе ТЭС (тепловых электростанций). Оценить конкурентоспособность каждой ОГК на рынке "5-15".



**Рисунок 1. Создание ОГК: состав тепловых генерирующих компаний, в соответствии с проектом, внесенным в Правительство РФ**

### **Противостояние двух мировых валют: проблемы и перспективы** *Ключников Олег Игоревич*

*Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Россия*  
*E-mail: okey1983@mail.ru*

В течение первого же месяца торговли новая валюта отеснила доллар на второе место на международном рынке облигаций. Евро избрали в качестве валюты номинарования для 49% международных выпусков облигаций (\$ 69,3 млрд.), в то время как доллар - только для 40% (\$ 55,7 млрд.). Саймон Медоуз, руководитель подразделения глобальных синдицированных долговых обязательств в инвестиционном банке Credit Suisse First Boston, в этой связи заявил: "Если судить по рынку облигаций, то мы теперь живем в мире двух валют". По оценкам экспертов, евро удалось капитализировать энтузиазм европейских пенсионных и страховых фондов по поводу новых типов облигаций, в т.ч. предложения долговых ценных бумаг от европейских компаний. Дюжина ведущих институтов по управлению активами, включая Credit Suisse Asset Management и Rothschild Asset Management, организовали новые инвестиционные фонды для вложений в корпоративные облигации, деноминированные в евро. Однако уже в феврале волна ажиотажа начала спадать.

Вместе с тем, сейчас наглядно обнаружилось некоторые недостатки в архитектуре ЭВС. Это особенно касается разработки норм проведения валютной и денежной политики, в рамках которых придется действовать правительствам стран зоны евро и ЕЦБ. Экономический путь для Европы неожиданно стал выглядеть более ухабистым. Перед самым запуском евро в обращение большинство экспертов уверенно ожидали, что курс новой валюты к доллару будет расти по мере того, как инвесторы и центральные банки станут переключаться на евро. На самом же деле новая валюта уже упала примерно на 7% по сравнению с начальным курсом.

Едва ли это можно назвать валютным кризисом, поскольку евро и сейчас стоит крепче, чем прежние европейские валюты на протяжении большей части прошлого года. Последнее падение курса евро отражает, в первую очередь, изменение в относительной силе американской и европейской экономик. В момент запуска общей валюты

в Европе предсказывали солидный экономический подъем. Так, в 1999 г. сводный прогноз журнала *The Economist* предсказывал годовой рост производства в зоне евро на 2,6%, а в Америке - на 1,9%. Последний по времени аналогичный прогноз предвещал рост лишь на 2,1% в зоне евро и 2,8% в Америке. Однако самые свежие статистические данные показывают, что ВВП в Германии в течение четвертого квартала прошлого года уменьшился на 1,8% в годовом выражении, в то время как в США он за тот же период вырос на 5,6%. Подъем также замедлился во Франции и Италии. Поскольку на три крупнейшие экономики Еврозоны приходится три четверти производства всех 11 стран ЭВС, перспективы Европы в целом выглядят более сурово. Ускорение экономического роста в Америке и замедление его в Европе должно, по логике вещей, побудить ФРС США поднять учетные ставки, а ЕЦБ - снизить их, что делает доллар более привлекательным для инвесторов, чем евро.

Замедление экономического роста в зоне евро вызвано, в первую очередь, уменьшением масштабов экспорта из-за кризиса в Японии и других азиатских странах. Удешевление евро должно оживить экспорт и, тем самым, поддержать рост экономики. Однако это не означает, как считают эксперты, что у ЕЦБ отпала надобность принять решение о снижении учетных ставок. Курс новой валюты упал в основном в связи с ожидавшимся снижением ставок и; в ближайшем будущем может вновь взлететь вверх, если ЕЦБ не вмешается. Поскольку экономика зоны евро уже и так работает ниже своих возможностей, а текущий уровень инфляции в 0,8% может упасть еще ниже, снижение учетных ставок является единственным действенным средством, чтобы поддержать спрос и предотвратить всякий риск дефляции. Однако ЕЦБ, похоже, не желает делать этого. Вим Дуйсенберг обвинил в слабости евро политиков, особенно немецкого министра финансов Оскара Лафонтена, который оказывает давление на банк, чтобы побудить последний снизить процентные ставки. Лафонтен в последнее время многократно подчеркивал, что Евроленд должен быть привержен стимулированию внутреннего спроса, а не попыткам, подобно Японии, разрешить своими экономические проблемы с помощью экспорта. Пока подобное давление только утверждает ЕЦБ в намерении отвергнуть сокращение учетных ставок. Многие наблюдатели опасаются, что ЕЦБ в своем рвении оправдать антиинфляционные устои своей политикой слишком легко примиряется со слабым экономическим ростом и будет слишком медлить со снижением ставок. Вместе с тем, глава Бундесбанка Ханс Титмайер, до недавнего времени самый влиятельный банкир Европы и один из главных архитекторов ЭВС, сформулировал свою позицию в споре о величине учетных ставок следующим образом: "Мы не подвержены политическому давлению, но мы не слепы в отношении фактов и аргументов".

#### **Литература**

1. Хомина В.Н., География человеческой деятельности. М., 1995.
2. Ломакин В.К., Мировая Экономика, М., 2000.
3. Максаковский В.П., Географическая карта мира, Ярославль, 1996.
4. Родионова М.А., Политическая карта мира. География мирового хозяйства, М., 1997.
5. <http://europa.eu.int/euro/>

#### **К вопросу о сохранении и развитии в России отраслевых рынков - естественных монополий**

***Коваль Ольга Васильевна***

*Новороссийская государственная морская академия, Россия*

*E-mail: pfokov@rambler.ru*

Решение проблем роста эффективности функционирования предприятий – субъектов естественной монополии является одним из приоритетных направлений государственной политики в России в течение последних нескольких лет. В основу готовящих-

ся российским правительством реформ заложен принцип вертикальной и горизонтальной дезинтеграции и максимальной либерализации естественно-монопольных отраслей.

До сих пор основное внимание российского правительства было направлено на реформирование естественно-монопольных структур в электроэнергетике и на железнодорожном транспорте. Однако в последнее время все чаще обсуждаются вопросы о необходимости реструктуризации также газовой отрасли. Более того, серьезные изменения могут затронуть и такую, по праву считающуюся одной из самых эффективных, естественно-монополию, как ОАО "АК "Транснефть", в случае, если российское правительство разрешит строительство частных нефтепроводов.

Вопрос о том, что лучше: конкурентная или монополия (в том числе и естественно-монополия) структура рынка, обсуждается учеными-экономистами уже давно, однако, однозначного ответа до сих пор не получено. Возможно, причиной этого является тот факт, что решение данного вопроса зависит от выбранных приоритетов, которые, безусловно, могут меняться.

Обеспечение национальной безопасности, в частности энергетической безопасности, страны всегда являлось одним из самых главных приоритетов при формировании государственной политики как в России, так и в других странах. Очевидно, что обеспечение национальной безопасности страны в большой степени зависит именно от таких отраслей, как энергетика и транспорт. Стремясь либерализовать естественно-монопольные структуры, российское правительство создает угрозу обеспечения национальной безопасности страны, так как в результате реформ вместо монополии государственной может возникнуть монополия частная, что подтверждается зарубежным опытом реструктуризации естественно-монопольных отраслей.

Опыт энергетических кризисов в Калифорнии (конец 2000 г. – начало 2001 г.) и Новой Зеландии (1998 г.) показывает, что одна из основных проблем при дерегулировании (отмене госконтроля, либерализации) отраслей естественной монополии в том, что в результате реформ не возникает рыночной конкуренции, так как в отрасли не появляются новые участники вследствие высоких барьеров на входе в отрасль. Опыт многих стран, начавших реформирование естественных монополий, особенно тех, где реформы имели наиболее радикальный характер, подтверждает тенденцию новых участников рынка к его монополизации с последующим созданием дефицита товаров (услуг) и многократным ростом цен. С данной проблемой столкнулись не только США и Новая Зеландия, но и Бразилия и Великобритания. Великобритании уже пришлось внести целый ряд существенных изменений в ход реформ электроэнергетики, направленных на усиление конкуренции и препятствующих монополизации данной сферы.

Среди приоритетных направлений государственной политики помимо обеспечения национальной безопасности, следует выделить направление, связанное с решением экологических проблем, которые в последнее время приобретают все большую остроту. Очевидно, что такие отрасли как электроэнергетика и нефте- и газопроводный транспорт являются весьма серьезными источниками загрязнения окружающей природной среды, как действующими, так и потенциальными. Переход данных отраслей в частную собственность скорее всего увеличит степень опасности их производственных объектов для окружающей природной среды. Причинами этого могут быть не только нежелание частных компаний расходовать денежные средства на природоохранные мероприятия, но и просто невозможность их осуществлять в связи с отсутствием необходимых средств. Являясь крупными компаниями-монополистами и РАО ЕЭС, и РАО "Газпром", и ОАО "АК "Транснефть" способны аккумулировать средства в размерах, достаточных для осуществления дорогостоящих природоохранных программ.

Способность концентрировать в больших размерах денежные средства является одним из самых важных факторов, свидетельствующих в пользу сохранения целостности субъектов естественной монополии.

Сконцентрированный капитал может быть направлен не только на развитие природоохранных программ, но и на реконструкцию старых и создание новых производственных мощностей, а также на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Так, например, одна из ведущих российских естественных монополий, крупнейшая в мире нефтепроводная компания ОАО "АК "Транснефть" интенсивно создает новые производственные мощности. Помимо нового строительства, ежегодно на реконструкцию и модернизацию существующей инфраструктуры компания направляет около 1 млрд. долларов. В результате техническое состояние российских нефтепроводов значительно улучшилось за последние несколько лет (два последних года фиксируется аварийность на уровне 0,06 на 1000 км), что весьма важно не только с точки зрения экологической безопасности, но и с точки зрения конкурентоспособности компании. ОАО "АК "Транснефть" является монополистом в рамках российского рынка, однако, компания сталкивается с конкуренцией при выходе на мировой рынок. Не следует забывать, что основными тенденциями в современном мировом хозяйстве являются консолидация и глобализация; поэтому готовящаяся реструктуризация российских естественных монополий может в будущем лишить Россию возможности, быть сильным и конкурентоспособным участником как европейского, так и мирового рынков. Кроме того, ОАО "АК "Транснефть" активно занимается инновационной деятельностью, особенно в сфере разработок диагностического оборудования, тем самым стимулируя научно-технический прогресс в отрасли.

Подводя итог всему вышесказанному, следует еще раз подчеркнуть, что в пользу сохранения и дальнейшего развития отраслей естественной монополии в качестве крупных интегрированных компаний с большой долей государственного участия свидетельствует целый ряд факторов, а именно, обеспечение национальной безопасности страны, решение экологических проблем, развитие производственных мощностей в отрасли, стимулирование научно-технического прогресса, высокая конкурентоспособность на мировых рынках.

### **Оценка скорости внедрения новых телекоммуникационных технологий в экономике России**

*Колomeец Илья Витальевич*

*Московский экономико-статистический институт, Россия*

*E-mail: IKolomeets@beeline.ru*

На пути в новый век, век повсеместного использования технологических решений на базе конвергенции новейших информационных технологий и инноваций телекоммуникационной отрасли экономики, в России провозглашен курс на создание современного информационного общества. Действующая Федеральная программа "Электронная Россия", бурное развитие в последние годы рынка сотовой связи – факты, свидетельствующие о движении в этом направлении

Между тем, особое внимание в последние годы в различных странах уделяется именно развитию телекоммуникационной отрасли, которая играет все более важную роль в экономиках развитых стран. Новый этап в эволюции систем подвижной электросвязи специалисты связывают с внедрением третьего поколения сотовой связи

Актуальность данного вопроса для России сегодня определяется рядом дополнительных факторов:

1. Необходимость поддержки структурных изменений и роста эффективности в различных отраслях экономики
2. Участие в процессах глобализации мировой экономики и активная интеграция России в мировое экономическое сообщество.

Внедрение новых технологий характеризуется основным параметром, называемым скоростью адаптации инноваций на рынке или скоростью "диффузии инноваций".

Эта скорость может существенно различаться в зависимости от специфики экономических систем и рынков, на которые приходят технологические нововведения. Показатель скорости адаптации новых информационных технологий для конкретной страны формируется под влиянием совокупности факторов на двух уровнях – микро- и макро-уровне.

*Микро - уровень, или уровень стратегии компании на рынке.* В России экстенсивный рост абонентской базы по прогнозам аналитиков будет происходить еще 3-4 ближайших года. Так, в 2003 году согласно прогнозам количество абонентов вырастет на 10 млн. человек и составит около 28-30 млн. пользователей мобильной связи на конец года. Однако в России уже сегодня можно говорить о трансформации стратегии ведущих операторов по трем направлениям:

- Проникновение на рынок
- Развитие рынка
- Развитие и экспансия продуктов

*Макро - уровень, или уровень экономической системы страны.* Прямое влияние на скорость адаптации новых технологий оказывает отраслевая структура экономики, которая может стимулировать или наоборот сдерживает скорость внедрения новых услуг.

**Таблица 1. Сравнительный анализ отраслевых структур России и Японии**

| Доля групп   | Innovators | Early Adopters | Early Majority | Late majority | Laggards     |
|--|------------|----------------|----------------|---------------|--------------|
|  | 1          | 2              | 3              | 4             | 5            |
| Россия   | 5%         | 10%            | 15%            | 60%           | 10%          |
| Япония   | 10%        | 23%            | 42%            | 20%           | 5%           |
| "Нормальное" распределение по классификации Роджерса | 2,5%       | 13,5%          | 34%            | 34%           | 16%          |
| Период внедрения технологий, T                       | 1-2 года   | 2-3 года       | 3-5 лет        | 5-10 лет      | Свыше 10 лет |

Подводя итог, можно отметить, что для формирования массового рынка пользователей новых технологий в России существуют некоторые объективные ограничения. Однако, с другой стороны большой интерес, стремление к новому и лучшему (менталитет), отсутствие каких-либо ограничений в распространении услуг – все эти факторы должны в значительной степени компенсировать финансовые ограничения по развитию и потреблению новых сервисов в России и катализировать внедрение новых услуг. Вместе с тем, гораздо более серьезную угрозу для быстрого развития новых телекоммуникационных технологий представляет собой негибкая общая отраслевая структура экономики с преобладанием добывающих отраслей промышленности, ТЭК и государственного сектора. В этом смысле, переход к новому современному информационному обществу в полной мере невозможен без качественных структурных преобразований в экономике страны.

### **Теории прямых иностранных инвестиций: ранние и современные подходы** *Коренная Виктория Анатольевна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

Рассмотрим, как развивалась теория инвестирования и каковы представления современных мыслителей ведущих экономических школ о сущности этого процесса. Начнем с самого раннего научного направления – меркантилизма (Т. Мэн). Представители меркантилизма подметили необходимость инвестирования в производственную сферу с целью преодоления негативных явлений в экономике и преумножения богатства нации.

С большей определённой процесс инвестирования проанализирован представителями учения физиократов. Ф. Кэне впервые определил натурально-вещественную структуру инвестиций, подразделив их на первоначальные и ежегодные авансы. Понимание инвестиционного процесса родоначальником классической теории А. Смитом таково: к инвестициям в общественном масштабе относятся затраты, направленные на возмещение и увеличение капитала, в результате чего преумножается национальное богатство и собственник капитала получает доход из создаваемой им стоимости.

Дальнейшее развитие теории инвестирования было осуществлено К. Марксом в рамках его учения о капитале и прибавочной стоимости. Таким образом, в свете учения К. Маркса процесс инвестирования на уровне отдельного предприятия состоит в приобретении, в определенной количественной и качественной пропорции, средств производства и рабочей силы с целью получения собственником предприятия прибавочной стоимости. Иной подход к исследованию инвестиционного процесса мы встречаем у Альфреда Маршалла, основоположника школы неоклассического направления. Маршалл анализирует процесс инвестирования как часть более общей проблемы – механизма функционирования рынка капитала.

Для многих современных теорий характерно использование не категории прямое иностранное инвестирование, а категории международное производство или международное сотрудничество, зарубежное производство. Различают позиции и взгляды таких исследователей, как Ст. Хаймер, Ч. Кидлебергер, Р. Кейвз, Р. Вернон, С. Меджн, Дж. Макманус, В. Вильямсон, Дж. Даннинг. Отмечается, например, что в эволюции взглядов разных авторов на роль прямых инвестиций, важную роль сыграло обоснование Р. Кейвзом отраслевой специфичности прямых иностранных инвестиций, отраслевых и рыночных характеристик принимающей и инвестирующей стран, причин, обуславливающих выбор прямых инвестиций в одном из трех вариантов: горизонтальной, вертикальной интеграции или диверсификации производства. Заслуживают внимания также положения теории Р.Вернона о деятельности международных концернов в аспекте влияния, оказываемого на принимающие государства, о непредсказуемости ситуации на отдельных национальных рынках из-за налоговой политики, движения валютных курсов, инфляционных процессов, мер национальных правительств и т.д. Однако теория жизненного цикла Р.Вернона не получила признания как общая теория прямых иностранных инвестиций.

В 70-х гг. для прямых иностранных инвестиций была разработана Даннингом эклектическая парадигма. Теория используется главным образом для объяснения деятельности мультинациональных корпораций. Парадигма описывает условия, при которых компания предпочтет экспорту продукции осуществление прямых иностранных инвестиций. Условия подразделены на три группы: преимущества владения, преимущества местоположения и преимущества интенсификации. Парадигма гласит: если фирма обладает данными преимуществами, она в ходе международной деятельности будет осуществлять прямые иностранные инвестиции.

Подход, основанный на теории сравнительного преимущества, разработали Коуз (1937), Вильямсон, Бакли, Кассон (1976). Этот подход основан на различиях в транзакционных издержках. В отношении к международным компаниям, этот тип анализа фокусируется на выборе между различными формами интернационализации: создание иностранных филиалов, прямой экспорт к конечному покупателю, субконтракты и т.п. Хаймер (1960); Ким, Хуан и Бургерз (1993) создали подход, основанный на диверсификации. Этот подход основан на том, что фирмы действуют как инвесторы, стремящиеся минимизировать риск, и используют иностранные инвестиции для минимизации риска.

Был сделан ряд попыток скомбинировать рассмотренные выше подходы. Наиболее известным примером является теория, предложенная Даннингом (1977), которая известна как OLI парадигма. Она объясняет интернационализацию на основе трех основных факторов: специфические преимущества собственности компании (С преимущества); сравнительные преимущества функционирования компании в данной стране

(преимущества местоположения – М преимущества); и преимущества интернационализации (И преимущества), т.е. выбор между осуществлением деловых функций напрямую (в рамках фирмы) или через внешних поставщиков.

## **Оценка степени риска как детерминанта принятия инвестиционного решения (на примере Ростовской области)**

***Кривошлыкова Екатерина Владимировна***

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: natula2000@mail.ru*

Очевидным является тот факт, что риск начинает играть роль при несовершенной информации. Появляется проблема "хранения яиц в одной корзине", иначе говоря, несения слишком большого специфического для фирмы риска. Когда инвестор встречается один с морем информации, его поведение начинает склоняться к тому, чтобы перехитрить рынок. В данных условиях к процессу сбора и переработки информации целесообразно применять правила предельного анализа. Информацию следует собирать до того момента, когда предельные затраты на сбор дополнительной порции информации станут равными предельной прибыли, которая может быть получена в результате обладания такой дополнительной порцией. Подобный подход подводит к положению об оптимальном объеме поиска информации и относительных достоинствах альтернативной схемы ее поиска и оценки.

При осуществлении инвестиционного процесса инвестор сталкивается с многочисленными факторами риска вложения капитала, что приводит к необходимости учета всех составляющих элементов рискованности операции. Соответственно, оценка степени риска представляет собой аддитивность оценок следующих элементов: анализ непосредственно инвестиционной привлекательности самого проекта и устойчивости финансового положения фирмы-инициатора; благоприятность инвестиционного климата региона, в котором предполагается реализация процесса инвестирования; степень воздействия транзакционных издержек; психологические факторы принятия инвестиционного решения.

Согласно теории перспективы (prospect theory), описывающей психологию принятия инвестиционных решений в условиях неопределенности, основоположниками которой являются Даниэл Канеман и Амос Тверски, в среднем при одинаковых рисках люди склонны к сохранению достигнутого финансового уровня, нежели к его увеличению. В эквивалентных условиях частного инвестора возможность малых потерь отталкивает больше, чем возможность значимого дохода. Так, инвесторы избегают риска на растущем рынке и более толерантны к нему на падающем.

Теория сожаления учитывает эмоциональную реакцию людей в инвестиционной деятельности. Ее разработчики Дэвид Бэлл, Грахэм Лумес и Роберт Сагден выявили, что инвесторы избегают вкладывать свои средства в малоизвестные объекты инвестирования, хотя те имеют серьезный потенциал роста.

Весьма интересным становится рассмотрение влияния инвестиционных рисков в практическом приложении, на примере Ростовской области.

В течение 2002 г. инвестиционная динамика в области сохраняла тенденцию к снижению. Объем инвестиций в основной капитал, использованный на развитие экономики и социальной сферы области по полному кругу предприятий и организаций, составил 22302,0 млн. рублей в фактически действующих ценах. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал за 2002 г. по оценке составил 70,4 процента к уровню предыдущего года. Негативное влияние на инвестиционную активность оказывали 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 Ростовской области, является выявление неблагоприятных причин сокращения инвестиционной активности и разработка путей снижения инвестиционных рисков.

## **Политическая нестабильность и экономический рост**

*Култышев Андрей Александрович*

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

*E-mail: kultyshev@lenta.ru*

Ряд теоретических концепций описывают характер воздействия ситуации политической нестабильности в стране на ее экономическое развитие. Политическая нестабильность при своем возникновении оказывает сильное влияние на деятельность правительства. Цели и задачи, а также экономическая политика нестабильного правительства подвергаются существенной корректировке. Это в свою очередь оказывает влияние на параметры экономики страны и ее рост. Подходы к объяснению влияния политической нестабильности на экономику через особенности деятельности правительства можно сгруппировать в три концепции, условно назовем их: "слабое" правительство, "близорукое" и "расчетливое".

Политическая нестабильность может приводить к возникновению слабого правительства или ослаблять существующее. Такое правительство не имеет сильной опоры среди политических сил или населения. Правительству в такой ситуации приходится руководствоваться в принятии решений интересами различных политических сил и групп, а также лоббистов. Боясь нарушить сложившийся баланс политических сил, обеспечивающий его пребывание у власти, слабое правительство не может проводить серьезных экономических реформ. Экономическая политика в этой ситуации отличается компромиссным характером мер, медлительностью их принятия и непоследовательностью проведения. Таким образом, они не оказывают положительного воздействия на темпы экономического роста. Также они могут их замедлять, влияя на изменение сферы активной деятельности населения. Там, где велика возможность свержения слабых правительств, люди переключаются с экономической активности на политическую. Увеличивается число забастовок, демонстраций и митингов; большая доля ресурсов уходит в сферу политической борьбы; растет активность и число политических партий и движений; предприниматели из экономики стремятся перейти в политические деятели. Суммируя, "слабое" правительство не может справиться с кризисными явлениями в сфере экономики, а также косвенно отвлекает ресурсы и население от решения этих проблем.

Политическая нестабильность резко сужает временной горизонт деятельности правительства и создает ситуацию неопределенности его будущих перспектив. При этом деятельность правительства переориентируется на сиюминутный, краткосрочный результат. В условиях большой вероятности смены власти нет возможности для реализации долгосрочных программ, снижаются стимулы реализации мер, приносящих результат в слишком отдаленном для этого правительства будущем. Власть, функционирующую в таком режиме можно обозначить термином "близорукое" правительство. Способствовать экономическому росту в условиях кратковременности своего пребывания у власти такое правительство не имеет ни мотивов, ни возможностей. Не заботясь о будущем, "близорукое" правительство может наращивать государственный долг, использовать для финансирования бюджета сеньораж, проводить единичные решения популистского характера. Все это впоследствии может пагубно сказаться на темпах экономического роста.

При возникновении ситуации политической нестабильности рациональное правительство будет принимать во внимание высокую вероятность своей смены и соответственно корректировать деятельность. Такое "расчетливое" правительство, принимая те или иные меры экономической политики, учитывает их последствия исходя из того, что в скорости будет отстранено от власти победившей оппозицией. В такой ситуации соответствовать целям текущего правительства может проведение неоптимальной экономической политики. Она ухудшит или сохранит неэффективную экономическую систему, которая станет ограничением для деятельности будущего оппозиционного текущему правительству. Такая диверсия против конкурирующих политических сил затруднит их деятельность у власти, сократит поддержку населения. Мерами такой политики могут быть принятие неэффективного законодательства, разбалансированность бюджета, обременительные государственные обязательства, сохранение высокой инфляции. Также "расчетливое" правительство стремится максимально реализовать свои собственные потребности в отведенный промежуток времени, идет всплеск коррупции и корыстного обогащения. Это также тормозит процессы экономического развития страны.

### **Модель социально-экономического развития Франции** *Курзенкова А.С.*

*Тверской государственной университет, Россия*

В настоящее время перед любым государством стоит важнейшая проблема: выбор направления экономической и социальной политики. В этой связи особенно важным является определение отношений собственности, характера взаимоотношений субъектов на рынке, формы взаимодействия государства и бизнеса, механизмов согласования интересов различных групп и слоев общества, обеспечения социальной стабильности и реализации принципов социальной справедливости. Каждое государство находит свой собственный путь развития, отвечающий требованиям национального своеобразия, социо-культурных особенностей: традиций и обычаев данного общества, его истории. Именно этим объясняется столь большое многообразие моделей социально-экономического развития.

В данной работе рассматривается одна из наиболее интересных и своеобразных моделей – модель социально-экономического развития Франции.

Целями проведенного исследования являлось:

- выявление и изучение особенностей модели социально-экономического развития во Франции;
- рассмотрение возможности применения элементов французской модели в российской экономике.
- Задачи, решаемые в рамках данной работы, заключаются в следующем:
  - дать определение модели социально-экономического развития;
  - рассмотреть основные положения экономической теории Ф.Перру;
  - изучить основные элементы французской модели социально-экономического развития;
  - проследить эволюцию экономической политики Франции на основе исторических фактов;
  - выявить положительные и отрицательные аспекты французской модели;
  - сделать выводы относительно возможности применения французской модели в России в условиях перехода к рынку.

Двадцатое столетие внесло колоссальные изменения в жизнь народов. Но трудно найти страну, где перемены в политической и экономической сферах были столь же значительны, как во Франции. Становление французской модели на протяжении послевоенного периода характеризуется необычайно широкими для рыночной экономики масштабами деятельности государства. В основе французской модели лежит институ-

циональный фактор, и это во многом является заслугой известного французского экономиста Франсуа Перру, чьи идеи и теории оказали огромное влияние на развитие французской экономики.

В результате проведенного исследования были сделаны следующие выводы относительно возможности применения французской модели в России. Практика индикативного планирования в российской экономике предпочтительна, так как

- в экономике России большой удельный вес государственных или полугосударственных предприятий, где государство обладает контрольным пакетом акций;
- открытость экономики России до сих пор остается сравнительно небольшой, что облегчает реализацию индикативных планов;
- традиции и планирование, хотя и в ином, более жестком директивном варианте, глубоко укоренились в сознании людей в нашей стране;
- осуществление структурной политики без индикативного планирования просто невозможно в современном хозяйственном состоянии России, да и в ближайшем будущем;
- по мере ознакомления народа с перспективами развития экономики на ближайший период происходит освобождение его от губительной апатии и пробуждение в народе созидательных сил, что увеличивает эффективность реформ.

Тем не менее, нельзя не учитывать тот факт, что для России, своеобразной и самобытной страны, может оказаться неприемлемым чужой вариант развития вследствие социо-культурных, экономических, политических, исторических и других различий, то есть необходим многосторонний подход к изучению и решению данной проблемы.

### **Теоретическое знание и технологические навыки в экономическом развитии общества**

*Курышева Анна Александровна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: myst@rnd.runnet.ru*

Вопросы знания и информации входят в круг экономических проблем, поскольку экономическая теория – это наука о принятии рациональных решений в мире ограниченных ресурсов и неполной осведомленности.

Говоря о знании как об экономическом ресурсе, следует иметь в виду его общественный характер, в том смысле, что потребление его одним индивидом никак не отражается на объеме потребления знания другими; будучи однажды созданным, знание становится общедоступным ресурсом. Вместе с тем, с приобретением знания связаны определённые издержки, "частная цена доступа", выражающаяся в затратах времени или материальных ценностей.

Обращение к вопросу о роли знаний в экономическом развитии общества подразумевает использование принципа методологического индивидуализма, так как рыночные решения формируются путём взаимодействия людей, каждый из которых исходит в своих действиях из личностных знаний.

Вместе с тем, целесообразно применять коллективный подход, поскольку знание каждого отдельного индивида обязательно носит фрагментарный характер, а некоторое знание может существовать только как коллективное, в частности, знание, накопленное внутри организации. Такой метод указывает на недопустимость сведения коллектива к простой сумме составляющих его членов, хотя и не противоречит идее индивидуального присвоения знаний [1].

Рассматривая роль знаний в технологическом развитии общества, нужно исходить из встроенной стабильности технологических систем: знания и информация передаются от одного поколения к другому посредством обучения молодых работников и написания учебных материалов. Элементы знания нуждаются в носителях, посредством которых они могли бы преодолевать время и пространство.

Решающим фактором экономического развития является рост человеческого знания, который определяется как увеличением объёма имеющихся знаний, так и расширением численности образованных индивидов. Совокупность полезных знаний, выступающая основой технологического прогресса общества, включает все представления и верования относительно природных явлений. Поскольку техника по своей сути не что иное, как совокупность способов и инструментов, позволяющих манипулировать природой ради материальных целей, то полезное знание можно определить как умение использовать потенциально пригодные природные ресурсы.

Роль полезного знания в технологическом развитии общества определяется общим объёмом полезного знания, способом его распространения и предельными издержками доступа к знанию [2].

Наряду с полезным знанием об окружающем мире каждое общество обладает определённым набором принципов и методов по использованию природы, называемых технологией или производственными навыками, из всей огромной совокупности которых в каждый отдельный момент используется лишь небольшая часть.

Разница между полезным знанием и технологией носит эпистемологический характер: обучение индивида конкретным навыкам не требует обязательного привлечения полного объёма базовых теоретических знаний. Границы полезного знания определяют, что мы можем применить на практике в данный момент. В связи с этим представляется интересным вопрос об обязательном практическом применении имеющихся знаний.

Технологический прогресс, выражающийся в усовершенствовании производственных навыков и техники, связан с приростом в области полезного знания. Инновационная деятельность основывается не на установившейся практике, а на создании и использовании именно качественно нового знания. Особенности современных обществ таковы, что накопление знания осуществляется ускоренными темпами, в связи с чем для экономик технологически развитых стран ключевое значение имеет проблема поиска релевантного знания, а также его интерпретации.

#### **Литература**

1. Сапир Ж., К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики. М., 2001, с. 162.
2. Mokyr J. Neither Chance nor Necessity: Evolutionary Models and Economic History. Princeton University Press, 1998, p. 3.

#### **Особенности развития мировой валютной системы на современном этапе**

*Лаврешенкова Марина Алексеевна*

*Московский Государственный Университет им. М. В. Ломоносова, Россия*

*E-mail: mlavreshenkova@mail.ru*

Всеобщая либерализация движения капиталов, развитие информационных технологий и перевод значительной части финансовых операций в режим реального времени по существу меняют среду, в которой проводится валютная политика отдельных государств. Сейчас поддерживать режим фиксированного валютного курса значительно сложнее; это же касается и межгосударственных механизмов привязки валютного курса. В то же время создание экономического и валютного союза в Европе – еще один вариант стабилизации валютной системы.

Поскольку в мировой экономике все яснее прослеживается тенденция к сосредоточению внешнеэкономических связей многих стран вокруг трех ведущих центров – Северной Америки, Европы и Юго-Восточной Азии, очевидно, что режим курсообразования этих стран во все большей степени будет ориентироваться на ведущие резервные валюты мира, преобладающие в этом регионе: доллар, евро и, возможно, йену (Япония переживает сейчас не лучшие времена, а доля иены в расчетах некоторых стран Азии весьма незначительна; при этом нельзя вообще гарантировать формирова-

ние зоны иены, а вариантов развития событий в этом регионе масса.) Тем не менее, несмотря на важность, вопрос об увязке курсов ключевых валют не может ставиться на сегодня по ряду причин. Во-первых, экономики США, ЕС и Японии находятся на разных фазах экономического цикла, что требует от правительств этих стран применения разных, а порой разнонаправленных мер денежно-кредитной политики. Значит, вопрос о согласовании процентных ставок (центральный при стабилизации валютных курсов) пока не может быть разрешен в полной мере.

На рубеже столетий международная валютная система вышла на новый этап развития, где сложившиеся после краха Бреттон-Вудской системы и перехода к плавающим валютным курсам "правила игры" исчерпали себя, а правила работы в новых условиях еще не определены.

Отличительными чертами нового этапа являются: первое – рост емкости валютных рынков и либерализации валютных режимов до уровня, при котором регулирование курсов привычными методами (валютные интервенции, процентные ставки) перестает быть эффективным. Ежедневный объем сделок на валютном рынке составляет более триллиона долларов; валютные же резервы составляют порядка 60 млрд. долл. у ФРС и около 300 млрд. – у зоны евро. Весь 2000 г. Европейский центральный банк поднимал учетную ставку, а осенью провел несколько интервенций в поддержку евро, что никак не отразилось на его курсе. Именно поэтому обсуждавшаяся в 1998 – 2000 гг. идея увязать курсы доллара, евро и йены оказалась несостоятельной.

Второе: евро служит гораздо лучшей альтернативой доллару, чем прежние западноевропейские валюты – в силу большего объема валютного и фондового рынка и ряда других геополитических причин. По данным Банка международных расчетов в Базеле краткосрочная изменчивость курса евро значительно превосходит этот показатель по марке в 1998 г. Т. е. можно говорить о вкладе евро в усиление нестабильности валютных рынков.

Что касается доллара, то ожидаемая война в Ираке может как усилить (т.к. цены на энергоносители традиционно фактурируются в долларах), так и ослабить его позиции, если чрезмерные государственные расходы подорвут макроэкономическую стабильность.

С другой стороны, наблюдаемый сегодня рост курса евро подталкивает участников валютного рынка диверсифицировать свои портфели. Это может вызвать падение спроса на американскую валюту и, соответственно, окажет давление на курс доллара. США, как страна, денежная единица которой долгое время является резервной валютой для других стран, не имеет достаточных средств для обеспечения долларовой массы, обращающейся в мире, и поддержания стоимости доллара по отношению к другим валютам.

Другими словами, на сегодня нет определенности относительно того, что произойдет с курсами основных мировых валют. Это подтверждается и существенным разбросом среди оценок экспертов. Но дело здесь не просто в осторожности экспертов, а в нестабильности мировой валютной системы как таковой. Без сомнения, валютная стабильность достигается не путем механического ограничения пределов колебания курсов, а путем кропотливого согласования широкого спектра вопросов как валютной, так и экономической политики в целом.

### **Интеграция Казахстана в мировое хозяйство** *Лизун Юлия Николаевна*

*Западно-Казахстанский аграрно-технический университет, Казахстан*  
*E-mail: gabdualieva@mail.ru*

В современной экономике глобализация мирохозяйственной жизни является одной из ведущих тенденций развития. Решая задачи повышения уровня жизни, развития экономики, технического перевооружения, повышения конкурентоспособности произ-

водимой продукции, Республика Казахстан должна наиболее полно использовать открывающиеся возможности её участия в углубляющемся процессе МРТ, различных формах межгосударственной кооперации, создании общего с другими странами экономического пространства. При этом важно сохранить целостность экономики страны, являющуюся условием непрерывного роста её потенциала и фактором самостоятельного участия в мировом воспроизводственном процессе.

Потенциальные возможности активного участия Казахстана в международном разделении труда и мирохозяйственных связей мы связываем прежде всего с наличием богатых запасов природных и особенно энергетических ресурсов.

Входя в первую десятку стран мира по запасам нефти и газа, обладая крупными залежами угля, меди, свинца, золота и других ценных минералов, неразумно отказываться от их активного использования с привлечением международных технологий.

Наша страна обладает и другими возможностями активного участия в мирохозяйственных связях. Это интеллектуальные возможности, основанные на научном потенциале и высоком образовательном уровне населения. Это несомненные преимущества республики, выделяющие её в ряду по крайней мере большинства развивающихся стран мира. Сохранение и развитие интеллектуального потенциала Казахстана является важным звеном его интеграции в мировое сообщество цивилизованных государств. Достигнутый уровень научно-технического развития, тот потенциал, которым мы располагаем, позволяет на равных сотрудничать со странами-лидерами мировой науки.

Казахстан обладает значительным транзитным потенциалом, большими возможностями активизации международной транзитной торговли. К сожалению, этому фактору не уделяется должного внимания в силу стереотипного представления республики как страны, не имеющей выходов к морю. Между тем Казахстан может и должен более активно использовать свое выгодное геостратегическое положение на трансконтинентальных торговых путях вблизи динамично развивающихся регионов мира.

Следует отметить, что ориентиры внешней политики Республики Казахстан в 2002 году сводились к двум основным направлениям, рассматривать которые необходимо в неразрывном единстве. Первое направление было нацелено на поддержание и укрепление дружественных связей и развития сотрудничества с зарубежными странами. Важность второго направления обусловлена осложнением международной обстановки, усилением активности международного терроризма.

Противоречивость складывающейся в республике ситуации заключается в том, что, с одной стороны, непродуманность и поспешность осуществления этого шага порождает ряд отрицательных факторов, оказывающих соответствующее влияние на национальную экономику. Возникает проблема уязвимости или, вернее, обеспечения национальной экономической безопасности. Поэтому интеграция Казахстана в мировое хозяйство требует усиления внимания к обеспечению его экономической безопасности. Поэтому Казахстан, оставаясь заинтересованным в открытости своей экономики, одновременно должен научиться защищаться от негативного влияния внешних факторов, тем более, что внешняя торговля остается основной формой экономического сотрудничества, и это еще больше повышает уязвимость национальной экономики.

При разработке конкретной внешнеэкономической стратегии необходимо исходить из сохраняющегося сосуществования противоположных тенденций глобализации и регионализации. Однако важнейший урок прошедшего периода заключается в том, что на успешное развитие регионализации можно рассчитывать лишь в том случае, если её понимают и используют лишь как ограниченно полезный промежуточный этап на пути вхождения в мировой рынок.

Благодаря взвешенной внешней политике нашего государства Казахстан в настоящее время занимает достойное место в мировом сообществе, является полноправным участником всех авторитетных международных и региональных организаций. Итоги 2002 года служат непосредственным доказательством стратегической верности выбранного курса реформ. По мнению международных экспертов, центрально-азиатский Барс сделал большой прыжок.

## Учет экономических рисков во внешнеэкономической деятельности Маиштанова Ольга Валерьевна

Московская государственная технологическая академия (МГТА), Россия  
E-mail: mashtanovaolga@mail.ru

В условиях все расширяющейся глобализации народнохозяйственных связей, более широкого выхода национальных фирм на мировой рынок, возрастает необходимость учета не только внутренних экономических рисков, анализ которых необходим при работе на национальном рынке, но возрастает роль учета и внешних рисков, специфичных для внешнеэкономической деятельности фирмы. Такой анализ особенно важен для многих российских предприятий только начинающих осваиваться за рубежом.

Любому виду коммерческой деятельности соответствует свой набор особо опасных рисков. *Риск* - вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом.

С точки зрения иностранного предпринимателя, это группы рисков, связанные с понятием "инвестиционный климат". К ним относятся:

- социально-политическая ситуация в стране;
- внутриэкономическая деятельность и перспективы ее развития;
- внешнеэкономическая деятельность и ее перспективы.

При осуществлении внешнеэкономических операций все большее значение приобретают:

- страновой риск;
- валютный риск;
- риск форс-мажорных обстоятельств.

*Страновые риски* непосредственно связаны с интернационализацией предпринимательской деятельности. Они актуальны для всех участников внешнеэкономической деятельности и зависят от политико-экономической стабильности стран-импортеров, экспортеров.

*Валютные риски* связаны с изменением валютных курсов. Курсовые потери у экспортера возникают в случае заключения контракта до падения курса валюты платежа. Импортер же имеет убытки при повышении курса валюты, т.к. для ее приобретения потребуется затратить больше национальных валютных средств. Валютные риски относятся к спекулятивным рискам, поэтому при потерях одной из сторон в результате изменения валютных курсов другая сторона, как правило, получает дополнительную прибыль, и наоборот

Размер риска может оцениваться различными способами, наиболее распространенными из которых являются статистический метод и метод экспертных оценок. *Статистический метод* предлагает несколько показателей, таких как стандартное отклонение и коэффициент "бета", которые определяются путем математических расчетов на основе статистических данных. *Метод экспертных оценок* предполагает проведение анализа состояния компании-эмитента и учет отдельных характеристик ценных бумаг, что позволяет сделать вывод о том, насколько рискованно вложение в ценную бумагу.

Интерес представляют и классификация институциональных единиц, занимающихся определением уровня странового риска и публикующих свои рейтинги.

1. Аналитические агентства и службы ведущих экономических журналов, таких как "Institutional Investor", "Euromoney".
2. Специализированные справочные издания для финансовых и не финансовых институциональных единиц - "Международный справочник страновых рисков" ("International Country Risk Guide").
3. Международные банковские институты, такие как Институт международных финансов (Institute of International Finance).
4. Международные рейтинговые агентства "Moody's", "Standart & Poor's", "Fitch IBCA" и др.

Опыт зарубежных стран свидетельствует, что по мере стабилизации экономики, дальнейшего формирования качественно новой системы регулирования и организации развития предпринимательства, меняется структура оценки рисков и автором будет продолжено исследование процесса учета экономических рисков во внешнеэкономической деятельности.

### **Литература**

1. Казиахмедов Г.М., Андриянов К.В., Крылов А.А. Особенности рынка ценных бумаг. М., "Экономика", 2002.
2. Долгов С.И. и др. Внешняя торговля России. М., "Экономика", 2001.
3. Nelson Richard R., "Resent Evolutionary Theorizing About Economic Change" // Journal of Economic Literature, 1995, Volume 3, Issue 1, P. 48-90.
4. Arthur Brian W. "Competing Technologies, Increasing Returns and Losk in by Historical Events" // Economic Journal, 1989, n.99, P. 116-131
5. Barro R., Sala Martin X. Ekonomik Growth. Mc - Grow Hill, 1998

### **Понятие предпринимательского дохода**

*Медведев Иван Петрович*

*Финансовая академия при правительстве Российской Федерации, Россия*

*E-mail: medvedev@thu.ru*

Существует несколько подходов к трактовке понятия предпринимательского дохода: экономический, финансово-бухгалтерский, правовой и психологический.

Экономический подход заключается в следующем: Предпринимательский доход это - часть материального и/или нематериального дохода от предпринимательской деятельности, который получают сами предприниматели за риск, за новаторство, за научно-технический прогресс, за улучшение организации производства и труда, за маркетинг и рекламу.

Предпринимательский доход, включает:

- вознаграждение работника – собственника за труд по управлению производством (Д.С. Милль, Ж.Б. Сэй, А. Маршалл);
- эффект использования передовых технологий, коммерческих и организационных нововведений (Й. Шумпетер);
- эффект правильной оценки степени риска, т.е. будущей неопределенной экономической ситуации (Ф. Найт).

Рассматривая экономический подход, необходимо отметить что, в 1797 г. Карно Бодо определил предпринимателя следующим образом: "Предприниматель – лицо, несущее ответственность за предпринимаемое дело: тот, кто планирует, контролирует, организует и владеет предприятием. Он должен обладать определенным интеллектом, т.е. различной информацией и знаниями".

В 1803 г. Жан Батист Сэй, различая, с одной стороны, предоставление предприятию капитала, а с другой — функции надзора, руководства, контроля и оценки, отделил прибыль предпринимателя от прибыли на капитал, считая предпринимательский доход вознаграждением за труд предпринимателя.

Так, собственник денежного капитала, вложенного в предпринимательскую деятельность (капитал-собственность), получает свою долю в виде процента. Используя деньги предприниматель (капитал-функция) получает предпринимательский доход, равный разнице между прибылью и процентом.

Данное разделение носит всеобъемлющий характер. Если вы не прибегаете к ссуде, то получаете и процент (как собственник капитала), и предпринимательский доход, т.е. не часть, а всю прибыль.

Интересна в работе Сэя трактовка предпринимательского дохода. Уже во времена Сэя было известно, что прибыль распадается на ссудный процент, который присваива-

ется предпринимателем как собственником капитала и предпринимательский доход, который присваивается предпринимателем как руководителем предприятия. Для Сэя предпринимательский доход выступает не просто как род заработной платы, которую мог бы получить и наемный управляющий, а вознаграждение за особо важную общественную функцию - рациональное соединение всех факторов производства.

При этом Дж. Б. Кларк предпринимательский доход считал премией за осуществление технического прогресса, которую получают те экономические субъекты, которые осуществляют совершенствование техники и технологий. В противном случае возникает стационарное состояние, при котором предпринимательский доход равняется заработной плате высококвалифицированного работника в результате действия конкуренции.

Финансово-бухгалтерский подход формулируется следующим образом: предпринимательский Доход - прибыль, остающаяся у предпринимателя после уплаты всех налогов и сборов.

Финансово-бухгалтерская трактовка предпринимательского дохода несколько более специфична, чем экономическая. По мнению экономистов, в бухгалтерском определении расходов не учитываются вмененные (скрытые) издержки, поэтому бухгалтерская прибыль будет больше, чем экономическая. Экономическая или чистая, прибыль - это превышение дохода над всеми издержками (явными и вмененными). Этот избыток и присваивает предприниматель.

Кроме того, существующие правила бухгалтерского учета фактически приравнивают предпринимательский доход к чистой прибыли компании (строка № 190 формы № 2 по ОКУД) (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода).

С точки зрения правового подхода, трактовка понятия предпринимательского дохода выглядит так: предпринимательский доход – это составная часть доходов физического лица.

В этой связи весьма показательно будет обратиться к мировой практике разделения видов доходов физических лиц. Так, доходы физического лица классифицируются по следующим видам:

- 1) предпринимательский доход;
- 2) заработная плата;
- 3) доход от имущества, сдаваемого в аренду;
- 4) приращение капитала (купля-продажа объектов инвестиционного назначения);
- 5) доходы из государственного бюджета (пенсии, дотации, материальная помощь и др.);
- 6) прочие доходы из источников на национальной территории и на территории иностранных государств.

Психологический подход может быть сформулирован следующим образом: предпринимательский доход и его получение – это финансово-экономическая цель, поставленная перед собой отдельным индивидуумом или группой лиц, как мотивация собственной деятельности, самореализация, удовлетворение собственных амбиций.

Рассматривая данную трактовку, необходимо иметь в виду, что традиционные экономические изыскания базируются на предположении, что предприниматель руководствуется соображениями собственной выгоды и способен на разумные действия для достижения этой выгоды.

Психолог Амоса Тверской в своей "Теории перспектив" утверждает, что "Участники рынка в гораздо меньшей степени руководствуются точными расчетами, чем считают авторы экономических моделей".

Важность данного подхода подтверждается исследованиями Дэниела Канемана, профессора Принстонского университета, - специалиста по психологии, лауреата нобелевской премии 2002 года по экономике, который в частности показал, что под влиянием трудно объяснимых факторов, например, боязнь показаться слишком доверчивым, субъекты рынка часто принимают неразумные с экономической точки зрения и часто невыгодные им самим решения.

Таким образом, все подходы к определению предпринимательского дохода различны по своим целям и задачам, которые они решают.

Экономический подход объясняет сущность данного феномена, бухгалтерский подход видит предпринимательский доход как объект финансового учета, правовой подход дает нам его определение как правоотношения, а психологический подход как мотивации. Но их совокупность дает нам представление о предпринимательском доходе как о целостном явлении сферы экономических отношений.

### **Анализ возникновения кризисной ситуации в экономике России в современных условиях**

***Менжулина Елена Васильевна***

*Московский государственный университет им. Ломоносова, Россия*

*E-mail: menzhulina@yahoo.com*

Подъем в экономике России на уровне всеобщего спада, вызванного высокими ценами на нефть на протяжении продолжительного периода времени, заставляет задуматься о будущих возможностях для экономики России. Рост, немногим превышающий 3-4% в год, не является достаточным для развития экономики и рывка, который позволит развиваться стране, независимо от внешних источников финансирования. Рассмотрим эпизоды, которые в настоящий момент влияют на экономическую среду и экономический рост в мире.

В начале 2003 г. Министерство экономического развития объявило рост в текущем году в размере 3,5-4,3% ВВП, который зависит от величины цен на нефть. В феврале 2003 г. были зафиксированы максимально высокие цены на нефть на мировых рынках за последние 12 лет. Движение цен на нефть вверх в конце 2002 – начале 2003 гг. было вызвано, прежде всего, иракским кризисом, а также венесуэльскими забастовками, которые снизили мировое производство нефти. Высокие цены на нефть оказывают негативное воздействие на всю мировую экономику, в том числе и на экономику стран-членов ОПЕК в условиях утраты рычагов контроля над ценообразованием. Т.е. прежде сильный фактор – величина объема мирового производства нефти, которая частично контролировалась ОПЕК, временно утратил свое значение.

Положительные стороны высоких цен на нефть для России:

- Профицит бюджета,
- Устойчивость рубля,
- Сокращение внешнего долга,
- Накопление стабилизационного фонда,
- Накопление валютных резервов.

Отрицательные факторы высоких цен на нефть могут оказать влияние на экономику России в среднесрочном и долгосрочном периоде. Как отмечают аналитики, средняя цена на нефть не должна превышать более 25 долларов за баррель. В противном случае экономические агенты будут переориентировать свой спрос на более дешевые источники энергии.

С начала 2002 года курс евро к доллару увеличился более чем на 12%.<sup>\*</sup> Обесценение доллара по отношению к евро невыгодно для России. По оценкам Министерства экономического развития и торговли РФ (МЭРТ), рост курса евро по отношению к доллару на 1 цент ведет к увеличению внешнего долга Российской Федерации на 100 млн. долл. в среднегодовом исчислении. Текущий рост курса евро по отношению к доллару приведет к повышению выплат России по внешнему долгу, однако, размер этого увеличения будет зависеть от будущего курса доллара.

---

<sup>\*</sup> Абсолютный максимум евровалюты был зафиксирован в первые дни после начала ее обращения, в январе 1999 года. Он составил 1,1806 долл. за 1 евро. Рекордный минимум - 0,8225 долл. за 1 евро - наблюдался в октябре 2000 года.

Курс евро по отношению к доллару впервые с 2000 года превысил единицу. Иракский кризис и спад в экономике США, сопровождаемый дефицитом бюджета привел к падению курса доллара на мировых рынках. Тем не менее, рост евро вызван скорее нестабильностью американских фондовых рынков после серии крупных корпоративных скандалов, чем укреплением экономических позиций стран Европейского союза.

С другой стороны, в России в евро установлены импортные пошлины, что частично компенсирует потери от роста выплат по внешнему долгу. Кроме того, рост курса евро приведет к тому, что несколько снизится объем импорта в Россию и, соответственно, увеличится объем экспорта из РФ.

В свете нестабильности мировых фондовых рынков и падения курса доллара для экономики России основополагающей целью является разработка решения по использованию такого источника роста в экономике как высокие цены на нефть. Несмотря на высокую зависимость экономики России от цен на сырье, которая проявляется в бюджетной зависимости, в степени накопления стабилизационных источников в экономике, таких как валютные резервы и стабилизационный фонд, выплатах по внешнему долгу.

По оценкам МВФ, снижение цены на нефть на 1 доллар за баррель для расширенного бюджета РФ приводит к снижению поступлений на 0,5% ВВП. В случае снижения цен на нефть ниже 16-17 долл. за баррель потери бюджета будут компенсироваться из стабилизационного фонда, который может служить страховым механизмом. Опасность высоких цен на нефть состоит в опасности переориентации потребителей нефти на более дешевые источники.

Выгоды от высоких цен на нефть могут быть использованы не только для страхования экономики России от внешних негативных факторов, которые стали причинами финансового кризиса в России, но и для создания внутренних и внешних источников для роста, а также повышения привлекательности России для инвестирования.

### **Провалы рынка как следствие институциональной инерции**

*Михайлова Ирина Владимировна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: Kukarambotchka@mail.ru*

Сложный процесс технологических и институциональных изменений в период перехода экономической системы от административно-управляемой к рыночной имеет ряд характеристик, с точки зрения статического анализа, абсолютно не поддающихся объяснению. В данной ситуации когда институциональные и технологические изменения могут привести к образованию т.н. институциональных/технологических ловушек необходимо создание такого научного подхода, который был бы в состоянии дать эмпирическую оценку, причины и последствия происшедших изменений. Учёные Стэндфордского университета В.Б.Артур и П. Дэвид выявили основные принципы построения такого научного подхода, который мог бы реально осуществить анализ сложившейся ситуации при учёте наибольшего количества доступных и известных факторов.

Наиболее важным моментом при анализе институциональных изменений, например в Российской Федерации, как государстве с типичной переходной экономикой, является неисключение возможности образования и устойчивого функционирования неэффективных институтов. В результате определённого ряда случайных исторических событий (учёт влияния эргодиситиальности) могут образоваться и закрепиться неэффективные нормы\*. Когда данные ловушки начинают вовлекаться в процесс экономической деятельности общества, то изменить сложившуюся ситуацию можно, но лишь в

---

\* Термин неэффективные нормы в данном контексте приравнивается к понятию неэффективных институтов, или как их называл в своей работе "Импорт институтов и оценка его эффективности" Полтерович В.М. "институциональные ловушки" - прим. авт.

долгосрочном периоде. Если таковые экономические изменения как, например, циклические колебания происходят достаточно быстро, то корректировка, или полное удаление и замещение неэффективных норм новыми занимает достаточно большой временной промежуток, то есть рынок будет продолжать функционировать вследствие институциональной энергии. Если учитывать возможность образования институциональных ловушек и невозможность институциональных изменений в краткосрочном периоде, то совпадение этих двух факторов в реальной экономике приведёт к образованию провалов рынка.

Так как провалы рынка в основе своей связаны с производством общественных благ, то на определённом примере можно убедиться, что возникновение в развивающейся экономике потребностей, удовлетворение которых ведёт к увеличению производства именно общественных благ, приводит к появлению провалов рынка. Общеизвестно, что в Российской Федерации существует два вида транспорта: частный и муниципальный. Процесс оплаты и формирование стоимости проезда определяется исходя из теории производственных издержек, но при введении льгот на проезд в общественном транспорте, равно как в муниципальном, так и в частном сводит анализ к рассмотрению общественных благ. Исходя из принципа выбора между справедливостью и эффективностью, и вследствие ограниченности ресурсов государство, которое берёт на себя роль контроля за производством общественных благ, не может создать их в абсолютном количестве: столько, чтобы были удовлетворены все потребности всех граждан. Это приводит к образованию провалов рынка.

#### **Литература**

1. Брайан Артур В. "Конкурентные технологии, возрастающая отдача и замкнутость экономики как следствие исторических событий" ("Competing technologies, increasing returns and lock-in by historical events.")
2. Мокир Дж. "Неустойчивое равновесие и технологический прогресс"
3. Нельсон Р.Р. "Эволюционная экономика" ("Theorizing about economic change")
4. Дэвид П. "QWERTY"
5. Вольчик В.В. "Нейтральность рынка, эволюция институтов и парадокс неэффективности."
6. Полтерович В.М. "Импорт институтов и оценка его эффективности"
7. Полтерович В.М. "Институциональные ловушки и экономические реформы"

#### **Повышение конкурентоспособности как основной фактор экономического развития**

**(Экономический рост и цели национального экономического развития)**

*Москвина Анастасия Олеговна*

*Харьковский бизнес-колледж, Украина*

*E-mail: moskvinanastya@ukr.net*

Экономический рост зависит от конкурентоспособности национальной экономики, от разумного использования ее сравнительных и конкурентных преимуществ. Для обеспечения экономического роста необходима всесторонняя поддержка конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, движение в направлении усложнения источников конкурентных преимуществ в сторону интеллектуализации.

Одно из прогрессивных направлений развития экономики на современном этапе - интеллектуальное развитие: интеллектономика, где главной считается, интеллектуальная составляющая, накопление интеллектуального капитала общества, информатизированность страны, доступ к мировому Банку знаний, что является базой для создания новых конкурентных преимуществ для стран, которые хотят оставаться или собираются

стать конкурентоспособными на нынешнем этапе развития мировой экономической системы.

В сочетании с человеческими способностями инвестиции способствуют созданию новых конкурентных преимуществ, ибо результатом человеческой деятельности является основной фактор современного экономического развития - интеллектуальный продукт, который предопределяет экономическое положение страны в мировой иерархии государств.

Для того, чтобы интеллектуальный продукт мог быть включен в экономические процессы (быть полезен, приносить доход) необходимо наличие базы для его реализации.

Признание интеллектуального капитала в качестве основы создания национальных конкурентных преимуществ должно отразиться на государственной политике в интеллектуальной сфере, способности его накопления. Интеллектуальный капитал можно рассматривать как товар, инвестиционный ресурс и фактор производства, выступающий во всех этих трех качествах одновременно.

В соответствии с мировыми тенденциями развития интеллектуального сектора экономики при разработке политики в интеллектуальнопроизводящих сферах следует учесть необходимость массовой пропаганды образования и индивидуально-интеллектуального развития хозяйствующей единицы – человека; рекламы знаний; установки идеологии интеллекта.

Достижение в России (других государствах постсоциалистического пространства) эффективного экономического развития, обеспечение достойного уровня жизни населения в решающей степени зависит от возрождения и дальнейшего развития интеллектуального сектора национальной экономики: той сферы, в которой происходит интеллектуальное производство. Эта сфера - ядро для зарождения новой экономики, способной обеспечить процветание нации и высокую конкурентоспособность национального интеллектуального капитала.

### **Особенности потребительского рынка и потребительского спроса в современной России**

*Мыгыева Юлия Михайловна*

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

*E-mail: mygyeva@mail.ru*

До 1917 года потребительский рынок в России формировался в русле мирового развития экономики. Ситуация изменилась с приходом советской власти, которая жестко регламентировала всю сферу производства и, соответственно, сферу потребления. Относительная рыночная свобода и реальность рыночных отношений сохранялась лишь на "колхозных" рынках, в комиссионной торговле и в форме индивидуальных служебно-домашних продаж на нелегальных "бытовых" рынках. Объемы таких продаж и виды продаваемых товаров были незначительными по сравнению с оборотами торговой сферы государства. Такая ситуация постоянно сопровождалась наличием товарного дефицита и превышением спроса над предложением товаров потребления.

Для оценки того, насколько рыночные реформы оказались эффективными в области повышения уровня жизни населения, проведен сравнительный анализ данных Госкомстата о структуре расходов населения за 8 лет до реформ и 8 лет рыночных преобразований (см. таблицу). При этом вычислялось среднее арифметическое значение по двум основным категориям товаров: продовольственные (в том числе хлебобулочные изделия, мясные продукты, молочные продукты, картофель) и непродовольственные (в том числе одежда и обувь, телерадиоаппаратура, предметы для отдыха и увлечений).

Данное исследование позволяет сделать следующие выводы:

- расходы населения на продукты питания в общем объеме всех расходов существенно возросли, что свидетельствует о понижении жизненного уровня и низкой степени благосостояния людей;
- доля расходов на основные продукты питания показывает, что в настоящее время потребление четырех важнейших продовольственных товаров (хлеб, молоко, мясо, картофель) занимает около 30 % всех расходов этой группы, в то время как в Советской России только 10%. Это свидетельствует о том, что потребление в дореформенный период, несмотря на тотальный дефицит в сфере потребительских товаров, было все-таки значительно более разнообразнее;
- существенно сократились расходы на непродовольственные товары. Это связано, прежде всего, с возрастанием расходов на продукты питания и увеличением объема и стоимости услуг. На жизненно необходимые одежду и обувь стало тратиться денежных средств немного больше, а на товары не первой необходимости (например, на телерадиоаппаратуру, предметы для отдыха) расходы сократились в более чем 4 раза.

**Таблица 1. Показатели потребления основных товаров в дореформенный период и в период рыночных преобразований (в процентах от общего объема всех потребительских расходов)**

| Товары \ Потребление                                 | До реформ<br>(с 1982 до 1990 г.) | Во время реформ<br>(с 1993 по 2000 г.) |
|--|----------------------------------|--|
| <i>Продукты питания</i>                              | 41,1                             | 48,42                                  |
| Хлеб, хлебобулочные изделия                          | 2,37                             | 18,32                                  |
| Картофель  | 0,38                             | 0,88                                   |
| Мясные продукты                                      | 7,0                              | 13,05                                  |
| Молочные продукты                                    | 2,15                             | 6,7                                    |
| <i>Непродовольственные товары</i>                    | 44,67                            | 33,9                                   |
| Одежда, обувь  | 11,8                             | 15,3                                   |
| Телерадиоаппаратура, предметы для отдыха и увлечений | 15,9                             | 3,51                                   |

Полученные данные позволяют сделать вывод о том, что, несмотря на активное насыщение рынка потребительскими товарами, потребление основной массы населения в постреформенный период характеризуется достаточно низким уровнем. Советской экономике оказалось не так просто трансформироваться в рыночный механизм. Основными проблемами формирования потребительского спроса в современных условиях являются низкие доходы большинства населения; чрезмерная дифференциация доходов населения; ориентация потребительского спроса на товары преимущественно зарубежного производства (особенно по промышленным товарам); удовлетворение части спроса посредством натурального хозяйства и теневой экономики.

Указанные проблемы препятствуют формированию социально справедливого потребительского рынка, который должен стать основой для развития экономики России. Особое значение приобретает разработка современных механизмов активизации потребительского спроса, связанных с развитием производства, ростом доходов и реального потребления, изменением структуры потребления, совершенствованием механизма товарообращения и пр. Увеличение потребительского спроса стимулирует производство, инвестиции и деловую активность экономических субъектов в целом.

## **Стратегические аспекты обеспечения экономической безопасности**

*Оленёва Любовь Анатольевна*

*Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники,  
Россия*

*E-mail: ola80@inbox.ru*

Экономические реформы, проводимые в России и направленные на формирование социально-ориентированной рыночной экономики, обусловили необходимость разработки основных понятий в проблеме обеспечения национальной безопасности. В "Концепции национальной безопасности РФ", утвержденной в 2000 году, подчеркнута особая значимость проблем экономической безопасности, поскольку экономика представляет собой одну из жизненно важных сторон деятельности общества, государства и личности.

Важнейшим условием реализации актуальных задач экономики является переход на модель устойчивого развития и обеспечения экономической безопасности. Понятия экономической безопасности и устойчивого развития связаны между собой. Развитие экономики увеличивает сопротивляемость внешним и внутренним угрозам, устойчивость характеризует прочность и надежность элементов и связей внутри экономической системы. Экономическая безопасность традиционно рассматривается как важнейшая качественная характеристика экономической системы, которая определяет её способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития народного хозяйства, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов.

В настоящее время в период рыночных преобразований и приобретения элементов реальной самостоятельности субъектами Российской Федерации, актуально исследование проблем экономической безопасности и устойчивого социально-экономического развития не только на макроуровне экономической системы, но и на мезо- и микроуровне. Сегодня уже очевидно, что устойчивое экономическое развитие региона как системы во многом определяется устойчивостью его элементов, т.е. уровнем развития экономики муниципальных образований, входящих в состав региона.

Экономическая система муниципального образования, также как и экономика региона, представляет собой совокупность взаимосвязанных компонентов. Чем надежнее связи внутри региональной или муниципальной экономической системы, тем выше ее способность противостоять воздействиям угроз внутреннего и внешнего характера. Любое нарушение сложившейся пропорциональной зависимости может привести к дестабилизации экономической системы. В этой связи, обеспечение экономической безопасности на муниципальном уровне позволит гарантировать стабильное и эффективное функционирование экономической системы муниципального образования, способствуя своевременной локализации угроз внутреннего характера для экономики региона и страны в целом.

При решении вопросов экономической безопасности муниципальных образований необходимо разработать научно обоснованную стратегию безопасности, основываясь на объективной оценке реального состояния экономики, сложившихся социальных и политических условий и прогнозе тенденции ее развития.

Первым этапом при разработке стратегии экономической безопасности является разработка концепции, которая должна содержать всесторонний анализ и классификацию существующих и потенциальных угроз безопасности как отправные моменты для создания и эффективного функционирования внешних и внутренних механизмов как превентивного, так и оперативного их предотвращения и отражения. Принципиально

важно раскрыть саму суть проблемы, выявить реальные угрозы, предложить надежные и эффективные методы их отражения.

На основе концептуальных положений разрабатывается стратегия экономической безопасности, представляющая собой программу действий, набор экономических технологий, предназначенных для осуществления провозглашенных идей, достижения поставленных целей. Генеральная цель стратегии - создание условий для обеспечения такого развития экономики муниципального образования, при котором обеспечиваются жизненно важные интересы населения, социальная, экономическая, политическая стабильность, успешное противостояние влиянию внутренних и внешних дестабилизирующих факторов. Разработка стратегии экономической безопасности должна опираться на четкое осознание современных угроз и содержать механизмы экономического, социального, правового характера, позволяющие гарантировать стабильное и эффективное функционирование социально-экономической системы муниципального образования, защиту интересов населения и способствовать своевременному предотвращению угроз безопасности.

В заключение хотелось бы отметить, что для выработки эффективной стратегии и политики в области экономической безопасности, необходимо основываться на объективной оценке реального состояния экономики региона и муниципалитета, долгосрочном прогнозе тенденций их развития.

### **Проблемы оценки политического риска, как элемента инвестиционного климата страны**

*Пирог Татьяна Васильевна*

*Западно-Казахстанский аграрно-технический университет, Казахстан*

*E-mail: bliznets82@mail.ru*

Преодоление негативных тенденций связано с созданием благоприятного инвестиционного климата, формирование которого в первую очередь зависит от действия государства по использованию для этих целей всей совокупности политических, социально-экономических, финансовых, организационно-правовых, природных факторов.

Инвестиционный риск – законодательные условия деятельности инвесторов с точки зрения вероятности потери инвестиций и дохода от них – своеобразные "правила игры" на рынке инвестиций.

Степень инвестиционного риска зависит, прежде всего, от политических, социально-экономических ситуаций. Так как в этой области многое может быстро изменяться, риск – характеристика, прежде всего качественная.

В целом понятие "инвестиционный климат" отражает совокупность экономических, социальных, политических, государственных и культурных условий, обеспечивающих коммерческую привлекательность вложений в ту или иную страну или регион. Широко распространенная во всем мире, такая оценка является рыночным инструментом организации потока капиталовложений и проводится многими консалтинговыми фирмами, компаниями и даже государственными органами.

Существующие методики оценки инвестиционного климата разнообразны. Однако чаще всего прибегают к использованию количественной оценки. С этих позиций весьма авторитетными выглядят оценки журнала "Euromoney", полученные на основе опроса специалистов крупнейших банков. Оценка проводится по 9 экономическим, политическим, финансовым показателям. Учитывают макроэкономические прогнозы, значение различных признаков (невозврата кредитов, неплатежей, национализации, и конфискации имущества), показатели кредитоспособности, особенности банковской политики.

За рубежом интерес к проблеме политических рисков возник в конце 50х гг. в связи с событиями на Кубе. Резкий рост интереса к проблеме политического риска был отмечен после Иранской революции 1979 г.

В словаре Вебстера "риск" определяется как "вероятность ущерба или потерь", т.е. риск относится к возможности наступления какого-либо неблагоприятного события. Расширенное толкование риска идентифицируется с понятием неопределенности, означающим невозможность точного прогнозирования оптимального вектора развития сложной системы и несущим в себе не только вероятность негативных последствий.

Основные причины возникновения политических рисков: изменение торгово-политического режима и таможенной политики, изменение в налоговой системе, в валютном регулировании, регулировании внешнеполитической деятельности страны, изменение в системах экспортного финансирования, нестабильность в стране, опасность национализации и экспроприации, изменение законодательства, сложность с репатриацией прибыли, геополитические риски, социальные риски.

В рамках общего странового риска различают политический и коммерческий риски.

Под политическим риском в узком смысле слова понимается вероятность финансовых потерь для фирмы в результате воздействия неблагоприятных политических факторов в стране размещения инвестиций.

До конца 70-х большинство международных фирм ограничивали свой анализ политического климата в стране качественными оценками, проведенными с использованием методов 'old hands' ("старых знакомств") и 'grand tours' ("больших туров"). Если политический риск представлялся слишком высоким, инвестиции либо не размещались (принцип 'go/no go'). До тех пор, пока не происходило крупной катастрофы, политический рейтинг страны не переоценивался.

Составление рейтинга стран по уровню риска включает в себя несколько этапов: выбор переменных, определение веса каждой переменной, обработка показателей по методу Delphi с использованием экспертной шкалы, выведение суммарного индекса, теоретически располагающегося в пределах от 0 до 100 (минимальный индекс означает максимальный риск, и наоборот). Другим методом анализа и оценки политического риска является создание рейтинга стран по уровню риска на основе структурированного и стандартизированного списка вопросов.

Анализ политического риска в Казахстане имеет некоторую специфику прежде всего, на это влияют политическая традиция и переломный момент исторического развития. В целом же, по мнению зарубежных специалистов, политическая стабильность - важнейший положительный фактор в Казахстане. Осенью 1996 года для выхода на международный финансовый рынок в результате проведенных кредитно - рейтинговых презентаций тремя ведущими международными агентствами Standard & Poor's, Moody и IBCA Казахстану впервые присвоены рейтинговые оценки на уровне ВВ. Среди стран СНГ и Балтии, Казахстан является вторым государством, после России, получившим международный кредитный рейтинг.

### **К вопросу об основных положениях энергетической стратегии России на период до 2020 года**

***Подрезов Андрей Викторович***

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

Практически всеми российскими экономистами признается тот факт, что существующая модель экономики России, основанная в основном на экспорте энергоресурсов, бесперспективна. Это признают даже такие либеральные экономисты, как Е.Т. Гайдар

("Аномалии экономического роста" М., 1995 г.). Вместе с тем, оценки временных лимитов существования подобной модели диаметрально противоположны. Оценки могут быть как оптимистическими: в среднесрочной перспективе энергетический кризис России не грозит, и сколько-нибудь серьезного сокращения запаса энергоресурсов не предвидеться, так и пессимистическими: в обозримом будущем Россия может потерять возможность сырьевого экспорта и стать нетто-импортером энергоресурсов.

Так, министр энергетики РФ Игорь Юсуфов приводит данные, согласно которым в 2020 году в России будет добываться не менее 360 млн.т. нефти, 430 млн.т. угля, 700 млрд.м<sup>3</sup> природного газа, вырабатываться не менее 1620 млрд. кВт/ч. электроэнергии [1]. При этом потреблении природного газа может вырасти на 9-19 %, угля - на 21-54%, нефтепродуктов - на 9-37%, электроэнергии - на 39-79% [1]. Вариант энергетической стратегии РФ на период до 2020 г., опубликованный на официальном сайте министерства энергетики, содержит еще более оптимистические прогнозы. Так, в лучшем случае, добыча нефти в 2010 г. составит 450 млн. т., и 460 млн.т. в 2020 г. Более осторожный прогноз составляет 410 млн. т. в 2010 г. и 420 млн. т. в 2020 г. [2]. Действительно, в 2000 и в 2001 гг. появились некие основания для подобного оптимизма. Резкое падение темпов нефтедобычи с конца 80-х гг. сменилось в данный период незначительным ростом. Однако ряд других данных не дает повода для признания Энергетической стратегии реалистичной. Так, несмотря на рост нефтедобычи не удалось преодолеть тенденцию к росту выработанности месторождений ( в среднем по России составляющей более 45% [6]). К тому же, растет показатель обводненности продукции, превысивший, например, по Ханты-Мансийскому автономному округу 84%. При существующем положении вещей уже через 5-8 лет обводненность продукции достигнет 90%, что увеличит себестоимость добычи нефти не менее чем вдвое. [6]. Вообще в Ханты-Мансийском автономном округе, где сосредоточено около 50% запасов российской нефти, разведанные запасы оцениваются в 40-50 лет добычи существующими темпами. Но, однако, более 70% данных запасов следует отнести за баланс как нерентабельные, то есть реальных коммерческих запасов остается на 8-9 лет разработки [4]. Более 50% скважин региона относятся к малодобитным [6]. И это при том, что недропользование так же оставляет желать лучшего. Коэффициент извлекаемости в России вдвое ниже, чем в развитых странах, ведущих разработку месторождений [4].

Следующей проблемой является сокращение инвестиций в геологоразведку. Так, общий объем инвестиций в геологоразведку сократился с 67,7 млрд.р. в 1997 г. и 62,6 млрд.р. в 2000 г. до 43,4 млрд.р. в 2002 г. При этом, необходимый объем инвестиций составит около 130 млрд.р. в 2005 г. и 145 млрд.р. в 2010 г. [3] в ценах 2001 г. Реальные же прогнозы объемов геолого-разведочных работ, по мнению ряда экспертов, сократятся в 2003 г. в 2-3 раза [5], и, соответственно, к 2005 г. восполнение запасов нефти и газового конденсата будут составлять лишь около 45% [3]. К тому же, изношенность основных фондов в нефтяной отрасли составляет около 80% [2]. Общий объем инвестиций в производство нефти должен составлять не менее 150 млрд. дол. на рассматриваемый период. Учитывая невысокую составляющую частных инвестиций (в частности, в геологоразведку), а также, незаинтересованность иностранного капитала в значительных инвестициях в российский ТЭК, можно предположить, что данный уровень не будет достигнут.

Таким образом, положения энергетической стратегии до 2020 г. следует признать нереалистичными, из чего следует вывод о том, что в ближайшем десятилетии Россия столкнется с серьезными проблемами в области нефтедобычи и энергетики в целом. Это, в свою очередь, будет означать серьезный экономический кризис.

## Литература

1. Юсуфов И. Перспективы развития российской энергетики / "Экономические стратегии", №2, 2002.
2. Программа энергетического развития России на период до 2020.
3. Беляков А. Вершки и корешки российских недр / "РФ сегодня" №8, 2002.
4. Предостережение по материалам парламентских слушаний. "Энергетическая стратегия России до 2020 г. Проблемы и решения." / "Нефтегазовая вертикаль", № 18, 2002.
5. Муртаев И.С. Геологоразведка. Быть или не быть. "Нефтегазовая вертикаль", № 5, 2002.
6. Уроки пройденного пути. Состояние и тенденции развития нефтедобывающей промышленности в Ханты-Мансийском автономном округе. / "Нефтегазовая вертикаль", 2002.

### **Инвестиции и инвестиционная политика в транспортной отрасли: прошлое, настоящее и будущее** **Попов Сергей Валерьевич**

*Санкт-Петербургский государственный университет путей сообщения, Россия*  
*E-mail: falcon24@yandex.ru*

Важнейшим фактором эффективного развития транспортной отрасли в современных условиях является рациональная инвестиционная политика. Элементами ее может быть выявление относительно новых для нашей практики источников инвестирования и инвестиционных схем.

Востребованность такого подхода на железнодорожном транспорте определяется тем, что железные дороги в условиях увеличения объемов перевозочной работы должны решать одновременно такие "капиталоемкие" задачи как обновление инфраструктуры, реновация и пополнение подвижного состава при ограниченных инвестиционных ресурсах МПС\*.

В сложившейся ситуации идет поиск и апробирование новых подходов в инвестировании. К ним можно отнести режим общественно-частного партнерства с договором концессии и модульный метод переоборудования пассажирских вагонов "MODUS".

Первая схема применялась при планировании строительства высокоскоростной магистрали Санкт-Петербург – Москва. Ее использование имело целью облегчение давления на государственный бюджет, поощрение новых подходов к конкуренции в ходе становления и эксплуатации дорожных проектов, перенос ряда рисков, связанных со строительством и эксплуатацией дорог, на частный сектор. Планировалось, что частные инвесторы обеспечивают 70% строительно-монтажных работ. При этом заемные средства должны были формироваться из двух источников: средства международных финансовых институтов под гарантии правительства РФ и в виде кратко- и среднесрочных ссуд у национальных и коммерческих банков под залог собственного имущества.

Интерес частных инвесторов стимулировался договором концессии. По этому договору участнику из частного сектора – концессионеру предоставлялись исключительные права на строительство и эксплуатацию объектов магистрали. Риски при осуществлении проекта распределялись как между государственными так между и частными партнерами.

---

\* Сумма инвестиций, которые потребуются в ближайшие 5 лет для приведения состояния основных производственных фондов даже к уровню 1995 года, должна быть не менее 780 млрд. руб. в ценах 200 года. Следовательно, на инвестиции должно направляться порядка 140-160 млрд. руб. По данным компании АК&М МПС РФ на 2003 год предполагает выделить на инвестиционную программу около 125 млрд. руб. В.В. Иванов. Один из способов инвестирования в железнодорожную отрасль // Терминал №3, 2002 г. с. 38-40. Информация АК&М // Терминал № 4-5, 2002 г. с.3

Для гарантии непрерывного потока инвестирования рассматривалась схема кластерного принципа сочетания проектов. Основной проект магистрали, с длительным сроком окупаемости дополнялся пакетом краткосрочных доходных проектов, таких как строительство вокзальных комплексов, гостиниц, автостоянок. Это позволяло сохранить возможность обслуживания и возврата кредитов за счет поступлений из доходных проектов.

Однако, несмотря на достаточно перспективную схему проекта инвестирования ВСМ, осуществить его не удалось. Одной из многих причин была ошибка в реализации схемы инвестирования. Желание инвесторов в максимально короткие сроки вернуть свои средства и получить доход привело к перевесу доходных проектов над основным. В итоге схема рассыпалась, а частично инвестированные средства возврату уже не подлежали.

Вторая схема инвестирования – "MODUS"<sup>\*</sup>. Свое применение она нашла в создании вагоноремонтного депо "Металлострой". По этой концепции вагоны любого типа, предназначенные для переоборудования, подлежат переделке на так называемом нулевом уровне. Это значит, что на них должны быть полностью заменены кузов и внутреннее оборудование с использованием заранее заготовленных элементов. При модернизации пассажирских вагонов методом "MODUS" создается на основе платформы, на базе которой компонуется новый вагон, соответствующий современному уровню техники. В этом случае возможно гибкое оснащение его различным оборудованием в соответствии с пожеланиями клиентуры, например системой информирования пассажиров или устройствами экстренного вызова машиниста. Современное оборудование, повышающее уровень комфорта, например установки кондиционирования воздуха или современные входные двери, может монтироваться вместе со стандартными устройствами подключения. Переоборудованные вагоны по уровню комфорта постепенно будут приближаться к новым, хотя в них еще широко будут использоваться особо дорогостоящие компоненты прежних вагонов. Таким образом, можно сказать, что выгодами этой схемы инвестирования стали: короткие сроки разработки проекта и исполнения заказа, использование смонтированных и испытанных в заводских условиях компонентов, более низкие инвестиции по сравнению с изготовлением нового вагона.

**Российский ВПК: современное состояние и перспективы развития**  
*Позднякова Евгения Сергеевна*

*Дальневосточный государственный технический университет, Россия*  
*E-mail: zsreny@hotmail.com*

На данный момент состояние оборонно-промышленного комплекса в целом можно оценить как тяжелое. Главными причинами такого положения ВПК явились: отсутствие полновесного государственного оборонного заказа, миллиардные задолженности государства за уже выполненные работы, стремительное старение кадров и др. Появлению такой ситуации во многом способствовали российские реформы 90-х годов XX века.

К ним можно отнести конверсию оборонных предприятий, которая должна была сыграть большую роль для улучшения ситуации на многих предприятиях тяжелой индустрии за счет увеличения ассортимента и объема производства товаров широкого потребления. Однако плохое финансирование государственных конверсионных программ не позволило рационально использовать научно-технический потенциал оборонных предприятий.

---

<sup>\*</sup> Впервые система "MODUS" была принята в Германии в 1984-1985 гг. Концепция программы предусматривала предоставление пассажирам современного подвижного состава. При этом инвестиции направлялись на то, чтобы обеспечить пассажирам реальное улучшение условий поездки путем повышения качества сервиса.

Следующим шагом стала приватизация государственного имущества. Этот процесс охватил практически все отрасли народного хозяйства, в том числе и оборонный комплекс, который составляет весомую долю в народном хозяйстве.

Приватизация ВПК в основном затронула промышленные предприятия, доля которых в оборонном комплексе составляла 45%. Государство стремилось в первую очередь избавиться от дорогостоящих промышленных гигантов, поэтому более активно передавались в частную собственность именно промышленные компании.

Данная реформа должна была привести к созданию оптимальной экономической структуры производства в оборонной промышленности, приспособленной к условиям рынка. Однако она не достигла положительных результатов.

На сегодняшний день, российский ВПК включает в себя около 1700 предприятий и организаций, в том числе около 900 научно-исследовательских институтов и конструкторских бюро, расположенных на территории 72 субъектов РФ. Все они объединены под началом пяти оборонных агентств и одного федерального министерства. Производственные мощности предприятий ВПК на сегодня загружены лишь на половину, а гособоронзаказом и вовсе на 20%. Неуклонно растет средний возраст квалифицированных специалистов в оборонной науке, который составляет 60 лет, а на оборонном производстве – 50 лет. Необходимость направлять скудные финансовые средства на решение других, более насущных проблем, привела к систематическому недофинансированию оборонных отраслей промышленности, задолженности федеральных властей перед предприятиями и их сотрудниками.

Однако в 1999 году прирост в оборонных отраслях составил 45%, что выявило реальное улучшение ситуации в военно-промышленном комплексе страны. Практически такая же ситуация была и в 2000 году. В 2001 году показатели несколько снизились, но это не было связано с кризисными явлениями в ВПК.

Несмотря на тяжелую экономическую ситуацию и скудное государственное финансирование многие отечественные оборонные предприятия остаются "на плаву", создавая и испытывая новую военную технику и вооружение. В то же время перед многими предприятиями остро стоит проблема обновления парка оборудования, технологий и средств управления. Это огромная задача, для решения которой необходимы масштабные денежные вливания. У государства не хватает на это средств. Поэтому в качестве варианта ее решения многими специалистами предлагается привлекать внебюджетные источники финансирования, в частности путем продажи акций предприятий, владеющих перспективными технологиями и изобретениями. Не исключается также и метод венчурного финансирования научных разработок ведущими компаниями страны, хотя для этого необходимо создать благоприятную законодательную базу – принять ряд изменений в текущее законодательство, в том числе и налоговое, так как подобные проекты связаны с высокими рисками, а отдача от них будет нескоро.

В бюджете на 2003 год большую долю составили расходы на НИОКР, может быть, даже в ущерб закупкам конкретных систем вооружения и военной техники, так как ведущие предприятия страны сохранили квалифицированный персонал и уникальные наработки и готовы к их реализации.

К концу 2001 года и началу 2002 года приняты основополагающие документы развития российского ВПК: Федеральная целевая программа "Реформирование и развитие ОПК на 2002-2010 года", Основы политики Российской Федерации в области развития ОПК на период до 2010 года и дальнейшую перспективу, Государственная программа вооружения до 2010 года.

Как уже отмечалось, средств, выделяемых государством на ВПК недостаточно. Поэтому важно рачительно использовать каждый рубль, выделяемый на оборонные нужды. Немалый резерв повышения эффективности и боевых возможностей вооружения и военной техники заключен в их модернизации. В этом отношении российское оружие имеет большой потенциал. Примером может служить автомат Калашникова, который уже более полувека стоит на вооружении нашей армии. Он пережил немало модернизаций.

И в заключении необходимо остановиться на одной из самых острых проблем, которая сегодня волнует "оборонщиков" - проблеме создания холдингов. В последнее время процесс создания холдингов набирает силу. Структурной реорганизацией сегодня охвачены все федеральные оборонные агентства. Однако ясно, что необходимо принять дополнительные меры по стимулированию и четкой организации этого процесса.

Таким образом, многочисленные проблемы в военно-промышленном комплексе сегодня могут быть решены не только посредством введения нового законодательства и с помощью деятельности государственных органов, но и самостоятельно предприятиями ВПК.

### **Литература**

1. Антипов А. Рубикон кризиса перейден // Красная звезда 2002, октябрь 26, № 199.
2. Антипов А. Чем дышишь "оборонка"? // Красная звезда 2002, октябрь 12, № 189.
3. Давыдов В. Второй этап приватизации: необходимо усилить надзор // Законность 1997, № 2.
4. Ковалишин Е. ВПК России: текущее состояние и перспективы развития // Росбалт 2001, август 2.
5. Собственность в России нуждается в присмотре // Российская газета 1997, апрель 3.

### **Перспективы и проблемы экономической интеграции СНГ**

*Пустырева Наталья Николаевна*

*Дальневосточный государственный технический университет, Россия*

*E-mail: pustyreva\_natali@mail.ru*

Формирование новой региональной системы взаимных связей СНГ сейчас возможно лишь на основе нового экономического механизма взаимодействия, соответствующего новому, суверенному статусу стран Содружества, формам и методам развития интеграционных процессов. Слабость институционального и правового механизмов сотрудничества происходит по причине отсутствия четких целей интеграции на высшем уровне, многие межгосударственные договорные обязательства носят декларативный характер. Существует недостаток контроля за реализацией договоренностей.

Необходимостью изучения данного явления является объективность его воздействия на интеграционный процесс в ближнем зарубежье. В СНГ до сих пор остается сложившаяся за многие годы существования в едином хозяйственном комплексе СССР система экономической взаимозависимости: территориальное разделение труда с высокоспециализированными и кооперативными производствами, единой сетью коммуникаций, технических условий и стандартов. Интенсивность межреспубликанских связей (отношение вывоза республики по линии межреспубликанского обмена к ее общему вывозу) в среднем по бывшему СССР составляла 75—80%. По оценкам, от налаживания и поддержания взаимных интеграционных связей в России зависит 30-35% объема национального производства промышленной продукции от уровня 1990 года.[1]

На данном этапе ослабление хозяйственных связей привело к резкому падению производства ВВП и уровня жизни населения, к утере позиций СНГ в мировом сообществе [2].

Политико-юридические решения по созданию данного союза явились признанием того факта, что в стратегическом плане интеграции в СНГ для входящих в него государств, другой разумной альтернативы не существует. Исходя из сложившейся в советский период взаимодополняющей структуры народных хозяйств бывших республик СССР (ныне стран-членов СНГ) можно сделать вывод, что самым крупным резервом сотрудничества являются экономические связи между регионами стран СНГ.

Исследуя данный вопрос, можно сделать вывод, что применительно к странам СНГ проблема состоит не в изначальном создании сообщества, а в реинтеграции их экономик с учетом изменившихся условий и накопленного мирового опыта. Причем

процессы внешней интеграции тесно связаны с процессами внутренней интеграции экономик отдельных регионов каждого государства. Для СНГ необходим научно обоснованный учет объема внутренних ресурсов каждой страны, потребностей в конечном продукте и в ресурсах, анализ способности стран удовлетворить потребности за счет собственного производства и за счет импорта, выбор приоритетных направлений развития с учетом возможностей их финансирования и т. д.

Социально-экономическая ситуация, сложившаяся в СНГ, обуславливает актуальность исследования современного состояния общих рынков товаров, инвестиций, финансово-кредитных ресурсов, ценных бумаг, обоснования перспектив их развития. Практическая значимость реализации этих задач определяется необходимостью стабилизации социально-экономического положения стран СНГ, перевода их экономик на постиндустриальный путь на основе совместного использования производственно-экономических, научно-технологических, природно-ресурсных и социально-культурных потенциалов государств, повышения их конкурентности и эффективности. Решение данных проблем обусловлено также неотлаженностью реализации межгосударственных соглашений о создании зоны свободной торговли, Платежном союзе, поддержке производственной кооперации, формировании общего аграрного рынка, рынка топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), о тарифной политике при работе транспортных систем и др.

Дальнейшее существование СНГ как международной организации необходимо для реализации интеграционного процесса с учетом приоритетов экономической и социальной политики. Очевидно, что в межрегиональных связях торгово-экономическая составляющая будет и впредь доминировать.

#### **Литература**

1. Белова В.Л., Быкова М. А. Некоторые проблемы региональной экономической реинтеграции стран СНГ // Социально-гуманитарные знания № 1, 1999, С. 127.
2. Ориентиры международного сотрудничества стран СНГ / По материалам Петербургского экономического форума 1998 г. // Экономист 10-98, С. 8.

### **Экспортный потенциал Украины в контексте вступления в ВТО**

*Пырец Наталья Михайловна*

*Приднепровская государственная академия строительства и архитектуры, Украина*

*E-mail: pyrets-disiy@yandex.ru*

Одним из основных приоритетов в национальной внешнеэкономической политике Украины остаётся обретение членства во Всемирной торговой организации. Правительство Украины в последнее время активизировало свои действия относительно процесса ускорения вступления Украины в эту организацию. От ее членства в ВТО зависит возможность и перспективы интеграции Украины в Европейский Союз, привлечение иностранных инвестиций и получение торговых льгот от развитых стран.

Характерной особенностью украинской экономики является то, что экспорт в структуре ВВП в 2001-2002 г.г. согласно различным оценкам превышает 50%, в то время как в США, Японии составляет всего 10%, во Франции и Польше – около 20%.

Поэтому сегодня особенно актуально выступает разработка конкретной стратегии для Украины, исходящей из осознания объективной необходимости её вступления в ВТО. При этом данная стратегия должна трезво оценивать перспективы и угрозы для украинских экспортеров, предлагая им конкретные пути и сроки решения предстоящих проблем. Отсюда вытекает цель исследования – оценить готовность экспортеров эффективно функционировать после вступления Украины в ВТО.

В ходе исследования были сделаны следующие выводы:

1. Несмотря на то, что количественные параметры украинского экспорта имеют положительную динамику (в 2001-2002 г.г. наблюдался рост экспорта товаров и услуг на 11,6% и 10,4% соответственно), качественные оставляют желать лучшего. В товарной структуре украинского экспорта по-прежнему преобладает сырьё.

2. Для украинских экспортеров после провозглашения режима свободной торговли реально возникнут такие проблемы как:

- необходимость снятия тарифных барьеров;
- непосредственное ухудшение экономических условий в ряде экспортно-ориентированных отраслях: авиастроении, судостроении, легкой, электронной, шинной, металлургической и химической промышленности;
- резкое снижение спроса на продукцию сельскохозяйственного машиностроения из-за уменьшения прямой поддержки сельхозпроизводителей и приостановки, в соответствии с требованиями ВТО, поддержки самой отрасли;
- снижение преград на пути экспорта услуг ухудшит конкурентное положение украинских транспортных компаний;
- внедрение полноценной защиты интеллектуальной собственности приведет к консервации отсталости отечественной индустриальной экономики (как пример, война вокруг украинских производителей компакт-дисков)
- быстрое изменение системы стандартизации может вызвать кризис неспособности национальных производителей к следованию международных стандартов.

3. Неготовность и неспособность отечественных производителей к стимулированию своего экспортного потенциала и расширению рынков сбыта вызвано внутренними причинами:

- низкой конкурентоспособностью производимой продукции;
- износом основных фондов, который в среднем составляет около 60%, а иногда и больше;
- ориентацией лишь на вывоз ликвидной продукции за пределы страны ради получения одномоментной прибыли, что приводит к сокращению внутреннего потребления этой продукции. Это параллельно вызывает демпинг нужной и самой Украине продукции на внешних рынках. А демпинг ради прибыли за любую цену, в свою очередь, истощает внутренние резервы, подрывает авторитет страны и отдельных украинских производителей за ее пределами. Сейчас Украина, по разным данным, является участником приблизительно 30-40 антидемпинговых расследований;
- колоссальным долгом государства в виде невозвращенного НДС.

Для стимулирования экспортного потенциала и избежания или смягчения вышеперечисленных последствий украинскому правительству необходимо разработать программу поддержки экспортеров, основанную на интересах реальной экономики:

1. Гарантирование экспортных кредитов и внедрение системы страхования экспортных рисков;

2. Приведение отечественных стандартов в соответствие с мировыми;

3. Помощь государства в продвижении продукции. Во многих странах для этого применяются меры "желтой корзины". К ним относятся, например, ценовые субсидии производителям, импортные тарифы.

4. В условиях жесткой ограниченности бюджетных средств украинскому правительству необходимо отказаться от тех программ, которые приводят к неэффективному их расходованию. Сэкономленные средства следует направить на дотации приоритетных производств экспортной продукции.

С целью выявления неэффективного использования государственных субсидий необходимо для каждой отрасли, особенно для металлургической промышленности и агропромышленного комплекса, рассчитать следующие показатели:

- показатель, оценивающий уровень государственной поддержки производственного сектора – агрегированная мера поддержки (aggregate measure of support) – AMS. Этот коэффициент показывает степень влияния внутренней политики на условия международной торговли;
- показатель NPR (nominal protection rate) – номинальная норма защиты, оценивающий только соотношение внутренних и мировых цен. NPR рассчитывается как разница между внутренними и мировыми ценами на продукт, отнесенная к миро-

вой цене, выраженная в процентах. Этот показатель не учитывает влияние государственной политики, проводимой на рынке средств производства;

- коэффициент EPR (effective protection rate) – эффективная норма защиты, сравнивающий добавленные стоимости во внутренних и мировых ценах, которые равны разности между ценой конечного продукта и стоимостью средств, используемых для его производства.

Таким образом, несмотря на то, что членство Украины в ВТО имеет ряд преимуществ (таких, как расширение рынков сбыта, повышение инвестиционной привлекательности экономики в целом, преодоление технической и экономической отсталости), наличие негативных последствий может привести к сдерживанию экономического роста страны.

## **Долговое финансирование бюджетного дефицита**

*Рожко Александр Дмитриевич*

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

*E-mail: rozhko\_s@ukr.net*

Государственный долг является важной составной частью государственных финансов в условиях формирования и функционирования рыночной экономики. 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.

Исследуя государственный долг, нельзя обойти проблему бюджетного дефицита. Дефицит государственного бюджета, привлечение и использование займов для его покрытия привели к формированию и значительному возрастанию государственного долга в Украине. Согласно Закону Украины "О Государственном бюджете Украины на 2003 год" предельный размер бюджетного дефицита на 2003 год установлен в сумме 358,26 млн. долл. По прогнозным данным Министерства финансов Украины сумма государственного долга и гарантированного долга в 2003 году будет составлять 13,653 млрд. долл.[2]. При образовании дефицита государственного бюджета возникают проблемы его покрытия с наименьшими затратами для экономики страны. Для этого существует несколько путей:

1. Сокращение затрат госбюджета. Этот путь не всегда приемлем, поскольку уменьшение затрат может усилить спад в экономике, а сокращение социальных программ провоцирует социальную напряженность и ведет к уменьшению совокупного спроса, который в свою очередь снижает стимулы производства.

2. Увеличение налогового бремени. Этот путь приведет к уменьшению инвестиций и потребления, которое в свою очередь также снижает возможность роста ВВП.

3. Преобразование дефицита бюджета в государственный долг. Это происходит за счет:

- обращения государства за кредитом к центральному банку;
- преобразования кредита во внешний долг при получении его от иностранных государств;
- выпуска государственных ценных бумаг - облигаций, которые являются обязательствами государства выплатить сумму заимствованных денег у населения с процентами.

4. Выплата государственного долга за счет увеличения предложения денег на основе их эмиссии. Это самый опасный путь погашения бюджетного дефицита, так как он ведет к инфляции. К такому методу покрытия бюджетного дефицита государство об-

рашается в случае невозможности или неумения использовать другие источники. В сущности, это есть способ отказа от части долга, поскольку его выплата осуществляется обесцененными деньгами. Инфляционным источником финансирования бюджетного дефицита является монетизация дефицита, которая происходит в результате займов центрального банка правительству и покупки центральным банком государственных ценных бумаг. В аналитическом виде финансирование дефицита государственного бюджета в финансовой науке показывается таким образом:  $ВД = МВ + Д + eД^*$ , где ВД - показатель дефицита бюджета; МВ - денежная база; Д - внутренний долг; Д\* - внешний долг в иностранной валюте; e - валютный курс. Характер финансирования государственного сектора и бюджетного дефицита имеет разные макроэкономические последствия. Наиболее отрицательное влияние оказывает монетизация дефицита.

Украина на протяжении многих лет покрывала огромный дефицит государственного бюджета за счет кредитной эмиссии центрального банка. Поэтому прирост государственного долга осуществлялся параллельно и в прямой зависимости от размера и динамики дефицита государственного бюджета.

Использование внутренних государственных займов для покрытия дефицита государственного бюджета является более рыночным инструментом, чем дополнительная денежно-кредитная эмиссия, тем не менее продолжительное его применение при условии сохранения неизменными всех других параметров экономической системы (то есть без роста ВВП, уровня налоговых поступлений, инвестиций и т.п.) приводит к увеличению размеров государственного долга и углубляет финансовый кризис в стране.

Оптимальным вариантом решения проблемы "бюджетный дефицит – государственный долг" может стать проведение государством взвешенной бюджетной и долговой политики с учетом особенностей национальной экономики, положительного опыта стран мира и ошибок, допущенных в предшествующие года в сфере бюджетного и долгового менеджмента.

Итак, бюджетный дефицит возникает как результат отрицательных явлений в экономической и политической жизни государства и приводит к образованию и возрастанию государственного долга. Необходимо осуществлять долгосрочную политику регулирования бюджетного дефицита, отказаться от его потребительского характера с целью использования источников финансирования бюджетного дефицита в инвестиционных целях.

### **Литература**

1. Бланкарт Шарль. Государственные финансы в условиях демократии.-К.: Лыбидь, 2000, с. 654.
2. Аналитические материалы к проекту Закона Украины "Про Государственный бюджет Украины на 2003 год": Государственный долг Украины. – Министерство финансов Украины, 2002, с. 50.

### **Теоретические и практические аспекты реформирования российской электроэнергетики**

***Романова Светлана Анатольевна***

*Самарская государственная экономическая академия, Россия*

*E-mail: svetkinmail@pochtamt.ru*

Актуальность темы предопределена тем, что электроэнергетика является одной из важнейших отраслей российской экономики, крупнейшей в мире по своим масштабам. Специфической особенностью электроэнергетики России является длительное доминирование в ней вертикально интегрированной монопольной корпорации РАО "ЕЭС России".

Несмотря на относительную устойчивость положения РАО ЕЭС в переходный период, российское общество осознало наличие серьезных проблем в электроэнергети-

ке и невозможность сохранения существующих тенденций. Субсидирование посредством предоставления дешевых энергоресурсов приводило к их неэффективному и расточительному потреблению. Отрасль нуждается в крупных инвестициях в основной капитал для поддержания или расширения масштабов текущей деятельности. В связи с этим особенно важным и актуальным является анализ предстоящих реформ и оценка их перспектив и последствий.

Изучив теоретические подходы к проблемам естественных монополий, мы попытались выявить негативные и позитивные черты реформ российской электроэнергетики, основываясь на противоположных точках зрения сторонников и противников существующего законопроекта.

Сторонники реформы утверждают, что разработанные меры помогут создать конкурентную среду на рынке электроэнергетики [1] и повлекут за собой уменьшение затрат на производство электроэнергии, внедрение новых, экономящих сырье технологий и снижение цен [2]. Противники же говорят о том, что в России нет условий для формирования конкурентного рынка в энергетике. К тому же, для нормального конкурентного рынка на огромной российской территории должен быть избыток сетей электропередачи. По их мнению, затраты на построение такой сети во много раз превзойдут выигрыш от конкурентного рынка [3].

Интересной особенностью позиций противоположных сторон является то, что и сторонники, и противники реформы ссылаются на мировой опыт в подтверждение своей точки зрения. В нашем исследовании мы рассматриваем противоположные взгляды и делаем свою оценку мирового опыта реформирования электроэнергетического сектора.

Цель нашего исследования - на основе анализа положения в энергетике России выделить насущные проблемы, нуждающиеся в первоочередном решении, а также дать краткую оценку предложений по реформированию и их перспектив. В докладе также рассматривается региональный аспект реформ на примере реструктурирования АО "Самараэнерго".

Результаты исследования позволяют сделать вывод о том, что утвержденные Правительством Основные направления реформирования электроэнергетики [4] ориентированы на создание современной и надежной системы, но недостаточно учитывают права и интересы потребителей. Документы нуждаются также в определенной методической доработке, прежде всего, в части обеспечения взвешенной ценовой политики переходного периода, избегающей резких скачков цен и их несбалансированности.

На наш взгляд, реформирование российской электроэнергетики неизбежно и необходимо, однако без запрета на создание частных естественных монополий в энергозамкнутых регионах и разработки законодательства, регулирующего имущественные отношения РАО ЕЭС, эти реформы могут не только не дать положительных результатов, но и иметь колоссальные негативные последствия.

#### **Литература**

1. Дельнов Ю. Если не реформировать энергетику, мы ее лишимся // БОСС, Спецвыпуск 2002.
2. Газовая промышленность и электроэнергетика: меры регулирования и реформы. Организация экономического сотрудничества и развития // Вопросы экономики, 2002, №6, с. 32-91.
3. Кудрявый В. Реформирование РАО ЕЭС надо остановить // <http://chronicle.ru/2002/16/economy/01rao/index1.html>.
4. Основные направления государственной политики реформирования электроэнергетики Российской Федерации (Постановление Правительства №526 от 11.07.2001).

## **Посткейнсианская концепция поведения потребителей** ***Рыжкова Марина Вячеславовна***

*Томский государственный университет, Россия*  
*E-mail: maina\_ryzhkova@mail.ru*

Изучая поведение потребителей, нельзя ограничиваться только концепцией mainstream. Альтернативой выступает посткейнсианский взгляд на потребителя. Единой теории потребительского поведения, настолько же явно обсуждаемой и привлекающей столько же усилий как максимизирующий потребитель mainstream, не существует, однако можно выявить общие черты, анализируя взгляды различных исследователей [1, 2]. Суть посткейнсианской трактовки поведения потребителя можно свести к шести принципам:

1) Принцип процедурной рациональности. Этот принцип означает, что потребители следуют процедурам принятия решения на их взгляд не лишенным здравого смысла. Таким образом, оценка рациональности принятого решения смещается с области объема информации и ее обработки в область использованной потребителем процедуры. Индивид, описываемый процедурной рациональностью, не менее рационален, чем неоклассический максимизатор. Хотя это рациональность другого рода.

2) Принцип насыщаемости потребностей. Этот принцип соотносится с неоклассическим принципом убывающей предельной полезности. Для посткейнсианцев, во-первых, существует пороговый уровень потребления, когда благо перестает приносить удовольствие потребителю; во-вторых, насыщение одними благами может наступать раньше, чем другими, из чего следует третий и четвертый принципы анализа потребительского поведения.

3) Принцип делимости потребностей. В данном случае востребован подход К. Ланкастера [3]. Каждая широкая категория расходов может быть поделена на подкатегории, каждая из которых имеет свою функцию полезности. Как следствие для процедуры выбора - потребители делят свой бюджет между потребностями, а потом принимают решения о расходовании по каждой потребности в отдельности.

4) Принцип субординации потребностей. Ставится под сомнение неоклассический принцип замещения и постулируется несводимость потребностей друг к другу. Представители этого направления предполагают делимость потребностей, существование базовых потребностей, которые заботят потребителя в первую очередь, а когда они насыщаются до порогового уровня, на первый план выступают потребности более высоких уровней (существование пирамиды потребностей).

5) Принцип роста потребностей. Посткейнсианская школа экономической мысли акцентирует внимание на исключительной роли увеличения дохода в этом процессе, в отличие от замещения товаров, которое имеет смысл учитывать только при статическом рассмотрении процесса выбора однотипных товаров. Изменение цен товаров влияет на бюджетное распределение только в плане изменения реального дохода.

6) Принцип взаимозависимости потребителей. Суть принципа состоит в том, что решения и предпочтения потребителя определяются в зависимости от решений и предпочтений окружающих людей, то есть люди одинакового уровня достатка имеют не только сходные пирамиды потребностей, но и сходные пороговые уровни насыщения.

Можно много рассуждать по поводу исторических корней этих принципов, сравнивать положения посткейнсианцев с мнением советских и российских экономистов по этому поводу, находя, между прочим, много общего, однако нельзя отрицать, что этот подход легко приложим к практическим исследованиям потребительского поведения, а именно:

1) Специалисты в области маркетинга используют принцип иерархии потребностей, зависимость от мнения референтной группы и другие как для организации исследований групп потребителей, так и в рекламной и сбытовой деятельности.

2) Как доказывает М. Лавои [2], существуют направления эмпирических исследований, прямо вытекающие из теории: определение групп товаров, которые относились бы к определенным потребностям и с помощью которых можно было бы выявить очередность приобретения этих товаров, а также оценка эластичности по доходу и по цене, учитывая взаимную зависимость предпочтений и иерархическую природу потребностей.

### **Литература**

1. Drakopoulos S.A., "The Implicit Psychology of the Theory of the Rational Consumer" // Australian Economic Papers, Dec. 1990, vol. 29, pp.182-198.
2. Lavoie M., "A Post Keynesian Approach to Consumer Choice" // Journal of Post Keynesian Economics, Summer 1994, vol. 16, №4, pp. 543-554.
3. Ланкастер К., "Перемены и новаторство в технологии потребления" / Вехи экономической мысли, Вып.1. Теория потребительского поведения и спроса, Под ред. Гальперина, СПб.: Экономическая школа, 1993, С. 326-336.

### **Проблемы вступления Казахстана во Всемирную Торговую Организацию**

*Сагималиева Дидар Куанышкалиевна*

*Уральская академия труда и социальных отношений, Казахстан*

*E-mail: academy\_truda@nursat.kz*

В настоящее время продолжает действовать неумолимый закон экономики: благосостояние и авторитет любой страны с каждым годом все больше зависит от ее внешней торговли. И руководители большинства государств считают, что едва ли не самый эффективный способ улучшить торговые связи - стать членом ВТО, стремящейся к глобальному устранению торговых барьеров. В последние годы необходимость вступления в эту организацию выглядит все более актуально и для Казахстана. Вступая в ВТО, каждая страна обязуется:

- регулировать свою внешнюю торговлю, преимущественно тарифными методами при последовательном сокращении импортных пошлин;
- устранять различные нетарифные барьеры, количественные ограничения и другие препятствия международному обмену товарами и услугами.

Очень важно, что ВТО запрещает своим членам использование демпинга и государственного субсидирования экспорта как главных форм нечестной конкуренции во внешней торговле.

Республика Казахстан подала заявку с просьбой о присоединении в 1996 году, с этого периода по настоящее время состоялись 4 заседания рабочей группы и 4 раунда двухсторонних встреч.

В настоящее время переговоры ведутся с 15-ю странами. Возможно, что Казахстан станет членом ВТО уже в ближайшие два года. Конечно, от вступления Казахстана в ВТО снизятся тарифы, увеличится ассортимент товаров, что сыграет на руку потребителям, экспортеры будут в выигрыше от того, что их товары встретят значительно меньше барьеров на зарубежных рынках, а стабильное и предсказуемое условие, которое Казахстан будет обязан предоставить иностранным компаниям приведет к притоку инвестиций. Но в то же время, проиграют производители, выпускающие продукцию для внутреннего рынка. Тяжелый удар будет нанесен по легкой пищевой промышленности, машиностроению, что приведет к массовой безработице, усилению угрозы для экономической безопасности страны. А условия ВТО уменьшить поддержку сельского хозяйства может свести к нулю все усилия поднять аграрное производство. Наиболее льготными условиями сопровождалось бы вступление Республики Казахстан в статусе

"развивающейся страны". Тогда Казахстан мог бы сохранить свои импортные таможенные тарифы, лицензирование импорта, получить дополнительные тарифные льготы при экспорте товаров в развитые страны. Но ВТО предпочитает не рассматривать страны с переходной экономикой в качестве развивающейся.

Вступить в ВТО надо. Но не на тех условиях и в сроки, которые диктуют международные финансовые организации, а в условиях, когда будет поддержка товаров своих товаропроизводителей. В противном случае мы получим не процветающую и открытую миру казахстанскую экономику, а всевластие на отечественном рынке акул зарубежного бизнеса. Позиция нашего государства однозначна: вступить, но не любой ценой, а лишь на приемлемых условиях. Тем более что, находясь между такими государствами как Китай и Россия (Китай вступил в ВТО, Россия готовится это сделать), республике придется невольно приспособливаться к новому режиму функционирования их экономик. ВТО – это столь объективная реальность, что, отказавшись от нее, будет очень сложно стать полноценным участником мировой торговли. У Казахстана нет альтернативы вступлению в ВТО, но необходимо добиваться максимально выгодных для нашей страны условий. Ведь согласование условий вступления – это всегда торг, при котором очень многое зависит от дипломатического искусства представителей республики. Их умение убеждать в справедливости своих требований во многом определит перспективы многих отраслей экономики, судьбы занятых в них людей, цены на отечественные и импортные товары для миллионов потребителей.

**Место России в мире**  
***Сараев Виталий Валерьевич***

*Санкт-Петербургский государственный университет путей сообщения, Россия*  
*E-mail: nepri@mail.ru*

Не так давно наша страна была одной из крупнейших экономических держав мира. И если по относительным показателям мы относились скорее к среднеразвитым странам, то по абсолютным были в числе первых стран мира. После отказа от плановой экономики мы более десятилетия считались страной с "переходной экономикой", стоящей особняком среди других стран мира. В силу качественных экономических и политических изменений в течение второй половины 2002 г. Россия была признана в начале США, а затем и ЕЭС страной с рыночной экономикой. Однако, сняв гриф "особенности" национальной экономики, мы оказались перед вопросом о месте России в мире.

Классификация стран по уровню развития имеет условный характер, но она позволяет точнее прогнозировать возможные сценарии развития национальной экономики путем анализа стран со сходным уровнем развития. Кроме того, отнесение к той или иной группе стран имеет важное политическое значение, оказывающее существенное влияние на внешнеэкономическую деятельность страны. Четких критериев отнесения к той или иной группе стран не существует, но можно выделить несколько основных: объем национального производства; его структура; социальные показатели, характеризующие уровень жизни населения.

Роль и масштаб экономики России за последние полторы сотни лет сильно менялись. Если сравнивать с ведущей сегодня экономикой мира - США, то в 1913 году российский ВВП составлял 10% от американского, в 1920 – 1%, а к 1975 – 70%. Долгие годы Россия (тогда СССР) относилась к крупнейшим державам, имея второй по абсолютной величине ВВП в мире.

Согласно предварительным оценкам МВФ за 2002г. ВВП России прогнозировался в размере 324 миллиарда долларов, что составляет около 3% от экономики США или 0,66% от общемировой экономики.

По уровню ВВП на душу населения мы находимся на границе "третьего мира", находясь между Турцией и Эстонией и отставая от США почти в 10 раз, а от Швейца-

рии более чем в 14. При пересчете ВВП на душу населения по паритету покупательной способности для учета заниженного курса рубля Россия все равно отстает от США более чем в 4 раза.

При анализе укрупненной структуры ВВП трудно выделить отличия России от развитых стран. У России, как и большинства развитых стран, преобладает сфера услуг (55,2% в 2001г.), высока доля промышленности (29,1%) и небольшую долю составляет сельское хозяйство (6,8%). Но при более детальном рассмотрении заметны сильные диспропорции: в промышленности преобладает первичный сектор (ТЭК, энергетика, добывающая промышленность), а в сфере услуг доминирующую роль играет торговля.

Социальные показатели России крайне разнородны: мы сочетаем 3-е место в мире по уровню грамотности, 2-е по количеству научного персонала, 4-е по объемам продажи оружия, 71-ое по уровню жизни, 100-ое и 145-ое по продолжительности жизни женщин и мужчин соответственно. Подобная разница в уровне социальных показателей объясняется еще не растроченным потенциалом советских времен, накопленным в области образования и науки, и быстрым падением уровня жизни населения за последнее десятилетие.

В динамике развития экономики России можно выделить несколько тенденций. Последние несколько лет наблюдался достаточно быстрый экономический рост, однако он был достигнут в основном за счет экспортоориентированных отраслей (ТЭК, металлургия) и происходил на фоне резкого спада 1998г. Если отследить динамику изменения отраслевой структуры за последнее десятилетие, то прослеживается четкая зависимость между увеличением степени переработки отрасли и ее спадом относительно первоначального уровня. Наибольшее падение уровня производства произошло в отраслях высокой степени переработки и наименьшее – в сырьевых. Качественными характеристиками перспективности рынков можно считать показатели фондового рынка и инвестиции. По итогам 2001г. ТЭК составляя более 74% капитализации рынка, в то же время на долю финансового сектора и IT-технологий в сумме приходилось менее 7%. А чистые иностранные инвестиции за первое полугодие 2002г. были величиной отрицательной.

Подводя итог, следует отметить, что на данный момент Россия можно отнести к группе развивающихся стран с достаточно высокими темпами роста. Однако в отличие от стран со схожим социально-экономическим положением она имеет менее радужные перспективы. В то время как преобладающим фактором производства становится интеллектуальная составляющая - знания и технологии, в России основой экономики остается добывающий сектор. Учитывая высокий уровень износа основных фондов и крайне низкий уровень инвестиций, и этот ресурс может в ближайшее время исчерпать свои возможности роста. Поэтому без изменения отраслевой структуры и стимулирования экономического роста Россия в лучшем случае сохранит свое сегодняшнее положение в мире.

### **Оценка реализуемости инновационного проекта** ***Сатиева Асель Нурабаевна***

*Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетов, Казахстан*  
*E-mail: mulra@mail.ru*

Инновационный цикл чаще всего ресурсоемок, и для внедрения результатов НИОКР требуется достаточное количество инвестиций в основной капитал, поэтому в инновационной деятельности предпочтение отдается крупному бизнесу, который может профинансировать НИОКР из прибылей, полученных от существующих продуктов, что уменьшает риск потери большого капитала, если новый продукт не будет воспринят потребителем.

Процессы постоянного изменения и обновления присутствуют в деятельности каждого предприятия и, будучи продиктованными рыночной средой, являются основополагающими факторами преуспевания любой организации. На современном этапе развития рынка новых продуктов жизненный цикл большинства из них сокращается, резко обостряется конкуренция, повышаются требования потребителя к предлагаемым ему продуктам. Для выживания предприятие вынуждено постоянно расширять и совершенствовать спектр предлагаемых продуктов, преобразовывать собственные системы для повышения эффективности их функционирования.

Процесс формирования и использования предприятием нововведений - сложная, комплексная проблема, пронизывающая такие функциональные стороны, как планирование, разработка проектов, маркетинг, производство. Очевидна взаимосвязь инновационного потенциала организации и ее конкурентных позиций - сегодня практически для любого предприятия вопрос способности своевременно и энергично инициировать инновационные процессы и управлять ими становится критерием выживания на рынке.

Практика функционирования зарубежных предприятий показывает, что все основные достижения на рынке новых продуктов связаны с формированием внутри самого предприятия целостной системы управления инновациями. В данной инновационной структуре применяются соответствующие методы управления, когда достигают высокой степени интеграции принципы технологического развития и общие стратегические планы, а перспективы экономического роста напрямую связаны с формированием или проникновением в новые сферы бизнеса и разработку новых продуктов.

Создание эффективных организационных структур управления инновационными процессами в организации обычно проходит несколькими способами. В одном случае на предприятии формируется отдельное структурное подразделение, основной целью которого является разработка нововведений и согласование этого процесса с долгосрочными планами развития фирмы. Второй способ подразумевает интеграцию и координацию инновационного потенциала всех подразделений фирмы и создание внутри него механизма, позволяющего надежно проводить разработку и внедрение нововведений [1]. В настоящее время предприятия могут использовать и комбинацию вышеприведенных вариантов создания контроля над инновационными процессами, меняя их приоритеты по мере необходимости. Тем не менее, оба способа подтверждают, что оба процесса разработки и внедрения инноваций в деятельности предприятий носит не эпизодический, а системно организованный и управляемый характер.

К факторам инновационной деятельности относят: создание стимулов для выявления тенденций и кристаллизация идей, потенциально являющихся предпосылками для инновационных разработок; оптимизация уровней управления с целью ускорения цикла любого инновационного процесса; минимизация сроков разработки и внедрения новых продуктов путем координирования нескольких параллельно идущих процессов; ориентирование всей инновационной деятельности предприятия на потребителя создаваемых новых продуктов с возможностью тотального контроля за первыми шагами внедрения инноваций [2].

Для выживания в современных условиях, т.е. создания и реализации спектра продуктов, потенциально востребуемых на рынке, одной организации иногда недостаточно собственных финансовых ресурсов и инновационного потенциала. Поэтому в сфере инновационного управления деятельностью отмечено появление межструктурных образований, получивших формы долгосрочных стратегических союзов, партнерских соглашений и т.д., подразумевающих реализацию целого ряда совместных мероприятий на постоянной основе или для осуществления однократных инновационных проектов. В процессе их осуществления происходит обмен ноу-хау, имеющимися базами данных, использование совместных площадей, совмещение технологий, коммуникационных сетей и т.п. Реализуемость инновационного проекта должна рассматриваться, по крайней мере, во временном и ресурсном аспектах. Временной аспект предполагает оценку возможности выполнения включенных в проект работ и мероприятий в установленные

сроки. Ресурсный аспект охватывает сферу обеспечения работ и мероприятий проекта всеми необходимыми видами экономических ресурсов. При принятии решения о привлечении новых разработок следует тщательно проанализировать особенности их применения, их возможное влияние на баланс организации. Новый продукт может оказывать значительное влияние на организацию, а могут быть локальным, оказывая относительно слабое воздействие на характер и результаты деятельности организации в целом.

### Литература

1. Инновации как требование времени // Аль-Пари, А. 2000, - № 1, С. 29-33.
2. Викулов В.С. Инновационная деятельность кредитных организаций // Менеджмент в России и за рубежом, - М. 2001, - №1, С. 79-89.

### Евро на валютном рынке Россия: особенности и перспективы

*Серолян Марина Погосовна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: malvina9@yandex.ru*

По документам, единой европейской валюте - четыре года, ведь в безналичном виде она появилась с начала 1999 года. По-настоящему же новая денежная единица заявила о себе 1 января 2002 года. И по сей день, приезжая в Европу, нельзя не заметить юности евро: все монеты сияют парадным блеском, а старые никогда не попадают.

Введение наличного евро, по всем оценкам, прошло успешно. Несмотря на грандиозный масштаб, кампанию провели без заминок и технических накладок. Европейский центральный банк доказал гражданам ЕС и всему миру, что он способен принимать и проводить в жизнь самые сложные решения.

Но все-таки не обошлось без жертв. Простые европейцы и союзы потребителей негодуют из-за повышения цен на товары и услуги повседневного спроса. Во многих странах заметно подорожали автосервис, такси, гостиницы, самые ходовые напитки и закуски в барах.

Россия и ЕС объективно заинтересованы в том, чтобы евро прижился на российском рынке и активно использовался во внешнеэкономической деятельности. России евро дает шанс разнообразить валютную структуру внешних расчетов и накоплений, включая официальные резервы Банка России. Согласно оценкам, в конце 1990-х годов в России свыше 80 процентов внешнеторговых сделок заключалось в долларах США. Однако до 2/3 российского торгового оборота приходится на страны Европы, в том числе 30-35 процентов на государства ЕС. Односторонняя ориентация на доллар, естественно, сопряжена с высокими рисками, как курсовыми, так и системными. В этом свете перераспределение активов в пользу евро - дело полезное и нужное.

Для Европейского Союза отношение России к евро важно по двум основным причинам.

Во-первых, новая валюта не сможет завоевать прочные позиции в мире, если она не станет общеевропейской валютой, а здесь без России не обойтись. Несмотря на крошечный, по европейским меркам, объем ее финансовых рынков, Россия является своего рода индикатором жизненных сил евро вне его родного дома. Если она, будучи стратегическим партнером ЕС, осталась бы под монопольным влиянием доллара, то это значило бы, что евро не готов выполнять на внешних рынках те же функции, что и денежная единица США.

Во-вторых, Россия - крупнейший экспортер нефти и газа, торговля которыми в мире традиционно ведется на доллары. Конечно, страны ЕС хотели бы изменить ситуацию в свою пользу. Дело здесь не только в коммерческой выгоде (до сих пор они не

могли покупать нефть на немецкие марки, французские франки и уж тем более на португальские эскудо или греческие драхмы), но и в стратегических преимуществах, в долгосрочных перспективах евро на мировых товарных, а значит, и финансовых рынках. То, насколько быстро тронется лед, во многом зависит от российских поставщиков.

И все же доля евро на валютном рынке России невелика - всего 10 процентов, при том что 8 процентов из них приходится на пару евро - доллар. То есть собственно обмен евро на рубли и обратно составляет 2 процента от объема валютно-обменных операций, проводимых российскими банками. Правда, основания для оптимизма имеются. С октября 1999-го по октябрь 2002 года оборот с евро на Единой торговой сессии (ЕТС) российских межбанковских бирж увеличился с 38 до 159 миллионов евро, а доля единой валюты в совокупном объеме торгов поднялась с 1 до 8 процентов. Квота евро на ММВБ составляет около 3, а на Санкт-Петербургской бирже - 15 процентов.

### **Постиндустриальная трансформация и разделение интеллектуального труда** *Синицкий Антон Владимирович*

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

*E-mail: sinitsk@mail.ru*

Важной проблемой в современной экономической теории является проблема постиндустриальной трансформации. Нами предпринята попытка анализа узкого аспекта этой комплексной проблемы, а именно, процессов, касающихся разделения труда. В самых абстрактных чертах, разделение труда есть способ повышения эффективности (производительности) ресурсов. Поскольку сейчас лимитирующим фактором производства становятся знание, информация, проблема повышения эффективности относится, прежде всего, к этому фактору. Однако возникают явления, которые подрывают саму систему разделения труда как таковую, приводят к острым практическим противоречиям. Цель исследования состоит в анализе сути этого подрыва и его возможных экономических последствий.

На первый взгляд, происходят только количественные изменения, рост сферы интеллектуального труда. Соответственно, быстро углубляется специализация интеллектуальных работников. Негативные явления возникают пока только как тенденции. Мы отметим, прежде всего, два эмпирических факта. Во-первых, темпы роста производительности интеллектуального труда существенно ниже, чем в сфере материального производства. В 1960 году выработка ВВП на одного занятого в третичном секторе экономики США составляла более 77% от выработки промышленного работника, а в 1992 году этот показатель упал до уровня менее 70%, и в последние годы процесс снижения этого показателя ускоряется [1]. Во-вторых, растущая неопределенность приводит не просто к росту транзакционных издержек фирм и потребителей, но даже к существенным затруднениям в выборе стратегии поведения. По оценкам Д. Норта и Дж. Уоллиса, уже в 1970 году транзакционный сектор в США составлял около 50% от ВВП, и за сто лет эта цифра выросла вдвое [2].

На наш взгляд, основной причиной указанных эмпирических тенденций является ограниченность способностей человека оперировать с информацией, т.е. она носит не экономический, а физиологический характер. В работах Дж. Бернала, Д. Прайса, В.В. Налимова и многих других представителей науковедения (наукометрии) установлено, что рост объема информации (количества научных публикаций, специализированных журналов и т.п.) носит экспоненциальный характер. Ограниченность способности воспринимать и перерабатывать такое количество информации приводит и к инертности производительности интеллектуального труда (в силу его интерперсонального характера), и к росту неопределенности, с которой сталкиваются потребители и фирмы.

Продолжение этих трендов вызовет острейшие проблемы: резкое обострение социальных конфликтов, взаимное непонимание и отчужденность агентов друг от друга, отчуждение работников от результата, тенденцию к ужесточению управления, тенденцию к ослаблению контроля, распаду управления и политической власти как результату этих противоположных тенденций (см., например, [3]).

Итак, прогресс человечества, одним из важных факторов которого было разделение труда, приводит к такому уровню развития, который требует коренного изменения механизмов функционирования хозяйства. Нам представляется, что в контексте постиндустриальных изменений можно обнаружить эти возможности. Отказ от строгих критериев экономической эффективности (от максимизации прибыли как единственной цели) содержит возможность отказа от разделения труда. Это позволит индивидам уделять намного больше внимания ориентированию в информации, универсальности развития, позволит снять отчуждение, обусловленное узкой специализацией. Такой подход может также представлять интерес для теоретических исследований, а именно, для изучения объективных характеристик творчества как хозяйственного феномена.

Таким образом, проблема разделения интеллектуального труда является важной сферой как эмпирических, так и теоретических исследований феномена постиндустриальной трансформации.

### **Литература**

1. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. М.: Academia – Наука, 1998. С. 505.
2. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд. М.: ТЕИС, 2002. С. 278-288.
3. Stehr N. Knowledge Societies. Thousand Oaks, 1994. P. 99, 161, 163-164, 196, 202, 221-224, 237, 240-241, 258.

### **Влияние реального обменного курса на промышленное производство: различия в экспорто-ориентированных и импортозамещающих отраслях**

*Сотников Дмитрий Максимович*

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

*E-mail: sotnikov@eam.ru*

В последние годы в экономической литературе в качестве основного фактора послекризисного экономического роста в России часто называется рублевая девальвация. Ослабление рубля считается основным источником роста, наряду с благоприятной мировой конъюнктурой на рынке сырьевых товаров, стимулирующим экспортные поставки и улучшающим конкурентные позиции импортозамещающих производств. В то же время, ответ на вопрос о направлении влияния реальной девальвации рубля, после кризиса, а также реального удорожания рубля в период с 1995 по 1998 годы, на валовой продукт в целом, и на промышленное производство в частности, остается неоднозначным.

Опыт развивающихся стран свидетельствует о том, что реальная девальвация в большинстве случаев предшествует падению выпуска, а реальное укрепление валюты ведет к расширению производства. Эмпирические исследования панельных данных и временных рядов для отдельных стран подтверждают гипотезу о том, что девальвации ведут к сокращению, а не к росту выпуска в среднесрочной перспективе.

Противоречивость современных эмпирических исследований реальных девальваций в латиноамериканских и восточно-азиатских странах, с одной стороны, и поведения российской экономики после резкой девальвации в августе 1998 года с другой, может быть объяснена либо тем, что в России общие экономические закономерности не действуют, либо же тем, что послекризисный экономический рост должен быть объяс-

нен другими факторами. Однако чтобы проверить гипотезу о существенности влияния реального ослабления рубля на промышленное производство, необходимо прежде всего идентифицировать основные каналы, через которые реальный обменный курс может воздействовать на уровень выпуска.

Анализу отдельных каналов, через которые реальная девальвация может влиять на промышленный выпуск, до настоящего времени в экономической литературе уделялось крайне мало внимания. Большинство исследований ставило задачей определение знака совокупного эффекта на валовой выпуск, не заботясь о выделении отдельных каналов влияния реального обменного курса. Этому факту можно найти несколько объяснений: во-первых, эмпирические исследования влияния девальвации на выпуск обычно ведутся на панельных данных с высокой степенью агрегации; во-вторых, в том случае, когда исследуется отдельная страна, статистическая информация по всем переменным не всегда доступна, либо полученные результаты оказываются ненадежными. Тем не менее, глубокий эмпирический анализ влияния реального обменного курса на промышленное производство в России через различные каналы может помочь ответить на следующий вопрос: в какой степени послекризисный экономический рост в России может быть объяснен относительной слабостью рубля, и может ли российской правительство поддерживать те же темпы экономического роста просто путем удержания рубля от реального удорожания?

Для ответа на этот вопрос необходим тщательный анализ как теоретической базы, так и эмпирических данных. В качестве базовой макроэкономической модели общего равновесия используется расширение модели Салтера-Свона. На примере макроэкономической модели можно показать, что реальный обменный курс и выпуск могут определяться в модели одними и теми же экзогенными факторами, поэтому невозможно оценить влияние курса на выпуск в простой структурной форме. Чтобы обойти эту проблему, были разработаны секторные модели производства для анализа влияния реального обменного курса на отдельные отрасли в импорто-конкурирующем и экспортоориентированном секторах. В случае отдельной отрасли, реальный обменный курс может считаться экзогенной переменной, что позволяет нам проводить прямые эконометрические оценки. Более того, расширяя модель мы можем учесть влияние реального обесценения (удорожания) валюты через большинство из известных каналов, описанных в теоретической части работы.

Эмпирические исследования свидетельствуют о том, что реальное укрепление рубля оказывает положительное воздействие на выпуск в конкурирующих с импортом отраслях и отрицательное воздействие на темпы роста в экспортирующих отраслях. Таким образом, вопреки традиционным взглядам, реальная девальвация ведет к рецессии в импортозамещающих отраслях, при этом 1%-ное реальное ослабление валюты приводит к снижению выпуска на 0,14% в пищевой промышленности, на 0,28% в легкой промышленности и на 0,31% в машиностроении. В то же время, послекризисный рост производства в конкурирующих с импортом отраслях в значительной степени может быть объяснен снижением издержек производства, представленных в модели реальной заработной платой и тарифами естественных монополий. Результаты свидетельствуют о том, что уровень реальной заработной платы положительно коррелирует с реальным обменным курсом, другими словами, реальное укрепление валюты вызывает рост затрат на оплату труда и, соответственно, снижение выпуска. Послекризисный рост среднего уровня реальных зарплат, однако, был не так значим для экономического роста, как снижение монополистических тарифов. Теоретические и эмпирические исследования свидетельствуют о том, что реальное ослабление валюты, вызванное снижением тарифов естественных монополий, может положительно влиять на экономику в среднесрочной перспективе, поскольку вызывает значительное оживление активности в кон-

курирующих с импортом отраслях. В то же время, реальное ослабление валюты, вызванное другими факторами, которые снижают частную абсорбцию, ведет к сокращению выпуска.

Результаты, полученные для экспортоориентированных отраслей, подкрепляют традиционные взгляды, свидетельствуя о том, что реальное ослабление валюты может стимулировать экономический рост. 1%-ное ослабление валюты ведет к росту объемов производства на 0,3% в лесной промышленности и на 0,3% в химической промышленности. В то же время, увеличение производства в экспортирующих отраслях должно объясняться в первую очередь улучшением мировой конъюнктуры в отношении товаров, традиционно экспортируемых из России, которое в модели отражается улучшением условий торговли.

Полученные результаты могут быть полезны при разработке комплексной государственной промышленной политики. В частности, имплицитно взятый Центральным банком курс на укрепление реального курса рубля при сохранении текущих тенденций на мировых сырьевых рынках может позитивно повлиять на темпы экономического роста в России только при условии эффективного государственного контроля над ростом тарифов естественных монополий.

**Государственная финансовая поддержка инновационного процесса:  
опыт зарубежных стран**  
*Старцева Татьяна Георгиевна*

*Снежинская государственная физико-техническая академия, Россия*  
*E-mail: starta2000@mail.ru*

Важнейшим источником финансирования начальных этапов инновационного процесса (научно-исследовательских и опытно – конструкторских разработок), а в некоторых случаях (например, в оборонном комплексе) и последующих, были и остаются ассигнования из федерального, регионального и местного бюджетов. Финансируя инновационные проекты, государство преследует одновременно несколько целей:

- Повышение научного и инновационного потенциала, а, следовательно, конкурентоспособности страны (или территории) в новой экономике;
- Развитие профессиональной компетенции отечественных исследователей и разработчиков;
- Распространение в экономике передовой техники и технологий, обеспечивающих экономическую и оборонную безопасность государства;
- Создание новых рабочих мест;
- Развитие и поддержка инновационного предпринимательства.

Анализ литературных источников позволяет подразделить финансирование исследовательских и инновационных проектов из государственных источников на прямое и косвенное. Прямое финансирование реализуется в форме:

- Грантов и субсидий, которые выделяются под определенный проект и не требуют возврата (в том числе через специализированные бюджетные научные фонды).
- Долевого участия в совместных с финансовыми, коммерческими структурами научных и инновационных проектах, в том числе международных. Надо отметить, что на сегодня отсутствует достаточная законодательно – нормативная база для финансирования государством частных проектов
- . Целевых программ, направленных на развитие определённых отраслей.
- Кредитов, представляющих собой прямое размещение финансовых средств, которые должны быть возвращены государству. В этом случае устанавливаются про-

центные ставки и сроки возврата. Данная форма имеет по сравнению с предыдущими определенные преимущества:

- Стимулирует предприятия и организации эффективно использовать полученные средства;
- Государство не втянуто в процесс управления проектом и организацией – получателем средств;
- Не происходит чрезмерного обременения государственных финансов, так как при погашении кредита пополняется доходная часть бюджета.

Среди косвенных источников государственного финансирования инновационной деятельности, следует отметить такие формы стимулирования как:

- налоговые кредиты,
- амортизационные скидки на научное и экспериментальное оборудование,
- системы государственных гарантий части финансовых вложений в инновационные проекты (государственное страхование проектных рисков),
- развитие научно – технической инфраструктуры,
- содействие в трансферте технологий,
- распространение передового опыта и обучение исследовательских кадров.

Зачастую государственные расходы на стимулирование инновационной деятельности превышают затраты на НИОКР в тех или иных отраслях. Так, в Великобритании расходы на поддержку инноваций возросли в 2002 году на 20%, причем основное значение придавалось развитию инфраструктуры во всех отраслях народного хозяйства. В 2000 году расходы по программе стимулирования инноваций составили основную часть бюджета министерства торговли и промышленности на НИОКР, превысивших финансирование в аэрокосмическом комплексе и энергетике, включая ядерную, на 57 и 43% соответственно. На поддержку научно-технической инфраструктуры выделено 32%, трансфер технологий – 29% и распространение лучшей практики – 10%. [1, p.52]

В настоящее время наблюдается стойкая тенденция к сокращению доли государственных расходов в финансировании научно – исследовательских и инновационных проектов [2,3]. В связи с этим возникает вопрос о том, как наиболее эффективно распределить бюджетные средства, чтобы способствовать развитию современной наукоемкой экономики. Одним из способов решения данной проблемы может стать создание при участии государства фондов рискованного капитала. Вовлечение государственных средств в процесс венчурного инвестирования, позволило таким странам как Израиль, Китай и Индия значительно увеличить объем производства и экспорта высокотехнологичной продукции. При этом в зависимости от конкретных социально – экономических и политических условий страны формируются конкретные венчурные финансовые механизмы с участием государства [4,5]. Простое повторение политики, которую проводили в данном направлении правительства указанных стран, вряд ли в состоянии решить российские проблемы. Однако учет международного опыта позволит России избежать некоторых ошибок при определении "своего пути".

#### **Литература**

1. Outlook of science policy. May, 1999.
2. Science and Engineering Indicators - 2002
3. OECD. Main Science and Technology Indicators, OECD, Paris, 2002
4. Mayer Colin, Schoors Koen, Yafeh Yishay. Sources of Funds and Investment Strategies of Venture Capital Funds: Evidence from Germany, Israel, Japan and the UK. – OXFORD: Preliminary Draft, 9 July 2001.
5. Bowonder B., Mani Sunil. Venture Capital and Innovation: The Indian Experience/ International conference financial systems, corporate investment in innovation and venture capital working paper.- November 2002.

**Экономический анализ процесса коммерциализации технологий**  
**Терентьева Наталья Васильевна**

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

Коммерциализация технологий представляет собой процесс, с помощью которого результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) своевременно трансформируются в продукты и услуги на рынке. Для того, чтобы деятельность по коммерциализации технологий увенчалась успехом, необходимо пройти последовательно все этапы инновационного процесса: сформулировать рыночные преимущества технологии, подготовить убедительное коммерческое предложение, найти свою целевую группу потенциальных инвесторов, заключить контракт, довести продукт до стадии привлекательного товара, наконец, произвести опытную партию и начать завоевание рынка.

Результаты процесса коммерциализации приносят выгоды не только в виде увеличения объема продукции, повышения ее качества и снижения цены, но и в виде возврата инвестиций в НИОКР, а также помогают определить требования к образованию и переобучению кадров для обеспечения уже существующих и возникающих мест на рынке. Успешная коммерциализация технологий является значительным стимулом для возврата инвестиций в НИОКР, что, в свою очередь, является основой для воссоздания цепочки инновационного развития экономики: "наука-промышленность (рынок) - наука". Именно коммерциализация технологий часто является главной движущей силой, вызывающей создание новых и омоложение старых секторов промышленности.

Сфера высоких технологий всегда считалась одним из наиболее перспективных направлений развития экономики в России. Многие годы государство вкладывало крупные инвестиции в развитие научного, научно - технического и производственного потенциала в областях, связанных с оборонной промышленностью, а эти области охватывали практически все естественные науки. По многим отраслям науки и промышленности советские специалисты достигли высочайшего уровня и это справедливо признается во всем мире. Тем не менее, в настоящее время экономический эффект от использования реальных достижений российских ученых и инженеров удручающе мал по сравнению с потенциальными возможностями.

Как показывает мировая практика, не более 3-5% разработок коммерциализуется на рынке, и российская наука не является исключением. Именно поэтому в первую очередь необходимо создать систему управления коммерциализацией разработок, ориентированную на работу в рыночных условиях и предусматривающую создание и использование механизмов, позволяющих повысить степень реализации российского научного потенциала.

Объемы государственных расходов на науку, планируемые в бюджете России в последние годы, не позволяют государству поддерживать фронт исследований по всем направлениям науки. Между тем мировая практика, рассматривающая науку как отрасль экономики страны, показала, что государственная поддержка должна состоять в финансировании фундаментальных разработок, которые определяют экономику и уровень развития страны послезавтрашнего дня, а также разработок, определяющих и обеспечивающих необходимый уровень безопасности страны. В силу чрезвычайной рискованности такие проекты, как правило, не привлекают частный капитал и являются уделом именно государственного финансирования. Что касается прикладной науки, то государственная поддержка должна состоять не в инвестировании собственных средств, но в привлечении частных инвестиций в наукоемкие отрасли промышленности и защите национальных производителей наукоемкой продукции.

Для обеспечения эффективной коммерциализации научно-технического потенциала необходимы два условия: во-первых, наличие общего высокого уровня науки и техники, обеспечивающего возможность выбора, и, во-вторых, готовность конкретных потенциально привлекательных технологий к коммерциализации.

Детальный анализ фактического материала выявил основные научно-технические направления, по которым Россия достигла мирового уровня. К таким направлениям можно отнести ядерные технологии, биотехнологии, новые материалы, оптическую электронику и лазерную технику. Наши исследования показали, что Россия имеет огромный научно-технический потенциал для коммерциализации, так как несмотря на некоторые слабые стороны (проблемы с определением прав собственности на технологии и разработки, например), отечественные разработки обладают рядом конкурентных преимуществ. Например, универсальность и низкая себестоимость российских технологий позволяют использовать их в разных отраслях производства.

Можно сделать уверенный вывод о том, что в России имеется хороший потенциал для коммерциализации разработок. Однако для того, чтобы довести разработку до уровня коммерчески привлекательного продукта и организовать ее производство и маркетинг, необходимы инвестиции. Как правило, на начальных этапах поддержку разработчикам могут оказать различные фонды и гранты. Но как только дело доходит до серьезных долгосрочных капиталовложений, то тут без частных инвесторов не обойтись. Но для того, чтобы привлечь частных инвесторов, результаты научных исследований должны быть представлены в качестве специфического товара – интеллектуальную собственность, способную в дальнейшем приносить прибыль. Для того чтобы стать таким товаром, результаты научных исследований должны быть облечены в соответствующую "упаковку", что означает не только и не столько наличие демонстрационных образцов или прототипов, но, прежде всего финансовое и коммерческое обоснование целесообразности внедрения разработки в производство, исследование потенциального рынка и прогноз развития бизнеса.

На всех этапах коммерциализации технологии разработчику понадобится помощь - финансовая, техническая, информационная, патентно-правовая поддержка и т.д. Но самое главное, на взгляд автора, это осознание того, что коммерциализация технологий - это не просто НИОКР, а, прежде всего, проект, подчиняющийся всем закономерностям проектно-ориентированного менеджмента. Должны быть четко сформулированы цели и методы их достижения, определены источники ресурсов, должна быть сформирована надежная, энергичная и компетентная команда, куда должны войти специалисты различного профиля - ученые, менеджеры, юристы (пусть даже каждый в количестве одного человека). Члены команды должны быть объединены неформально или юридически, иметь сильную мотивацию, между ними четко должны быть распределены права и обязанности.

Процесс коммерциализации науки в России имеет хорошие перспективы. В зависимости от того, насколько грамотно сформулирована цель, определены преимущества технологии, выбрана стратегия, подобрана команда - от этого зависит успех работы.

## **Отношения собственности в системе мотивации труда в рыночной экономике**

*Тисовская Юлия Александровна*

*Московский государственный университет пищевых производств, Россия*

Основой рыночной экономики является частная собственность во всем многообразии ее проявления. На отношениях частной собственности базируется отчуждение работника от результатов труда и производства, что существенно влияет на формирование новой трудовой мотивации.

При проведении приватизации и разгосударствления – переходе части государственного имущества в частные руки, особое внимание уделялось юридическим аспектам отношений собственности, т.е. тем правам, которыми владеет человек, вступая в жизнь, в свою деятельность, общение, и часто не учитывалось их экономическое содержание.

Между тем, наиболее острыми для российской экономики остаются проблемы экономических последствий перестройки отношений собственности. Среди них выделены отношения, обусловленные особенностями присвоения и распределения, влияющие на содержание социально-экономических интересов их субъектов, связанных с изменением характера, условий, содержания, оплаты труда.

Движущей пружиной развития рыночной экономики являются не только имущественные права граждан, но и экономические интересы и потребности личности, различных социальных групп населения.

В годы радикального реформирования произошло резкое ухудшение положения работника как главной производительной силы, взаимодействие которой с функционирующими материальными элементами производительных сил предопределяет направленность развития собственности, прежде всего, на умножение средств производства, материальные и духовные результаты деятельности людей и трудовых коллективов.

Следствием этого является нежелание и неготовность (моральная, материальная, юридическая) большей части населения стать не объектом хозяйственного воздействия, а самостоятельным субъектом экономических отношений: вести производство товаров и услуг за свой счет и на свой риск или стать предпринимателем в рамках акционерной собственности.

Потребуется время для преодоления, сформированного десятилетиями отношения работника к труду, исключаящего элемент собственного участия в производстве и присвоении произведенного продукта.

Это подтверждает зарубежный опыт хозяйствования и управления предприятиями, находящимися в коллективной собственности их работников. Основа результативности таких форм организации: система участия, самоуправление и др. состоит в том, что в какой-то мере коллективные успехи труда осознаются каждым работником как свои собственные достижения, как успехи своего труда. Реализация отношений собственности для каждого работника связывается со степенью участия в управлении производством.

Положительные результаты экономических преобразований, касающиеся перехода от однообразия форм собственности и хозяйствования к их плюрализму, не могут считаться завершенными, ибо реформа была проведена без учета социально-экономических последствий. И, прежде всего, это касается изменения отношения к труду, формирования принципиально новых составляющих трудовой активности работника, создание мотивационного механизма, отвечающего требованиям рыночной экономики.

В рыночном механизме мотивации труда почти не принимаются во внимание отрицательные результаты реформирования отношений собственности. В настоящее время продолжающееся перераспределение прав собственности и имущества, происходит под определяющим влиянием локального корпоративного регулирования и внеэкономических факторов, что лишь усугубляет негативный эффект от предыдущего этапа реформы.

Решение проблемы отчасти видится: в четком и последовательном разграничении функций государства и трудовых коллективов, расширении самостоятельности последних; развитии самоуправления с учетом принципов рыночной экономики и специфики частного присвоения; в формировании систем снизу идущего присвоения и коммерческого расчета; в преобразовании отношений собственности (их персонификации и индивидуализации), сутью которых в процессе экономической реформы должно стать соединение в одном лице труженика, хозяина и собственника; в формировании и усилении профессионально - правовой базы для повышения мотивации труда.

## Макроэкономическая эффективность иностранных инвестиций Тихонова Валентина Георгиевна

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

Исследования в области иностранных инвестиций – одно из основных направлений научных изысканий ученых как в России, так и за рубежом. Развитие мирового рынка капитала стало одним из основных определяющих параметров развития процессов глобализации. Инвестиции являются залогом нормального и прогрессивного развития страны. Для переходных экономик инвестиции особенно важны. Например, в России текущая потребность в инвестициях связана с крайней изношенностью оборудования, а в стратегическом аспекте инвестиции выступают ключевым звеном, определяющим решения всего комплекса проблем развития страны и модернизации экономики и прежде всего достижения устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности отечественного производства на внутреннем и мировых рынках.

Традиционно иностранные инвестиции подразделяются на прямые, портфельные и прочие. Однако наибольшее внимание привлекают прямые иностранные инвестиции, поскольку остальные формы притока финансовых ресурсов из-за рубежа не могут дать серьезных трансформационных эффектов.

Немаловажный аспект этой проблемы – влияние потоков иностранных инвестиций на национальную экономику и их эффективность. Макроэкономический подход использует понятие иностранных инвестиций для описания и обобщенной характеристики сложных и многообразных процессов, связанных с передачей экономических ресурсов на расширение потенциала, увеличение внутреннего продукта страны в целом и обеспечение экономического роста.

К традиционным показателям макроэкономической эффективности могут быть отнесены: объем произведенной продукции иностранным сектором, доля иностранного сектора в ВВП, отраслевое распределение инвестиций, темпы прироста выпуска иностранного сектора и другие.

После 1998г. ввоз иностранных инвестиций снизился на 23,3% в 1998 – 1999гг., а в 2000г. – еще на 12%. Несмотря на это, доля иностранного сектора в ВВП и общей численности занятых возрастает (см. табл. 1).

**Таблица 1. Основные показатели экономические параметры иностранного сектора экономики России**

|   | 1998  | 1999  | 2000  |
|---|-------|-------|-------|
| Доля общего объема ввезенных иностранных инвестиций во ВВП                | 0,025 | 0,024 | 0,018 |
| Доля прямых иностранных инвестиций в валовых вложениях в основной капитал | 0,05  | 0,1   | 0,13  |
| Доля чистой продукции иностранных филиалов в ВВП                          | 0,08  | 0,11  | 0,13  |
| Доля занятых на иностранных филиалах к общей численности работников       | 0,16  | 0,18  | 0,27  |
| Относительная производительность иностранного сектора (%)                 | 50    | 61,1  | 48,15 |

Источник: Рассчитано по российскому статистическому ежегоднику. Стат. сб. М., Госкомстат России, 1998. С. 14, 46, 760.

В теоретических исследованиях влияния иностранных инвестиций на темпы экономического роста страны-реципиента, Балацкий и Павличенко в статье "Иностран-

ные инвестиции и экономический рост: теория и практика исследования" (Мировая экономика и международные отношения, 2002, №1) выделяют пять основных моделей:

- дифференциальная модель межстранового перераспределения капитала (модель В. Леонтьева), которая рассматривает влияние ПИИ, вывозимых из развитых стран, на экономический рост развивающихся стран;
- модель экономического роста на базе производственных функций (модель Вельфенса – Джесински);
- модель взаимодействия местных и иностранных инвестиций;
- модифицированная разностная модель мультипликатора-акселератора;
- мультипликаторная схема роли прямых иностранных инвестиций.

Рассмотрение этих моделей предоставляет возможность проанализировать влияние иностранных инвестиций на национальную экономику, но они не лишены недостатков, которые сводятся к сложности проведения расчетов в переходных экономиках, т.к. в последних есть большая вероятность резкого изменения базовых параметров.

### **Состояние Российского страхового рынка в свете вступления в ВТО**

*Трегубова Гульнара Юрьевна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: ganna2001@yandex.ru*

По материалам Концепции развития страхования в РФ, на начало 2002г. в России действовало 1366 страховщиков. Тенденция к сокращению общего числа страховщиков будет продолжаться и далее, так как согласно законопроекту "О внесении изменений и дополнений в закон об организации страхового дела" повышаются требования к минимальному уставному капиталу: к 1 июля 2007г его размер должен составлять 30 млн. руб. (плюс повышающие коэффициенты: 4 для перестраховщиков, то есть 120 млн. руб., и 2 - для компаний, занимающихся страхованием жизни, т.е. 60 млн. руб.). Подобное развитие приведет к расширению потенциала страхового бизнеса для филиалов и представительств крупных компаний федерального уровня, и, безусловно, для иностранных страховщиков, которые с легкостью смогут занять пустующие ниши.

Роль страхового сектора в экономике страны достаточно велика, чтобы не волноваться за его будущее. Несмотря на что рыночные отношения в страховой отрасли не так давно мы смогли достичь значительных успехов. По итогам деятельности за 2001 год объем рынка составил 3% ВВП, и есть основания полагать, что на этом рост не прекратится: по данным реестра Минфина России на 1 января 2002 г. было зарегистрировано 1350 организаций-страховщиков; растет число занятых в данной сфере (110 тыс. человек); объемы страхового рынка оцениваются в 2,2 млрд. долларов.

Все эти показатели хороши для нашего рынка, но если их сравнить с показателями развития западных государств, то здесь показатели нашей страны значительно отличаются от показателей ПРС:

- количество, предоставляемых страховых услуг в России менее 100, тогда как в США их 3000;
- объем страховых платежей к стоимости ВВП составляет 3%, в странах Восточной Европы 5% ВВП;
- из 65 миллионов российских налогоплательщиков с устойчивыми доходами только 18 млн. ежегодно заключают договоры страхования;
- 57% жилого фонда находится в частной собственности. Стоимость его оценивается в 300 млрд. долларов, но от пожара и стихийных бедствий застраховано имущество на сумму не более 20 млрд. дол.

Приведенные показатели характеризуют общее состояние российского рынка страховых услуг, и необходимость последнего в государственной если не защите, то хотя бы поддержке. Так как общее состояние российского страхового рынка обусловлено грядущим вступлением России в ВТО, 33 участника которой ведут переговоры с

нашей страной по доступу на рынок услуг и 18 из них крайне заинтересованы в страховании.

После принятия решения об открытии рынка, необходимо продумать методику процесса, в результате которого мы сможем:

- привлечь иностранные инвестиции для развития страховой инфраструктуры;
- использовать новые технологии в страховании;
- повысить емкость национальной страховой отрасли за счет иностранных инвесторов;
- расширить структуру и качество страховых услуг;
- сократить издержки, усилить внутреннюю конкуренцию и активировать деятельность национальных страховщиков.
- Иначе на страховом рынке произойдет:
  - снижение капитализации;
  - "вымирание" национальных страховых компаний;
  - переключение внутренних финансовых ресурсов на международные финансовые рынки;
  - использование демпинговой политики представителями иностранных компаний.

Выход из сложившейся ситуации есть: процесс открытия страхового рынка России должен проводиться с учетом потребностей обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов.

### **Анализ последствий полной долларизации**

***Трунин Павел Вячеславович***

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

*E-mail: andariel@mail.ru*

В последнее время широко обсуждается вопрос о последствиях вступления стран Восточной Европы в Европейский союз. Исследуются различные достоинства и недостатки такого экономического и политического шага этих стран. Но одним из самых важных последствий, вероятно, является возможное вступление этих стран в зону евро. В связи с этим представляется интересным рассмотреть такой режим валютного курса, как полная долларизация, то есть введение валюты другой страны, в данном случае ЕС, в качестве законного средства обращения, что фактически и будет иметь место в странах Восточной Европе в случае их вступления в зону евро.

В работе были исследованы достоинства и недостатки режима полной долларизации экономики. Но хотя эта тема является весьма популярной в настоящее время, о чем свидетельствуют многочисленные публикации в ведущих экономических журналах мира, авторы либо сосредотачиваются только на достоинствах или недостатках, либо освещают только несколько аспектов полной долларизации. К тому же, мне не удалось найти ни одной работы по данной теме на русском языке. В настоящей работе была сделана попытка достаточно широко осветить проблему введения полной долларизации. Сначала были представлены основные гипотезы о последствиях полной долларизации. Затем была предложена рамочную модель, с помощью которой могут быть исследованы некоторые результаты полной долларизации экономики. Наконец, последствия полной долларизации были исследованы на примере Панамы, являющейся на данный момент единственной сравнительно крупной страной, достаточно давно осуществившей полную долларизацию.

Фактически, достоинством полной долларизации для независимой страны, которая собирается оставаться независимой и в дальнейшем, является лишь то, что полная долларизация помогает стабилизировать экономику в условиях высокой инфляции и удерживать низкую инфляцию и в дальнейшем. Также полная долларизация создает условия для взаимной экономической интеграции с той страной, чья валюта становится законным средством обращения.

В то же время, отрицательных последствий гораздо больше. При введении полной долларизации страна фактически лишается возможности проводить собственную КДП и становится в этой сфере полностью зависимой от иностранного ЦБ. В результате та страна, валюта которой вводится в обращение, может специально или нечаянно спровоцировать кризис. Нельзя не учитывать и тот факт, что такая зависимость может стать и значимым рычагом политического влияния. Страна, решившаяся на полную долларизацию, теряет свой сеньораж, то есть лишается эмиссионного способа финансирования дефицита бюджета. Для введения полной долларизации стране приходится отказаться от собственной валюты – национального символа, что неизбежно приводит к сильному политическому сопротивлению. К тому же, наше исследование не подтвердило часто высказываемые аргументы как о том, что полная долларизация способствует обеспечению в стране фискальной дисциплины, так и о том, что полная долларизация приводит к понижению стоимости заимствований для страны на внешнем рынке. Скорее, опыт Панамы показывает, что данные утверждения верны с точностью до наоборот.

Таким образом, для независимой страны полная долларизация не является здоровым шагом экономической политики. К тому же, как показывает опыт Панамы, полная долларизация не привела к более быстрому росту ВВП по сравнению с другими странами региона, что не говорит в пользу полной долларизации и с точки зрения благосостояния населения. Но возвращаясь к тому, с чего начиналось данное исследование, то есть, к введению евро странами Восточной Европы, мы считаем, что, как это ни парадоксально звучит, для них данная мера является скорее оправданной, чем нет, так в этом случае речь идет о создании единого государства. И в этом случае значительно возрастает роль аргумента об экономической интеграции Западной и Восточной Европы, менее важным становится аргумент об утрате возможности проведения собственной КДП, тем более что в таких условиях возможно решение о возмещении сеньоража. Но конечно, и в этом случае не надо думать, что замена национальной валюты будет иметь лишь положительные результаты, поэтому решение о введении в обращение иностранной валюты любом случае должно быть взвешенным, осуществлению чего может помочь данная работа.

Конечно, данное исследование может быть продолжено в нескольких направлениях. Наиболее важными из них представляются дальнейшая разработка формальной модели полной долларизации, а также исследование данных по Эквадору и Сальвадору – крупным странам, недавно применившим полную долларизацию – по мере их появления.

### **Современное положение теории экономической цикличности и перспективы её изучения**

***Турчанинова Елена Валентиновна***

*Московский государственный текстильный университет им. А.Н. Косыгина, Россия*

С тех пор как произошел переход к промышленному производству, экономический рост принял циклический характер. Причем основаниями для этих циклов могут служить не только внутренние, но и внешние факторы (войны, революции, крупнейшие открытия и изобретения и т. п.). Влияние этих факторов на экономическую систему зависит от её внутренней структуры, от способности приспосабливаться к изменениям. Экономический цикл, таким образом, является результатом взаимодействия внутренних кумулятивных процессов саморазвития, присущих экономической системе, и внешних импульсов, лежащих за её пределами.

В экономике стали говорить о различных видах экономических циклов. Классификация циклов в основном ведётся с позиции – времени, т. е. они делятся по продолжительности, поэтому выделяют, в основном, три разновидности (но наряду с этой классификацией существуют и другие виды циклов):

- Короткие циклы – Циклы Дж. Китчина, продолжительностью 2 – 3 года;
- Средние циклы – "Средние волны" С. Кузнеца (18 – 25 лет), циклы К. Жуглара (6 – 13 лет);
- Длинные циклы – "Длинные кондратьевские волны" Н. Д. Кондратьева (50 – 60 лет).

Следует отметить, что эти циклы тесно взаимосвязаны. В действительности они представляют отдельные части единой системы - "длинных кондратьевских волн".

Однако каждая из частей имеет определённый набор фаз, которая в свою очередь сама становится составной частью "длинной волны". Такими едиными для каждого цикла фазами являются: ПИК – реальный объем производства достигает максимального уровня; СЖАТИЕ (рецессия) – падение реального объема производства, ниже пика; СПАД – резкое изменение основных параметров развития экономики; ДНО – реальный объем производства достигает минимального уровня; ОЖИВЛЕНИЕ (расширение) – реальный объём производства повышается относительно дна цикла и достигает предкризисного уровня; ПОДЪЁМ (бум) – экономика превосходит максимальный уровень производства в предыдущем цикле и стремится к достижению потенциально возможных на данной стадии объёмов реального ВВП и полной занятости.

Но особый интерес для исследований представляют – "длинные волны". В этой концепции Кондратьев Н. Д. связал длинные волны не только с динамикой цен, но и с общим контекстом экономического роста.

И самое важное состоит в том, что это дало возможность создавать общую модель долговременного экономического прогнозирования (порядка полувека).

Исследуя данный вопрос на основе рассмотрения длинных волн, проанализированных самим Кондратьевым (1810-1817; 1844-1851; 1870-1875; 1890-1896; 1914-1920), можно сделать вывод, что переломы длятся ориентировочно 5-7 лет. Но на основе этих данных продолжая анализировать периодизацию Кондратьева можно получить и "новую кондратьевскую волну" на следующие столетие (1914-1920; 1944-1949; 1970-1975; 1990-1995; 2015-2020).

Исходя из построенной волны, можно сделать определённые выводы. Во-первых, если теория длинных волн справедлива, то построенная волна реально отражает экономическую динамику XX столетия, как в настоящем, так и будущем, это исторически доказуемо. Во-вторых, из данной волны можно сделать ряд интересных выводов, например, если Россия действительно будет входить в число экономически развитых стран, то сделает она это сейчас, в период повышательной фазы, поскольку по справедливому замечанию Кондратьева, именно в данный период происходит усиление роли новых стран в мировой хозяйственной жизни.

Весь анализ применения теории цикличности показывает необходимость дальнейшей разработки "длинных волн", применительно к современным состояниям мировой экономике, и российской, как её составной части.

### **Экономическое поведение потребителя и факторы, оказывающие на него влияние** *Ушаков Роман Александрович*

*Костромской государственной университет им. Н.А. Некрасова, Россия*

*E-mail: emerywalsh@kmtn.ru*

Проблема поведения потребителя является немаловажной в экономике, но на сегодняшний день мы часто сталкиваемся с такими проблемами, как непонимание со стороны клиента, нежелание приобретать данный товар, и в итоге, расширение фирмы с одной стороны, и банкротство какого-либо предприятия - с другой.

В настоящее время в науке получает своё развитие такая отрасль психологического знания, как экономическая психология. Одним из важнейших вопросов её исследования является изучение потребительского поведения.

Особенно актуальными, в связи со сложными социально-экономическими, политическими и социально-психологическими процессами, происходящими в нашей стране, являются исследования по экономической психологии, связанные с изучением влияния психологических характеристик людей на их экономическое поведение. В связи с этим в данной отрасли науки было разработано множество моделей, объясняющих экономическое поведение потребителя.

Задачей работы является подробное рассмотрение данных моделей с использованием литературы по исследуемой теме. Целью же работы считается теоретическое исследование понятия "экономическое поведение потребителя" и выявление тех аспектов, которые являются определяющими при решении данной проблемы, т.е. поиск тех факторов, которые являются решающими при выборе, стоящем перед потребителем. Таким образом, в работе выдвигается гипотеза о том, что экономическое поведение потребителя – это не самопроизвольный процесс, а явление, зависящее от различных факторов.

Изучение данной проблемы следует начинать с обзора истории исследования потребительского поведения. Прежде всего, нужно выявить различие между экономическими науками и экономической психологией, которое заключается в реалистическом понимании разнообразия моделей экономического поведения. Следует привести пример о теории стоимости А.Смита, который обратил внимание на противоречие между объективными характеристиками экономической деятельности и субъективными представлениями о них. Также нельзя забывать о теории предельной полезности, сторонники которой рассматривали поведение с позиций рационализма, абсолютизировали принцип личной выгоды. Нужно отметить, что данные проблемы рассматривались и в трудах учёных более позднего времени. В них также делалось упор на то, что на потребительское поведение во многом оказывают влияние психологические особенности людей ("инстинкт конкуренции", "хозяйственный дух" и т.д.). Первый проект экспериментального исследования экономической психологии был предложен Дж. Катона в 40-х гг. XX века. Основной частью этого проекта является способ понимания отношений между психологией людей и экономикой. Программа Дж. Катона является влиятельной до сих пор и она является вспомогательной при рассмотрении данной проблемы.

При рассмотрении моделей экономического поведения обнаруживается, что экономисты и психологи по-разному подходят к изучению данного вопроса. Экономисты считают, что субъект всегда рассчитывает варианты выбора, для психологов же рациональность является лишь одним из аспектов, которые могут повлиять на выбор потребителя. Разные специалисты выдвигают совершенно разные факторы, влияющие на выбор потребителя, в связи с чем выявляется абсолютное множество различных моделей экономического поведения потребителей. Среди них выделяются базовая модель покупательского поведения Ф. Котлера и Дж. Армстронга, использующая понятие "чёрного ящика", теория обоснованного действия, предложенная Фишбеин и Адзен. Нужно отметить и развитие такой области экономической науки, как исследование задолженности. Многообразие потребления показывает, что прямое использование экономических критериев едва ли адекватно для определения уровня благосостояния и требуется более подробное исследование практических обстоятельств долга. При этом перед потребителем встаёт вопрос и о том, что он предпочтёт: сбережения или кредиты.

Таким образом, проблема поведения потребителя является ключевой на рынке. Общая методология изучения поведения потребителя рассматривается в курсе "Ме-

неджмента". Первичную информацию о потребительском поведении мы можем найти, рассмотрев ряд вопросов, предложенных В.Е. Хруцким и И.В. Корнеевой.

Нельзя забывать и о моделировании, которое часто практикуется в данной сфере. С помощью его специалисты могут частично предугадать поведение потребителя, используя упрощенное представление реальности.

Трудно не согласиться с тем фактом, что эффективными являются ассортиментная политика, профессионализм продавца, имидж фирмы, качество обслуживания клиента и, наконец, внимание, уделяемое потребителю, понимание всех оттенков его желаний и настроения. "Подобное внимание к потребителям оборачивается повторными заказами, прорастанием круга постоянных клиентов и наилучшей формой рекламы - рекламы из уст в уста, от одних потребителей к другим. Платить за такую рекламу уже никому не нужно".

Изучение данного вопроса даёт возможность объединять экономические и социально-психологические подходы, выстраивать новую методологию и разрабатывать или совершенствовать модели.

### **Литература**

1. Багиев Г.Л., Тарасович В.М., Анн Х. Маркетинг: Учебник для вузов. М.: Экономика, 1999.
2. Волкова Л. Предисловие к русскому изданию. См. кн.: ЭнджелД.Ф., Блэкуэлл Р.Д., Миниард П.У. Поведение потребителей. СПб.: Питер Ком, 1999.
3. Ильин В.И. <http://www.marheting.spb.ru/read/m7/8.htm>
4. Куракое Л.П. Экономическая теория: Учеб. пособие. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ГелиосАРВ, 1999.
5. Маркетинг: Учебник / А. Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников и др.: Под ред. А.Н. Романова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. 1996.
6. Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1999.

### **Фактор транзакционных издержек: применение в практике и в теории**

*Федичкина Светлана Алексеевна*

*Ольшевский Константин Владимирович*

*Ростовский государственный университет, Россия*

Категория транзакционных издержек изначально возникла именно в рамках экономической теории, в рамках теории фирмы. Ф.Найт, рассматривая фирму как институт эффективного распределения риска, основными категориями выделяет уклонение от риска и наличие издержек приобретения информации. По Ф.Найту фирма "выбирает между издержками неопределенности (внешнее производство) и издержками внутренней координации производственных процессов" [1, С. 60].

О.Уильямсон предлагает концепцию "иерархической фирмы" в противоположность "предпринимательской фирме" Й.Шумпетера. Теория транзакционных издержек, по мнению О.Уильямсона "представляет собой сравнительный институциональный подход к изучению экономической организации, в котором транзакция выступает в роли базовой единицы анализа" [2, С. 607].

Дж.Коммонс выделял три типа транзакций: транзакция сделки, рационализации и управления. К.Менар определяет транзакционные издержками как "издержки функционирования системы обмена или, говоря точнее, в рамках рыночной экономики, во что обходится использование рынка, чтобы обеспечить размещение ресурсов и передать права собственности" [3, С. 29]. К.Менар [3] разделяет транзакционные издержки на 4 группы: издержки вычленения, информационные издержки, издержки масштаба и

поведения. О.Уильямсон [2] различает два типа транзакционных издержек: *ex ante* и *ex post*. Современная экономическая теория выделяет пять видов транзакционных издержек: издержки оппортунистического поведения, поиска информации, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности и издержки поиска контрагента.

В дальнейшей разработке сравнение транзакционных издержек и издержек контроля становится одним из основных вопросов. Х.Демсец поставил ряд вопросов о соотношении транзакционных издержек и издержек контроля, требующих ответа для применения теории транзакционных издержек на практике. К таким вопросам он отнес следующие: "Снижается ли величина транзакционных издержек относительно управленческих с увеличением размера рынка? А при деятельности в сфере услуг по сравнению с производством товаров? А при транснациональной деятельности?" [5, С. 248].

Позднее, на практике была подтверждена связь между уровнем и степенью развития институтов и институциональной среды, с одной стороны, и величиной транзакционных издержек - с другой. В современной экономике чем более развита институциональная среда и соответствующие институты, тем меньше транзакционные издержки в расчете на одну сделку.

Однако в переходной экономике картина несколько меняется. При исследовании переходных, трансформационных процессов необходимо проанализировать издержки институциональной транзакции и связанные с ними проблемы организации, функционирования и эффективности политического рынка, посредством которого изменяются формальные правила игры. Во многих секторах экономики происходил рост числа фирм, сопровождавшийся ростом издержек по сравнению с деятельностью частных лиц. Этот рост обусловлен возникновением издержек по регистрации, необходимостью содержания управленческих, учетных, контрольных подразделений, увеличением налогообложения. В переходной экономике существует обмен, но плохо развит транзакционный сектор, поэтому издержки очень высоки. Для использования данных о транзакционных издержках следует пользоваться средней величиной, то есть количеством затраченных средств на одну сделку.

Сравнивая тенденции роста транзакционных издержек в развитых странах с сегодняшней российской ситуацией, необходимо отметить, что при увеличении количества сделок в развитых странах, издержки, в расчете на одну сделку, сокращаются, а в России при увеличении количества сделок, издержки на одну сделку повышаются [4, С. 61-72].

Я.Сергиенко, рассматривая выбор и реализацию стратегии развития корпорации, выделяет транзакционные издержки критическим фактором: "Стремясь снизить транзакционные издержки, фирмы начинают отклоняться от "чистых" стратегий реализации собственных ключевых ресурсов" [6, С. 126-139]. Таким образом, категория транзакционных издержек из абстрактной дефиниции перешла сначала в аппарат макроэкономического анализа, позднее в аппарат микроэкономического анализа и даже в прикладной менеджмент.

### Литература

1. Розановой Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. 2002. № 1.
2. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. - С-Пб.: Лениздат, 1996.
3. Менар К. Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996.
4. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12.
5. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы // Природа фирмы. М.: Дело, 2001.
6. Сергиенко Я. Рыночные модели развития корпоративного сектора // Вопросы экономики. 2002. № 1.

## **Согласование интересов как средство минимизации транзакционных издержек** **Фёдоров Яков Петрович**

*Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова, Россия*  
*E-mail: yacov@chuvsu.ru*

С началом рыночных реформ в России частные экономические интересы хозяйствующих субъектов выдвинулись на первый план. Однако опыт развития российской экономики показывает нерешённость проблемы согласования этих интересов, как между собой, так и с интересами общества в целом. В связи с этим наблюдается крайняя несбалансированность в реализации разных экономических интересов, когда реализация одних интересов происходит за счёт ущемления и игнорирования других, что в значительной степени обуславливает кризисные явления в российской экономике [Ю. И. Хаустов, П. А. Канапухин и др.].

Конфликты интересов, вызванные стремлением каждого агента в рамках корпоративной формы хозяйствования максимизировать собственную выгоду в условиях ограниченных способностей на принятие рациональных решений, становятся источником образования чрезмерных транзакционных издержек, которые ведут к снижению эффективности деятельности экономических агентов (акционеры, персонал, менеджмент и др.), а также к перераспределению экономического эффекта от одного агента к другому, которые закладывают в стоимость своих "услуг" корпорации большие издержки, что ведёт к росту совокупных издержек фирмы и влечёт за собой снижение её эффективности. Поэтому, управляя конфликтами интересов, предприятие получает возможность оказывать влияние на уровень издержек, и, как следствие, влиять на эффективность деятельности. Добиться разрешения этой проблемы призвана система корпоративного управления, под которой понимается деятельность, связанная с функционированием корпорации, которая обусловлена отношениями собственности между субъектами собственности, а также отношениями между этими субъектами и другими заинтересованными группами [А. Д. Радыгин и др.]. Управление и контроль здесь не рассматриваются в разрезе исполнительных структур функционального или линейного управления, схем административной подчиненности, должностного распределения полномочий и прочих структурных факторов организации.

Мировой опыт свидетельствует, что выигрывают те предприятия, чья внутрифирменная политика строится на принципах "промышленной демократии", подразумевающей развитие моральной и материальной заинтересованности наёмных менеджеров и персонала в результатах своего труда, установление в коллективе духа "единой семьи", социального партнёрства и сотрудничества.

В то же время разделение прав собственности и управленческих функций в современных корпорациях делает чрезвычайно важным наличие институциональных дисциплинирующих менеджеров ограничений, обеспечивающих действия менеджеров в интересах собственников. В экономических исследованиях выделяют инструменты внешнего и внутреннего корпоративного контроля [Л. В. Волков, Н. А. Сафронов]. К внешним относят фондовый рынок, заставляющий менеджеров эффективно управлять в интересах акционеров. Неэффективные действия управленцев могут повлечь за собой массовое "голосование ногами" (продажу акций), что непременно приводит к снижению рыночных котировок акций и создаёт предпосылки для враждебного поглощения компании и, следовательно, смены менеджмента. Инструментом внешнего корпоративного контроля выступает также институт банкротства. Внутренние инструменты увязывают профессиональную деятельность менеджеров с уровнем заработной платы, премиальных выплат, а также набором дополнительных социальных поощрений и возможностью приобретения ценных бумаг корпорации по фиксированной цене (опцио-

ны). Кроме того, независимый и заинтересованный в положительных результатах деятельности совет директоров обеспечивает подконтрольность исполнительного органа руководства.

Однако российская действительность свидетельствует о явных дефектах в системе корпоративного управления, практически полностью парализующих все вышеперечисленные инструменты корпоративного контроля. Так, например, отсутствие развитого фондового рынка только в редких случаях предоставляет акционеру легко продать свои ценные бумаги по достойной цене. И зачастую ему приходится мириться с ролью пассивного наблюдателя за произволом менеджеров. Слабо действуют и внутренние инструменты. Менеджмент большинства предприятий никому неподконтролен и устанавливает свои "правила игры", нередко в ущерб интересам собственников. О серьезности проблемы свидетельствуют и события последних лет за океаном, связанные с банкротством известных американских компаний (Enron, WorldCom) в силу серьезных дефектов в системе корпоративного управления, что вызвало интенсивное изменение корпоративного законодательства в этих странах.

Поэтому весьма очевидно, что в России и западных странах требуется разработка новой методологической базы действенного механизма согласования интересов менеджеров и собственников. В её основу должны быть положены принципы максимальной реализации интересов всех групп участников корпорации при совершенствовании дисциплинирующих институциональных ограничений, исключающих игнорирование чьих-либо интересов. При этом в российских условиях необходимо учитывать не только особенности переходной экономики, но и уроки кризиса корпоративного управления в развитых странах.

### **Малый бизнес в России: итоги реформ и перспективы дальнейшего развития** **Филиппов Сергей Германович**

*Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Россия*  
*E-mail: s2504@mailx.fines.ru*

Общеизвестно, что малый бизнес является основой функционирования любой экономики. По крайней мере, на современном этапе. Например, в США всего 7,5 миллиона предприятий, из них 7,3, т.е. 97% – малые. В России предприятий 3 миллиона, а малых только 844 тысячи (28%) [1]. В чем же проблема, почему доля малого бизнеса в ВВП в современных индустриально развитых странах составляет 50-60%, в то время как в России – всего 10-11. Попробуем разобраться в основных причинах и факторах.

Слишком малый путь прошла российская экономика от начала рыночных преобразований до современного этапа. Десять лет - срок сам по себе не большой, а мы должны еще и учитывать тот фактор, что необходимо было перестраивать всю экономику. От самых низов и вплоть до высшего уровня управления государством. Безусловно, этими же процессами объясняется и психология людей. Что бы мы ни говорили и о чем бы мы ни рассуждали относительно малого предпринимательства, а тот факт, что все зависит от конкретных людей от нас ускользнуть не должен. В конечном итоге, именно они формируют эту самую прослойку малого бизнеса. Тот десятилетний этап, который мы прошли от начала экономических реформ невозможно как-то охарактеризовать. Это был полный слом всего того незыблемого, что было привычно обычному человеку на протяжении десятилетий. Поэтому малый бизнес в состоянии были вести только люди квалифицированные и способные приспособиваться к транзитивным условиям экономики. Таким образом, первый фактор можно охарактеризовать как влияние периода неопределенности на все сферы жизни, в том числе и на психологию людей, которая в рыночной экономике является важнейшим фактором ее развития.

В первую причину мы сознательно не включали значение такого немаловажного фактора, как законодательная неопределенность, которая неизбежно следует за перио-

дом больших перемен. В частности эта неопределенность касалась и малого бизнеса. Когда нет четкого законодательного регулирования какой-либо деятельности, возникает неограниченный простор для этой самой деятельности, а также для ее регулирования, например, посредством различного рода государственных служб, таких как пожарная инспекция, санитарная инспекция и т.д., список может быть продолжен. Все эти службы так или иначе занимаются в том числе и регулированием деятельности предприятий, прямо или опосредованно. Отсюда вывод: большая бюрократическая машина, доставшаяся нам в наследство еще с советских времен, трансформировавшись, приспособилась к новым условиям. Условиям законодательной неопределенности.

Необходимо, однако, оговориться, что на современном этапе законодательство стало с гораздо большим вниманием относиться к проблемам малого бизнеса и, в частности, к вопросам его организации. Теперь, с июля 2002 года процесс организации малого бизнеса достаточно прост с точки зрения законодательных и исполнительных органов – действует принцип "одного окна", где полностью осуществляется государственная регистрация предпринимателей. Однако и после введения данной нормы, количество конвертов, в которые бизнесмен вынужден класть деньги, ничуть не изменилось. Экономика – наука конкретная, будем конкретными и мы. Итак, третий фактор – массовая коррумпированность чиновничьего аппарата. Возникает принцип – не чиновник служит бизнесмену, а бизнесмен чиновнику.

Никто, по большому счету, за исключением самих предпринимателей, не заинтересован в развитии малого бизнеса. У малого предпринимательства нет сильного "лобби" в законодательных органах власти, у них скорее есть "антилобби". Это та совокупность государственных чиновников, которая напрямую заинтересована в том, чтобы все оставалось на своих местах. В рыночной экономике прав тот, кто платит. Итак, четвертая причина – незаинтересованность самих властей и неспособность предпринимателей защищать свои интересы.

И, наконец, пятый фактор, один из самых важных. Это нежелание самих людей заниматься организацией своего дела. Очень тесно связан с первым фактором, с проблемами переходного периода. Однако суть его немного другая. Дело в том, что конечным звеном любого процесса, касающегося малого бизнеса является сам бизнесмен. Тут в дело вступает важнейший фактор современной экономики – человеческий фактор. Большинство здравомыслящих людей не видят смысла для себя открывать свое дело. СМИ, общественное мнение, друзья формируют у нас такое отношение к малому бизнесу, что заниматься им захочет, пожалуй, либо только очень отчаянный человек, либо талантливый. Для открытия своего дела необходим капитал. Очень небольшое количество людей в состоянии за счет собственных средств создать свой бизнес. Следовательно, необходима система кредитования и государственной поддержки. И они есть. Но как можно брать кредит под 30% годовых и рассчитывать заплатить по нему все платежи, получив еще и выгоду от деятельности самого предприятия, если ни одна из существующих норм прибыли не позволяет этого сделать. Мы не говорим о супердоходных отраслях. Туда так просто не попасть. И как можно рассчитывать на поддержку государства, если оно же, но в лице других органов осуществляет другую "поддержку", мы ее уже касались.

Отсюда и неутешительный вывод: на современном этапе надеяться на стремительное развитие экономики посредством значительного вклада со стороны малого бизнеса не приходится. Да, сохраняя движение вперед, экономика России вправе надеяться на малый бизнес. Однако для этого должно смениться не одно поколение, а самое главное, должен смениться менталитет людей.

В заключение хотелось бы сказать следующее. Все-таки, несмотря на огромное количество проблем, связанное с малым бизнесом, движение носит скорее поступательный характер и дает нам право надеяться на то, что в будущем малый бизнес в России займет свое достойное место.

### Литература

1. Аргументы и факты, 2002, №47, стр. 11.

## **Некоторые аспекты экономической политики России в условиях глобализации** *Филиппова Елена Борисовна*

*Самарская государственная экономическая академия, Россия*  
*E-mail: hiser@newmail.ru*

Глобализация - это одна из основных тенденций современного мирового развития. Новая система международных отношений, характеризуемая термином - глобализация, в гораздо большей мере управляется рыночными экономическими процессами, нежели межгосударственными отношениями, политико-идеологическими решениями. Отставание России в последние десятилетия в условиях нарастающих процессов глобализации поставило страну перед комплексом проблем "цивилизованного отставания" или уязвимости.

Объективные оценки пройденного Россией пути, а также ее нынешнего состояния указывают на то, что предшествующими поколениями были созданы достаточные материально-технические условия и интеллектуально-кадровые предпосылки постиндустриальной трансформации российского общества. Сегодня, когда производство и использование ценных знаний составляет в постиндустриальных экономиках до 70% ВВП, эффективное включение "человеческого капитала" и интеллектуальных ресурсов России в современное транснациональное производство наукоемкой продукции представляется наиболее перспективным направлением возрождения страны и ее адаптации к процессам глобализации. На сегодняшний день - это единственная возможность вывода России из числа "мертвых" стран, безвозвратно теряющих под воздействием информационного империализма не только важнейшие интеллектуальные ресурсы, но и саму способность их воспроизводства.

Затрудняет поступательное развитие России несоответствие сложившейся системы стимулирования и управления научно-технической деятельностью новым социально-экономическим и международно-правовым реалиям. Информационно-технологическая и структурная отсталость отечественной системы вовлечения ценных знаний и информационных ресурсов в хозяйственный оборот осложняет взаимоотношения созидательно-творческого слоя российского общества как с государством, так и с мировым сообществом. Органы государственного управления и крупные национальные компании России не готовы сегодня к рациональному взаимодействию с субъектами интеллектуальной экономики и эффективному применению импортируемых информационных технологий. Нам представляется, что причина усиливающейся интеллектуальной маргинализации России как раз в момент резкого повышения мирового спроса на ценные знания и научно-творческие кадры связана не с научно-промышленной отсталостью нашего общества, а с неспособностью государственного руководства и политико-образующего класса страны дать адекватные ответы на вызовы постиндустриального мира, непониманием сущности информационной экономики и ее производительных сил, с запаздыванием осуществления "революции в управлении" на всех уровнях. Необходимо учитывать также то обстоятельство, что затягивание с решением вопроса создания инфраструктуры интеллектуальной экономики может привести к окончательной утрате творческого потенциала научно-промышленного комплекса России.

При этом важно иметь в виду, как справедливо считают многие экономисты, что базовыми ценностями для России являются, прежде всего, принадлежащая нам территория и выбранный нашими народами уклад духовной и общественной жизни. Необходимо уметь "встраивать" атрибуты и проявления глобализации в нашу повседневную жизнь, не разрушая при этом национальных традиций, менталитета, сложившихся устоев жизни российского общества. Понятно, что сделать это будет не просто. Непосредственные, неадекватные современным реалиям реформы первой половины 90-х го-

дов и их катастрофические результаты могут стать наглядным примером неэффективной политики государства в области экономики. Важно, руководствуясь собственными национальными интересами, умело прокладывать курс в международных отношениях, принимая во внимание главные ориентиры: поддерживать отношения благоприятного сотрудничества со всеми странами, отвечающими нам взаимностью; не давать втягивать себя в конфликтные ситуации и в любом случае воздерживаться от того, чтобы оказываться на острие кризисов; находить своевременные и адекватные ответы в тех случаях, когда безопасности и стабильности России создается реальная угроза.

Проведенное исследование позволило сделать некоторые выводы. На наш взгляд, экономическая политика государства в современных условиях должна стремиться к развитию здоровых и равноправных отношений с Западом как главным пользователем плодов глобализации. Одновременно мы не вправе игнорировать требования "третьего мира", с которым у нас много общих позиций по важнейшим элементам современных международных отношений, настаивающего на создании более справедливого правопорядка, где бы все достижения прогресса доставались не только богатым, но и становились достижением развивающихся стран. Единственно возможной политикой России для ее сохранения в современном мире в качестве суверенного субъекта мировой истории представляется разработка и реализация "стратегии самовыражения" на основе эффективного использования интеллектуально-творческого потенциала страны. Именно на пути синтеза национально-самобытного и международно-глобального и может произойти возрождение России в XXI веке.

### **Развитие интеграционных тенденций в сфере лизингового накопления**

*Хмелева Инна Валерьевна*

*Донецкий национальный университет, Украина*

*E-mail: InusikChmel@rambler.ru*

В современных экономиках важную роль в процессах обновления и модернизации материально-технической базы производства играет лизинг. Лизинговый механизм позволяет хозяйствующим субъектам эффективно реализовать функцию накопления, поскольку дает возможность осуществлять процесс воспроизводства на расширенной основе. В частности, накопление эффективно осуществляется при условии применения лизинговых схем на качественное и количественное расширения состава основных фондов, а не только на простое их замещение.

Экономические преимущества, присущие лизинговому механизму, благоприятный режим налогообложения лизинговых операций, наличие налоговых и амортизационных льгот для субъектов лизинга способствуют распространению лизингового накопления в мире. По данным London Financial Group, на рынке лизинговых услуг действуют компании 100 стран мира. Ситуация на мировом лизинговом рынке характеризуется расширением и объединением международного лизинга, интенсивными интеграционными процессами. Связано это со спецификой международного лизинга, который требует концентрации значительных ресурсов для финансирования глобальных межгосударственных проектов приобретения стратегически необходимой техники. В частности это касается программ приобретения авиационной техники, морских судов, железнодорожного подвижного состава.

Интеграция в сфере лизинговой деятельности требует от правительств стран гармонизации законодательной базы, которая регулирует лизинговые отношения. В странах-участницах Европейского Союза, где происходит сближение юридических норм регулирования лизинга, а также соответствующих экономических условий, наблюдается унификация налоговых систем, сближение режимов амортизации, унификация бухгалтерского учета лизинговой деятельности. Указанные меры нацелены на то, чтобы различия в налоговых законодательствах не препятствовали движению инвестиций и условиям развития конкуренции. Налоговые реформы, осуществляемые Евросоюзом,

состоят в следующем: 1) доходы облагаются налогами в стране их получения; 2) отменяется двойное налогообложение; 3) обеспечивается снижение корпоративного налога; 4) сближаются условия предоставления налоговых льгот, унифицируются ставки налогов, вводятся единые принципы расчета базы налогообложения.

Реформирование налоговой системы связано также с унификацией условий амортизации имущества, которая оказывает непосредственное влияние на эффективность лизингового механизма. При этом многие страны используют режим ускоренной амортизации, которая позволяет уменьшить налогооблагаемую базу и таким образом достичь экономии по налогу на прибыль. Регулированию лизинга в разных странах, исходя из единых юридических понятий и на гармонизованных условиях, способствует Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге, где унифицированы юридические понятия и условия международных лизинговых соглашений.

Становлению международного лизинга предшествовало формирование в странах внутреннего рынка лизинга со специфическими льготами и условиями регулирования. Таким образом, стали возможными соглашения с двойной выгодой, если хозяйствующие субъекты используют как льготы, предусмотренные в национальном законодательстве, так и имеющие место в законодательствах других стран. Например, лизингополучатель, сохраняя право на льготные условия амортизации в своей стране, может воспользоваться низкими ставками лизинга в стране лизингодателя. Распространено использование этого преимущества в Австралии, Великобритании, США, Японии.

В Украине наблюдается тенденция выхода лизинговой деятельности за пределы национальной экономики. Происходит создание специализированных лизинговых компаний с участием иностранного капитала. Среди таких компаний можно выделить "Hansa Leasing", "Первую лизинговую компанию", "Укринкомлиз". Как правило, поставщиками оборудования для этих компаний являются иностранные контрагенты. Главное преимущество работы указанных субъектов лизинга состоит в возможности использования в своей деятельности дешевых кредитных ресурсов, полученных от зарубежных банков. Если иностранные долгосрочные кредиты предоставляются под 5-7% годовых, то в Украине – под 20-25% при незначительности внутренних источников долгосрочного банковского кредитования. На современном этапе распространена практика реализации иностранными производителями украинским предприятиям техники через лизинговый механизм. Так, для компаний "Scania-Украина", "Volvo", IVECO, MAN финансовый лизинг стал механизмом сбыта произведенной продукции.

Мировой опыт лизинговой интеграции необходимо учесть с целью эффективного влияния на процесс лизингового накопления в Украине. Особого внимания заслуживает усовершенствование механизма налоговых и амортизационных льгот по лизингу. Целесообразно расширение сбыта произведенной техники на условиях лизинга отечественным производителям и предприятиям стран СНГ. Развитие интеграции в сфере лизинга способно положительно повлиять на процесс накопления и создать условия для активизации производства и предпринимательства в современных экономиках.

**Защита экономической безопасности России путем введения дополнительных требований к режиму экспорта**  
**Цыро Евгений Анатольевич**

*Томский государственный университет, Россия*  
*E-mail: Tsyro@tmsk.ru*

Внешняя торговля – одна из отраслей экономики, оказывающих наибольшее влияние на экономическую безопасность государства. Именно по этой причине, любое государство всегда уделяло особое внимание данной сфере хозяйственных отношений, регулируя и контролируя данную деятельность. Несоблюдение положений экономико-правового механизма государственного побуждения совершения законных операций должно повлечь за собой реакцию государственного аппарата с использованием сил

принуждения, выражающееся в привлечении к ответственности за совершения правонарушения. Тем более важно привлечение к ответственности за совершение проступков оказывающих отрицательное влияние на экономическую безопасность государства. За нарушение установленного порядка осуществления внешнеэкономической деятельности предусмотрена как административная, так и уголовная ответственность, что подчеркивает значимость общественных отношений, на которое посягает правонарушение.

Наиболее существенными нарушениями, связанными с экспортом являются невозвращение валютной выручки и недостоверное декларирование. Проблема контроля за поступлением валютной выручки на сегодняшний день очень актуальна. На счетах в зарубежных банках находятся значительные суммы средств российских лиц, превышающие сумму государственного долга и сопоставимые с бюджетом России. Целью недостоверного декларирования является либо понижение таможенных пошлин, либо вывоз стратегически важных товаров, экспорт которых требует специального разрешения (оружие, товары двойного применения). Указанные правонарушения наносят ущерб, как экономической безопасности государства, так и политической, что повышает их значимость и требует скорейшего решения. Действующим законодательством предусмотрена административная ответственность в размере трехсот процентов от стоимости товара. Более того, ст. 188, 190, 193, 194 УК РФ предусмотрена уголовная ответственность за совершение подобных деяний. Казалось бы, предусмотренная уголовная и финансовая ответственность должна предотвращать совершение правонарушений подобного рода, существенно увеличивая затраты на их осуществление, создавая крайне низкую эффективность вкупе с вероятностью привлечения к уголовной ответственности. Однако практика правоохранительной деятельности показывает, что ряд экспортных контрактов изначально заключаются с противоправными целями – невозвращения валютной выручки, или экспорт товара, не соответствующего указанному в ГТД. Анализ дел о нарушении таможенных правил позволяет сказать о том, что нарушителями таможенных правил становятся различные организации, фактическими владельцами которых, являются одни и те же лица. В случае осуществления заранее планируемого нарушения таможенных правил или совершения преступления создается "фирма-анонимка" на подставное лицо. Уставный капитал подобных организации, как и величина собственных средств минимальные, что не позволяет в последствии провести взыскание начисленных штрафов. Так, в 2002г взыскано только 6,9% от суммы наложенных штрафов, в 2001г - 4,79 %, в 2000г - 12,05 %. После выявления правонарушения, фирма-однодневка перестает вести финансово-хозяйственную деятельность, и противоправную деятельность начинает вести следующая фирма-однодневка.

Таким образом, вопрос о предотвращении указанных правонарушений из криминологической проблемы переходит в проблему экономическую – необходимо создать механизм, нейтрализующий положительный эффект для правонарушителя. С целью стимулирования законопослушной деятельности участников ВЭД необходимо создать предпосылки для полного взыскания штрафных санкций и конфискатов.

Представляется, что в качестве варианта вытеснения фирм-однодневок от участия во внешнеторговой деятельности можно ввести такой принципиально новый инструмент, как банковская ответственность за нарушение их клиентами правил возврата валютной выручки. В случае применения данной схемы банк будет нести ответственность в размере необоснованно невозвращенной суммы валютной выручки. Таким образом, банк при выполнении функций агента валютного контроля будет руководствоваться тем, будет ли данная сделка соответствовать законодательству. Увеличение уставного капитала, предварительное ведение внутренних сделок равно, как и плата уполномоченному банку за повышенный риск, принесет дополнительные затраты, организаторам преступных схем, понизив их рентабельность. Уменьшение количества фирм, созданных с целью вывоза капитала или хищения бюджетных средств и более длительный срок их работы повысит эффективность работы правоохранительных органов.

Предлагаемый механизм, конечно, несколько усложнит процедуру подписания паспорта сделки и добросовестным экспортерам, по той причине, что при выдаче банковской гарантии на возвращение всей суммы валютной выручки уполномоченный банк, естественно потребует дополнительного вознаграждения. Но величина этого вознаграждения будет очень сильно варьироваться в зависимости от того, насколько хорошо зарекомендовал себя данный клиент-экспортер, и будет, по сути дела являться неким страховым взносом. Клиенты, добросовестно выполняющие правила валютного контроля совершенно не будут замечать предлагаемых изменений, поскольку доверие банка к ним будет подтверждаться давними данными внешнеэкономический связей. Для совершенно новых клиентов, однако, предлагаемая процедура не будет ставить непреодолимых барьеров для выхода на внешний рынок, поскольку всегда возможны такие способы обеспечения стабильности обязательств, как предусмотренные в главе 23 ГК РФ неустойка, залог, удержание, поручительство, гарантия другого банка. Однако все отрицательные последствия введения предлагаемого механизма будут компенсироваться уменьшением государственного долга и увеличением доходной части бюджета.

### **Валютный курс как инструмент реализации монетарной политики**

*Чаплыгин Владимири Германович*

*Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Россия*

*E-mail: rusbanker@mail.ru*

Исследования, направленные исключительно на разработку проблем "правильности валютного курса", но не ведущиеся во взаимосвязи с анализом существующих макро- и микрозависимостей, не в состоянии претендовать на статус теоретико-методологических и практических исследований по валютной политике из-за банального невыхода за пределы описательного уровня, тогда как без попыток обращения к конкретной проблеме научное познание становится в принципе невозможным. Мы считаем, что в эпоху "электронной" глобализации и сверхвысокой мобильности капиталов, исследования о валютном курсе должны быть комплексными, а не рассматривать исключительно порядок осуществления валютных интервенций, направленных на поддержание стабильности экономической системы. Если не будет предложена какая-то качественно новая исследовательская концепция по валютной политике, пусть позволяющая даже синтезировать уже существующие разработки, прорыва в экономической теории не произойдет. Однако не стоит забывать и о том, что для правильного понимания "обратно причинной взаимосвязи" применительно к политике валютного курса (и макроэкономического равновесия, завязанного на валютный курс), требуется такой массив данных, обработать который современная наука не в состоянии. Мы считаем, что вопросы о политике валютного курса в системе экономических координат должны рассматриваться не через призму устойчивости микросистемы, а встраиваться в модели экономической динамики и экономической асимметрии, что позволит развить теорию валютного курса и обогатить теорию денег и денежного обращения.

Предлагаемый в работе подход, использующий количественные модели из различных направлений экономической науки, определяется: 1) ролью валютного курса в валютной политике применительно к исследуемой макромоделю; 2) алгоритмом решения данной модели; 3) поведением случайных переменных в макромоделю; 4) интерпретацией получаемых результатов. Представленная аналитическая концепция позволит вплотную подойти к рассмотрению: 1) отношений между режимом валютного курса и функционированием экономики в целом; 2) концепции "индикативного" планирования ставки обменного курса; 3) паритета покупательной способности валюты как критерия для оценки уровня валютного курса; 4) моделей и методов, используемых для оценки смещения реальной ставки валютного курса.

Среди уже имеющихся подходов к оценке валютного курса в монетарной (валютной) политике, основанных на, как правило, "одиночных" уравнениях – простейших эконометрических моделях, выделим работы Л.Болла, Л.Свенссона и Дж.Тэйлора. Условно валютная политика в этих исследованиях выражается в виде  $i_t = f\pi_t + gy_t + h_0e_t + h_1e_{t-1}$ , где  $i_t$  - номинальная ставка процента, установленная ЦБ;  $\pi_t$  - уровень инфляции;  $y_t$  - отклонение реального ВВП от потенциального;  $e_t$  - реальный валютный курс,  $f, g, h_0, h_1$  - параметры политики (набор переменных). Если  $h$  - параметры равны нулю, речь идёт о валютной политике в закрытой экономике, если  $h$  - параметры нулю не равны, валютная политика экстраполируется на экономику открытую (в тоже время оптимальная валютная политика для открытой экономики может быть и в случае, когда  $h_0 = 0$  и  $h_1 = 0$ ). Заметим, что "растянутый во времени" валютный курс учитывает более сложные взаимоотношения, чем просто текущий валютный курс: если  $h_1 > 0$ , а  $h_0 < 0$ , но  $h_0 > h_1$ , то эффект от изменения процентной ставки не распределяется равномерно во времени, а наиболее отчётливо проявляется в начальном периоде с постепенным затуханием в дальнейшем; если же  $h_0 < 0$  и  $h_1 = -h_0$ , реакция процентной ставки на изменение валютного курса во времени распределяется равномерно.

Модель Л.Болла даёт чёткую экономико-математическую интерпретацию последствиям, возникающим в результате снижения процентных ставок (снижение процентных ставок → рост валютного курса → снижение внутреннего совокупного спроса). Колебания процентных ставок объясняются невозможностью синхронизации изменений в валютном курсе и инфляции (уровень инфляции, согласно имеющимся наблюдениям, поначалу будет ниже рассчитанного). Согласно утверждениям Л.Болла, в моделях, рассматривающих свойства открытой экономики, положительный коэффициент приведёт к более удовлетворительному результату, чем если бы оба  $h$  - параметра были равны нулю (данное утверждение основывается на оценке разницы между потенциальным и реальным ВВП, а также отклонениях реально существующей инфляции от целевой).

Используя аналогичную модель (но уже учитывающую ожидания экономических агентов), шведский экономист Л.Свенссон рассмотрел порядок валютной (монетарной) политики, аналогичный порядку, изученному Л.Боллом. Исследователем определено, что валютная политика, предполагающая жёсткую зависимость от величины валютного курса, де-факто приводит к снижению выпуска.

Дж.Тэйлор, применяя уравнение Л.Болла и Л.Свенссона, предложил Европейскому центральному банку использование  $h_0 = -0,25$  и  $h_1 = 0,15$  в качестве оптимальных коэффициентов реакции валютного курса на изменение учётной ставки. Согласно полученным результатам, обесценение евро по отношению к доллару на 10% должно было бы привести к росту процентной ставки, устанавливаемой ЕЦБ, на 1% в долгосрочном периоде (что соответствует увеличению ставки на 2,5% в краткосрочном периоде с последующим её уменьшением до 1,5%). В целом, результаты, полученные Дж.Тэйлором, позволили учёному утверждать, что реакция экономик отдельных государств (а соответственно и национальных центральных банков), желающих войти в кредитно-валютное объединение, будет асимметричной.

Рассмотрение вопроса о роли и месте политики валютного курса в общей концепции валютной (монетарной) политики на основе лишь вышеприведённых примеров ни в коей степени не может претендовать на полноту научного обозрения. В то же время, существующая литература в большей степени поддерживает тезис о том, что валютная политика, основанная исключительно на применении такого инструмента как валютный курс, ненамного эффективнее воздействует на инфляцию и удерживает ВВП на требуемом уровне, чем валютная политика, не опирающаяся на валютный курс как на основной инструмент.

## **Группы интересов как институциональные инноваторы** **Чернобровкина Ирина Сергеевна**

*Ростовский государственный университет, Россия*  
*E-mail:sunrise03@inbox.ru*

История показывает, что часто реформы на бумаге изложены как провозгласители лучшего существования общества в целом, а в реальности для достижения этого практически ничего не предпринимается. Причиной несоответствия ожидаемых результатов фактическим может послужить многое, например, рентоориентированное поведение. Рентоориентированные субъекты обычно представлены в виде группы, которая стремится заполучить определенные государственные льготы, препятствуя тем самым внедрению различных правительственных проектов по преобразованию, поэтому они действуют далеко не в интересах общества.

Теория рентоориентированного поведения широко изучена А.А. Алчианом, Г. Таллоком, М. Олсоном, Г.С. Кордонским, В. Радаевым, М. Тарасовым и др.

М. Гир, М. Олсон рассматривают рентоориентированных субъектов как группу интересов, понимая под этим термином совокупность экономических агентов, которые характеризуются совпадением экономических интересов, и на которых действуют избирательные стимулы для производства совместного коллективного блага [1]. Группа интересов может включать достаточно большое количество фирм и индивидов. Наблюдается следующая зависимость: чем больше субъектов входит в состав группы, тем меньшую выгоду получает каждый из них, и наоборот.

Представители этих групп оказывают влияние на политические и экономические решения государства, например, путем лоббирования, т.е. используя свою способность давления на высокопоставленных чиновников (подкуп), в результате чего можно добиться изменения законодательной базы страны в свою пользу.

Государство осуществляет дискриминацию по отношению к различным группам, предоставляя привилегии по принципу "кто больше даст". Фирма, для того чтобы рационализировать свои действия, соотносит свои возможные выгоды и затраты, связанные с проведением политики "ублажения" политических чиновников, которые, как предполагается, должны сделать некоторые поправки в нормативных актах. Такая политика иногда не рентабельна в долгосрочном периоде, так как никто не может гарантировать, что одному и тому же должностному лицу после вас не предложат больше.

Группы интересов создают издержки не только для себя, но и для общества, замедляя экономический рост, снижая скорость перераспределения ресурсов между сферами деятельности или отраслями в ответ на появление новых технологий и условий.

Рентоориентированное поведение поразило экономики различных стран, в том числе и российскую. Причины его возникновения многообразны: в период СССР это дефицит, система госпланирования, фиксированные цены; в рыночной экономике России – налоги, несовершенство правовой базы и т.д.

Оказывать противодействие рентоориентированному поведению надо, так как от его существования страдает все общество. Величина мертвого груза прямо пропорционально зависит от того, удастся ли рентоориентированному субъекту с помощью лоббирования использовать различные государственные фонды в интересах малой группы или добиться определенных льгот (субсидий). Рентоориентирование в целом вызывает более резкое сокращения производства, неравномерное распределение экономических благ и большую преступность, чем при иных обстоятельствах [2]. В сегодняшних условиях противостояние ему должно идти не только на правовом, экономическом, политическом уровне, но и оказывать воздействие на внутреннюю сущность человека, а иначе можно забыть о свободе слова, свободе выбора, свободе голоса, к которому так стремительно, преодолевая возникающие на пути препятствия, двигалось все человечество. Ставка на данный момент слишком высока.

## Литература

1. Белокрылова О.С., Вольчик В.В., Мурадов А.А. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. Ростов н/Д., 2000, с. 55.
2. Ослунд А., "Рентоориентированное поведение в Российской переходной экономике" // Вопросы экономики, 1996, №8, С. 107.

### **ИКТ и производительность: уроки для России**

*Шильяев Александр Александрович*

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

*E-mail: Shilyaev@front.ru*

С середины 20 века расходы на информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) в мире росли возрастающими темпами по сравнению с инвестициями в прочие активы. К концу столетия доля ИКТ в общем объеме активов американских компаний выросла до 30-50%. В то же время, такой взрывной рост затрат на ИКТ происходил на фоне очень слабого роста производительности (или его отсутствия) в США и других развитых странах в 70-90-ых годах. Такая ситуация не могла пройти незамеченной для экономистов. В 1987 году Роберт Солоу [1] дал ей название "парадокс производительности", сказав, что "сегодня мы можем видеть компьютеры повсюду кроме данных статистики о производительности". Далее последовало значительное количество исследований и публикаций на эту тему. Поток работ только усилился, когда в середине 90-ых годов в США произошел резкий рост производительности, сменившийся общим спадом в экономике и падением (впервые за всю историю!) расходов на ИКТ в корпоративном секторе.

Сегодня основные вопросы, на которые экономисты пытаются дать ответ: Каковы были причины резкого повышения производительности труда в США во второй половине 90-ых годов 20 века? Какова роль ИКТ в этом росте? Как объяснить предшествовавший этим событиям "парадокс производительности"? Эти вопросы порождают новые. За последние несколько лет проведено значительное количество исследований. Следует признать, что среди ученых и исследователей до сих пор нет единого мнения относительно вклада ИКТ в рост производительности. Так, последние исследования, проведенные McKinsey Global Institute [2,3], свидетельствуют о том, что роль ИКТ в деле повышения производительности труда очень незначительна, а последний скачок произошел благодаря вкладу всего лишь шести отраслей, и отнюдь не за счет использования ими ИКТ. Более оптимистичные выводы и прогнозы относительно вклада ИКТ содержатся в отчете Министерства торговли США [4]. Эти исследования, как и ряд других, касались экономики в целом. С другой стороны, ряд исследований, проводившихся на уровне отдельных компаний, показывает, что ИКТ могут служить существенным фактором повышения экономических показателей компании [5].

Попытки объяснить существующие разногласия и рассогласования, а также получить ответы на основные вопросы, привели к формулировке четырех возможных объяснений "странного" поведения ИКТ и их влияния на экономику. Речь идет о 1) некорректном измерении вклада ИКТ в экономику; 2) временном лаге (необходимости научиться применять ИКТ наиболее эффективным образом); 3) перераспределении и распылении прибыли (выгоды от использования ИКТ проявляются в другом месте); 4) неправильном управлении ИКТ (ИКТ требуют более избирательных и "изоциренных" методов управления, чтобы реализовать заложенный в них потенциал). Таким образом, "парадокс производительности" еще ждет своего разрешения.

Какое отношение все эти тревоги, испытываемые развитыми странами, имеют к ситуации в России? Ответ: самое непосредственное. Развивающиеся страны относительно благополучно переживают спад экономики в развитых странах. На протяжении последних лет они демонстрируют значительную активность в части инвестиций в ИКТ. И Россия не является исключением. Несомненно, что уровень затрат на ИКТ и их

доля в активах пока несопоставимы при сравнении российских и американских и европейских компаний. Хотя, что касается наших крупнейших компаний, то этот разрыв сокращается. В то же время, проведенные мною в 2002 году исследования в части практики информационного менеджмента среди ряда ведущих российских компаний показывают, что пока их менеджеры весьма "легкомысленно" относятся к инвестициям в ИКТ, полагаясь в большей степени на собственную интуицию при одобрении ИКТ-проектов, чем на экономический расчет и опыт других компаний. Автор не без оснований может считать, что если в ближайшее время компании не изменят свое отношение к управлению ИКТ, проблема "парадокса производительности" станет представлять для российских ученых и управленцев не только теоретический, но и практический интерес.

### **Литература**

1. Robert S. Solow. "We'd Better Watch Out," New York Times Book Review, 1987. P. 36.
2. U.S. Productivity Growth, 1995-2000. McKinsey Global Institute, 2001. <http://www.mckinsey.com/knowledge/mgi/>
3. How IT Enables Productivity Growth, McKinsey Global Institute, 2002. <http://www.mckinsey.com/knowledge/mgi/>
4. Digital Economy 2002. Economics and Statistics Administration, U.S. Department of Commerce, February 2002.
5. Erik Brynjolfsson and Shinkyn Yang. Information Technology and Productivity: A Review of the Literature. Advances in Computers, Academic Press, Vol. 43, 1996. Pp. 179-214.

### **Через тернии к экономике инновационного типа Щербинина Ольга Владимировна**

*Ростовский государственный университет, Россия  
E-mail: santaKeyns@inbox.ru*

Главная интрига 2002 года - возможен ли в России быстрый экономический рост. Правительство ответило отрицательно. Текущий экономический рост в стране 3-4% годовых не в состоянии обеспечить не только рост богатства страны, но даже воспроизвести уже имеющиеся: оно используется как ресурс. Который не восполняется. Израсходовав и не обновив свою инфраструктуру, страна развалиться.

Присовокупим к этому внешние риски. Они отложены во времени на неопределенный срок, но масштабы их велики. Главная экономика мира США - пребывает в состоянии упадка. Это чревато падением цен на нефть.

В экономической истории США в 20 веке можно выделить три периода примерно по двадцать лет, когда цены на потребительские товары росли значительно быстрее, чем цены производителей (на сырье, промежуточные товары и конечную продукцию) каждый из этих периодов заканчивался примерно десятилетним кризисом (исключая период второй мировой войны). В основе подобной цикличности лежит некая общая закономерность в освоение инноваций новой технологической волны. В течение примерно десяти лет лидеры осваивают новые технологии, делается долгосрочные инвестиции и создается инфраструктура. Еще примерно десять лет длится повальное увлечение этими технологиями, но постепенно возможности развития в рамках существующей модели исчерпываются. И следует десятилетие кризиса, в это время неэффективные компании и отмирают, но параллельно с этим ведется и поиск новых инноваций, новой модели развития - подготавливается почва для нового цикла.

Россия сейчас стоит на пороге нового цикла развития. Следовательно, необходимы инновации. 3 декабря 2001 В.В. Путин на встрече с членами президиума Российской академии наук впервые заявил о необходимости перехода от сырьевой экономики к инновационной. Подразумевается формирование национальной инновационной системы, включающей правильный баланс распределения ресурсов между различными

этапами инновационного цикла идея- технология- производство продукции, имеющей платежеспособный спрос. Это весьма актуально в преддверии вхождения в ВТО.

На входе определенном этапе целостная национальная инновационная система с развитой инфраструктурой, цивилизованным рынком технологий и правовой охраной результатов интеллектуального труда, на выходе инновационная экономика: позволяет решить такие проблемы как на начальном этапе экономический рост 8-10% годовых, в дальнейшем быстрый экономический рост, уменьшить внешние риски (не зависеть на прямую от цен на сырье), более успешно проводить необходимые стране реформы (реформа ЖКХ, электроэнергетики, Газпрома, снижение налогового бремени). Необходимо при подобных изменениях учитывать психологическую подготовленность граждан к изменениям. Переход к инновационной экономике - это переход в сознании каждого россиянина, как государственного мужа, так и простого рабочего. В основу любых реформ должен браться человек как личность, а не реформы ради реформ. Государство существует для каждого отдельного своего гражданина, а не наоборот. Тогда и только тогда преобразования в России будут иметь смысл

#### **Литература.**

1. Гурова Т., Фадеев В. Хватит играть в рулетку // Эксперт 1, 2003.
2. Имамутдинов И. Хроника создания НИС.// Эксперт 1, 2003.
3. Рубченко М., Ивантер А. Закат реформ // Эксперт 1, 2003.
4. Быков П. Кризис на экспорт. // Эксперт 1, 2003.
5. Путин продолжает заниматься наукой. // Эксперт 2, 2003.

#### **Сравнительный анализ и внешнеторговые индикаторы**

**Юрик Сергей Владимирович**

*Белорусский государственный университет, Беларусь*

*E-mail: s.yurik@tut.by*

При исследовании места внешней торговли в страновой экономике и степени открытости для международной торговли принято сопоставлять данные экспорта, импорта и внешнеторгового оборота страны с объемами ее ВВП (ВВП), статистика которых, как правило, поддерживается во внутренних ценах страны. В данном случае при пересчете макроэкономических показателей в долларовые цены используется официальный обменный курс, который в условиях рыночных преобразований, как известно, порой достаточно значительно отличается от фактически используемого при проведении торговых операций, что приводит к ценовым диспропорциям. Все эти факторы, безусловно, влияют на внутренние цены, которые являются базой расчета основных макроагрегатов, и затрудняют процессы сравнения макроэкономических показателей данной конкретной страны с другими странами в едином эквиваленте долларовых цен.

Для того чтобы преодолеть возникающие трудности сравнения, в практике международных организаций (Всемирный банк, Международных валютных фонд, а также Организации Объединенных наций) в течение достаточно длительного времени используются две основные международные методики сопоставления данных валовых экономических показателей в долларовых ценах.

*Первая методика* рассчитывает показатели ВВП и ВВП (в том числе и на душу населения) и носят название метода "Атласа Всемирного банка". Коэффициент пересчета по Атласу за любой год представляет собой среднее значение обменных курсов страны (или альтернативных коэффициентов пересчета в случае, если официальный обменных курс существенно отличается от фактически используемого) за данный год и обменных курсов за два предыдущих года. Предварительно эти обменный курсы скорректированы на разницу в уровнях инфляции между рассматриваемой страной и странами пятерки (Великобритания, Германия, США, Франция, Япония), который пред-

ставляется путем изменения дефлятора СДР. Такое сравнение показателей за три года сглаживает ежегодные колебания цен и обменных курсов для каждой страны.

*Вторая методика* расчетов представлена в рамках программы международных сопоставлений ООН, которая предлагает измерение ВВП и ВВП на основе международной шкалы сопоставлений с использованием в качестве коэффициентов пересчета не обменных курсов, а паритета покупательной способности (ППС). Коэффициент пересчета, основанный на ППС, определяется как количество денежных единиц данной страны, которое необходимо для приобретения на внутреннем рынке такого количества товаров и услуг, какое можно приобрести в США на 1 доллар. Иногда пересчет показателей внутреннего продукта по данной методике называют переходом на мировые доллары, имея в виду то, что объемы валовых показателей разных стран приводятся к масштабу долларовых цен США.

Использование данных методик для сравнения показателей ВВП в сопоставимых и текущих ценах, а также в ценах ППС для стран с населением около 10 млн. долл., к числу которых относится и Беларусь, показывает следующее (табл. 1)\*.

Таблица 1

**ВВП:** расчетные показатели в текущих, сопоставимых и ППС-ценах за 2000 год

|                                     | Беларусь | Бельгия | Чехия | Венгрия | Греция | Порту-<br>галия | Швеция | Справочно: |        |
|-------------------------------------|----------|---------|-------|---------|--------|-----------------|--------|------------|--------|
|                                     |          |         |       |         |        |                 |        | Россия     | США    |
| Население, млн. чел.                | 10       | 10      | 10    | 10      | 11     | 10              | 9      | 146        | 282    |
| ВВП в текущих ценах, млрд. долл.    | 10,4     | 229,4   | 50,8  | 45,6    | 115,2  | 105,1           | 227,3  | 251,1      | 9872,9 |
| - на душу населения, долл.          | 1041     | 22941   | 5077  | 4563    | 10469  | 10505           | 25257  | 1720       | 35010  |
| ВВП в сопостав. ценах*, млрд. долл. | 28,7     | 251,6   | 53,9  | 47,2    | 126,3  | 111,3           | 140,7  | 241,0      | 9601,5 |
| - на душу населения, долл.          | 2870     | 24540   | 5250  | 4710    | 11960  | 11120           | 27140  | 1660       | 34100  |
| ВВП по ППС, млрд. долл.             | 76,0     | 282,0   | 142,0 | 120,0   | 178,0  | 170,0           | 213,0  | 1165,0     | 9601,5 |
| - на душу населения, долл.          | 7550     | 27470   | 13780 | 11990   | 16860  | 16990           | 23970  | 8010       | 34100  |

\* - рассчитано по методу Атласа Всемирного банка

Источник данных: 2002 World Development Indicators//The World Bank, tabl. 1.1 (ВВП).

Можно отметить, что по группе стран с переходной экономикой (Беларусь, Чехия, Венгрия и Россия) наблюдается достаточно существенный разрыв между значениями среднедушевых показателей ВВП. Так, в текущих и сопоставимых ценах указанные показатели для Чехии, Венгрии и России почти совпадают (разнятся незначительно), а для Беларуси разница составляет более 2 раз. В то же время в ППС-ценах разрыв в среднедушевых показателях значительно увеличивается и составляет 2,6-2,7 раз по Чехии и Венгрии, 4,7 раз по России и 7,3 раза по Беларуси. В развитых и особенно высокоразвитых странах таких существенных разрывов не наблюдается.

Кроме того, в отношении различий между текущими и сопоставимыми ценами по группе стран с переходной экономикой можно отметить, что разрыв тем меньше, чем успешнее движется страна по пути реформ и, прежде всего, в направлении относительной стабилизации обменного курса и снижения инфляции. Так, в трех переходных странах Венгрии, Чехии и России практически не существует разрыва между текущими и сопоставимыми объемам ВВП в 2000 году, в то время как в Беларуси при самой высокой инфляции в группе стран СНГ это различие достаточно существенно (почти в 3 раза).

\* Помимо Беларуси, в число стран для сравнения включены еще 3 страны с переходной экономикой (Россия, Венгрия, Чехия), а также 5 развитых стран (Греция, Португалия, Швеция, Бельгия, США). Во всех указанных странах, кроме США и России, численность населения составляет около 10 млн. долл.

Далее, обычно при оценке роли внешней торговли в экономике стран потоки экспорта и импорта товаров и услуг отслеживаются в текущих долларовых ценах, т.е. в тех ценах, по которым экспортный товар был реализован на внешних рынках, а импортный – закуплен за границей. В этом смысле цены экспорта и импорта являются мировыми ценами, по ним осуществляется международная торговля товарами и услугами на мировом рынке. Поэтому в индикаторах оценки доли внешней торговли в ВВП/ВНП (экспортная, импортная, внешнеторговая квота) числитель представляется в текущих долларовых ценах, в то время как знаменатель (ВНП или ВВП) может быть выражен как в текущих и сопоставимых ценах, так и в оценке по ППС.

В докладе приводятся и обсуждаются результаты сравнение внешнеторговых экспортных и импортных квот по выделенным в таблице 1 странам, а также странам СНГ, и делается вывод о том, что реальная зависимость белорусской экономики от экспорта и импорта товаров и услуг существенно меньше, чем принято считать при анализе текущих статистических данных в условиях инфляционно-девальвационных искажений текущих цен.

**ВЫВОДЫ.** В целом процесс сравнительного анализа переходных экономик имеет свои особенности, состоящие в том, что пересчет в единые долларовые цены внутри-экономических показателей (ВВП, промышленное производство и др.) затруднен из-за искаженной системы внутренних цен и обменных курсов. Вследствие этого для переходных экономик объемы ВВП необходимо представлять в постоянных (сопоставимых) ценах и/или ценах ППС, которые устраняют ценовые диспропорции и позволяют выходить на единообразно определяемые объемные показатели. Для внешнего сектора данный вывод может быть расширен и дополнен тем, что при сравнительном анализе переходных экономик известные внешнеторговые индикаторы (внешнеторговые, экспортные и импортные квоты) также должны рассчитываться с использованием ВВП в постоянных ценах или ценах ППС, что снизит влияние инфляционных и девальвационных факторов и обеспечит правильность сравнения по страновым группам, особенно в динамике по годам переходного периода.

### **Россия и ВТО: проблема повышения конкурентоспособности отечественных предприятий и роль государства в этом процессе**

*Япрынцева Елена Викторовна*

*Белгородский государственный технологический университет, Россия*

*E-mail: Sas@belgtts.ru*

В современной мировой экономике наметились две основные тенденции развития – активизация процесса глобализации и региональная интеграция. В рамках первой из них стратегической задачей для России становится вступление в ВТО. Естественно, что результатом, в случае реализации планов, станет либерализация торговли и открытие границ, которые приведут в свою очередь к росту конкуренции между отечественными товарами и импортными. "Конкурентоспособность выступает универсальным требованием, предъявляемым открытой хозяйственной системой к любому национальному экономическому субъекту" [1]. В таких условиях выживут только "сильнейшие", то есть предприниматели в добывающей промышленности. Очевидно, что гипотетическое вступление в ВТО поднимает острую проблему слабости российского бизнеса и предпринимательства в обрабатывающих отраслях. В настоящее время главная цель большинства российских фирм заключается в "делании денег", максимизации прибыли. При этом не уделяется внимание развитию собственного дела, внедрению новых технологий, и как следствию, улучшению потребительских характеристик товара, снижению ценовых показателей и издержек. Таким образом, резко падает спрос внутри страны на

готовую продукцию, особенно высокотехнологичную, а это один из факторов международной конкуренции. В результате иностранные фирмы уже сейчас заняли прочные позиции на отечественном рынке, несложно предположить, что будет после полного открытия границ. России будут доступны только внешние рынки сбыта сырьевой продукции.

"Среди положительных для России сторон вступления в ВТО следует отметить усиление "рыночности" экономики, получение импульса для ускоренного развития наиболее эффективных и конкурентоспособных производителей", – такую оценку сложившегося положения делает В. Макушин, Президент промышленной группы МАИР [2]. Существенной может оказаться роль государства в повышении конкурентоспособности отечественных фирм. Для этого необходимо разрабатывать систему мер и реализовывать специальные программы для улучшения оснащения предприятий и замены устаревших основных фондов, развитие инфраструктуры рынка, снижение налогового бремени путем реформирования налогового законодательства, кредитование и финансовую поддержку. "Макроэкономическая политика государства в 90-х годах имела своей главной целью "стабилизацию", понимавшуюся исключительно как достижение сравнительно невысоких темпов инфляции и устойчивости национальной валюты"[1]. Для этого использовались такие рычаги, как удорожание кредита, повышение налоговых ставок, что и привело в конечном итоге к снижению заинтересованности предпринимателей и конкурентоспособности. Задачей государственной политики и предприятий является "запуск" "ромба" Портера, то есть развитие конкуренции, основанной на совершенствовании технической базы, росте совокупного спроса, внедрении НТП и инновационных идей НИОКР в производство, повышении квалификации рабочих, финансовой поддержке бизнеса. С этой целью на сегодняшний момент планируется снижение налоговой нагрузки на юридических и физических лиц, уменьшение стоимости кредита, унификация ставки импортного тарифа, реконструирование банковской системы, предусмотренное банковской реформой 2003-2010г.г., внедрение проектов, обеспечивающих технологический прогресс и экологическую безопасность.

Подводя итоги, нужно констатировать, что вступление России в ВТО приведет к смене ориентиров у предпринимателей, направленных на развитие дела и улучшение потребительских характеристик товара, формированию новых партнерских отношений на конкурентной основе, ведь в конечном счете на рынках сбыта конкурируют не национальные государства, а отдельные предприятия и фирмы.

#### **Литература**

1. Оболенский В. Россия и ВТО: возможности повышения конкурентоспособности отечественной продукции // *Мировая экономика и международные отношения*, 2002, № 5, с. 38-48.
2. Макушин В. Холодный душ // *Эксперт*, 2002, №26, с. 43.

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ

## Investment Incentives by Means of Depreciation Mechanism\*

*Svetlana V. Arkina*

*University of Paris I Pantheon-Sorbonne, France*

*E-mail: Svetlana.arkina@voila.fr*

In a developing economy under transition, tax system has to play both fiscal and stimulation functions of investment incentives in the real sector. Among other potentially effective mechanisms, depreciation is of peculiar interest. Depreciation transfers the cost of assets to the cost of the product. Therefore, it has a direct influence on the tax base of corporate profit tax. Additionally, the residual cost of assets, which is the tax base for the calculation of the enterprise property tax, depends on depreciation policy. Thus, an increase of the depreciation deductions implies a decrease of tax bases both for the property and profit taxes. The peculiar interest put in this mechanism is also related to the fact that presently in Russia depreciation charges are an important source of capital budgeting. The present study is dedicated to the analysis, at a model level, of the mechanism of accelerated depreciation aimed at attracting investment to new projects of creation of firms in the Russian real sector. Models related to such projects should include a certain number of factors. First an uncertainty factor, related to market prices fluctuations on the planned outputs and inputs (also taking into account investment resources) necessary to the creation of the firm. Taking into account this factor leads to the modeling of cash flows related to the activity of the future firm as a random process. Second, unlike portfolio investment it is supposed that investment in the project are sunk costs, which means that they cannot be used for other purposes after the creation of the firm. The third factor to be taken into account while modeling the project of creation of a firm is the fiscal environment, in which the firm will interact. In this paper the fiscal environment consists in corporate income tax, VAT, unified social tax, physical persons income tax and also mechanisms of accelerated depreciation and tax holidays. The presence of such taxes in the model is conform to the New Tax Code of the Russian Federation. The behavior of potential investor is assumed to be rational in the sense that while observing the information about market prices related to the project, investor can either take the decision to invest in the project or postpone it until the situation becomes more favorable. While taking such decisions the investor is aware of various potential adverse events such as the loss of a part of the property and profit. Using accessible information, he chooses a moment of investment in order to maximize its net present value (NPV). In this paper a model of investor's behavior which takes into account the above mentioned factors is built and analyzed. The model is formulated in continuous time. It is also supposed that the process describing dynamics of the investment and the value added flows are geometric Brownian motion. It is consecutively obtained an optimal investment rule and it is explicitly constructed the dependence of such a rule to the parameters of the tax system.

As a result of the analysis, it is found an unexpected phenomenon, connected to the simultaneous use of tax holidays and accelerated depreciation. Concretely the conditions under which an increase in depreciation deduction (while tax holidays go on) lead to a delay in the arrival of the investor are defined. Similarly, the increase in tax holidays can delay (under certain conditions) the arrival of the investor. Thus the simultaneous usage of above mentioned exemptions can lead to negative effects.

---

\* This work is supported by INTAS (grant 2002-55).

**Проблемы использования оценки волатильности валютного курса  
в моделировании внешнеторговых отношений  
на примере эстонско-российской экспортной модели**

*Бабиченко Екатерина Сергеевна*

*Тартуский университет, Эстония  
E-mail: jekaterina\_babichenko@hotmail.com*

В мировой практике множество составляемых экспортно-импортных моделей относится к так называемым традиционным моделям, где экзогенными переменными служат в основном факторы цен и доходности. В то же время учет внешнеэкономических рисков, одним из которых (с возможностью количественного измерения) является нестабильность валютного курса, предполагает несколько иной подход. Исследования в области определения направления влияния волатильности валютного курса на объемы торговли дают противоречивые результаты. Однако одной из проблем моделирования является также выбор подходящего показателя волатильности. Широко используемые коэффициент вариации, дисперсия и прочие статистические величины, являясь показателями реальных колебаний курса, при моделировании проявляют свою ущербность, связанную с игнорированием факторов неопределенности и влияния ожиданий экономических субъектов. В таком случае целесообразно использование ARCH-GARCH моделей для формирования условной волатильности, основанной на случайных ошибках и/или показателях вариации прошлых периодов с последующим включением полученного признака в общую модель экспорта или импорта. Однако проблематичным остается факт учета неменяющихся будущих значений при оценке параметров модели, что может проигнорировать только в случае стабильности параметров модели. При выявлении нестабильности оценок параметров модели одним из вариантов решения проблемы может быть вычисление ряда значений условной вариации на основе нескольких частичных, перекрывающихся друг друга на временном интервале, стабильных моделей со стабильными параметрами.

Для проверки целесообразности методики моделирования вариации курса кроны к рублю в данном исследовании использовано два вида показателей. Первый показатель в относится к разряду традиционных и представляет собой приближенную вариацию уровня изменений обменного курса, или

$$(1) \quad (\Delta \ln e_t)^2, \text{ где } e - \text{курс кроны к рублю, } t = 1 \dots n, n = 34$$

Второй показатель, используемый для проверки методики, представляет собой условную вариацию, найденную на основе наилучшей из полученных ARCH моделей. Лучшей была признана следующая ARCH (1,0) модель.

$$(2) \quad D(\ln(kp\_руб)) = \underset{(157.97)}{0.987373} D(\ln(kp\_руб))_{t-1} - \underset{(-64.61)}{\varepsilon_{t-1} 0.966033} - \underset{(6.66)}{dum_m 0.08323} + \varepsilon_t$$
$$\sigma_t^2 = \underset{(6.33)}{0.0000486} + \underset{(4.44)}{0.748150} \varepsilon_{t-1}^2$$

$$t = 1 \dots n, n = 2222, m = 1 \dots k, k = 14, R^2 = 0.6739, D-W = 1.8693, Akaike = -6.56$$

Потенциальная проблема использования полученного показателя в конечной модели заключается в том, что при оценке параметров модели на всем промежутке учитываются будущие значения. Данная проблема может быть игнорирована в случае если параметры модели являются стабильными на всем временном промежутке. При многократной переоценке модели на временном промежутке выяснилось, что коэффициент является достаточно нестабильным. Для решения данной проблемы автор предлагает использование условной вероятности, основанной на нескольких стабильных моделях, подразумевая переоценку ожиданий при использовании увеличивающегося количества

информации о прошлом. В данном исследовании используются 10 близких к стабильности (в смысле параметров) интервалов: и, соответственно, 10 моделей. При этом все промежуточные модели выбраны так, чтобы полученные оценки параметров являлись несмещенными, состоятельными и эффективными, обеспечивая одновременно и сходимость модели. Ряд значений условной вариации дополнялся значениями каждой последующей модели на последующих промежутках временного интервала. Учитывая то, что наиболее сильные скачки параметра происходят в середине временного интервала, то есть в период Азиатского кризиса, был составлен еще один, альтернативный, ряд значений условной вероятности, основанный на так называемой "до кризисной" и "после кризисной" моделях. Таким образом, получено четыре показателя, которые могут быть проанализированы: традиционный (*var*) показатель на базе одной модели (*condvar*), показатель на базе двух моделей (*condvar2*), показатель на базе нескольких моделей (*condvar1*). Для выбора показателя, наилучшим образом описывающего поведение зависимой переменной (экспорта), были оценены линейные регрессии:

$$(3) \quad D(\ln(\text{чистый экспорт})) = -0.325 \text{ var}(-1) + \varepsilon_t$$

$$\underline{R_{adj}^2 = 0.102} \quad (-2.03)$$

$$(4) \quad D(\ln(\text{чистый экспорт})) = -2.306 \text{ condvar} + \varepsilon_t$$

$$\underline{R_{adj}^2 = 0.437} \quad (-4.82)$$

$$(5) \quad D(\ln(\text{чистый экспорт})) = -2.75 \text{ condvar1} + 1.281 (\text{condvar}(-1) - \text{condvar}(-2)) + \varepsilon_t$$

$$\underline{R_{adj}^2 = 0.506} \quad (-17.77) \quad (8.68)$$

$$(6) \quad D(\ln(\text{чистый экспорт})) = -2.621 \text{ condvar2} + \varepsilon_t$$

$$\underline{R_{adj}^2 = 0.426} \quad (-4.719)$$

Основываясь на полученных результатах, можно заключить, что наиболее подходящим показателем для включения в конечное, дополненное экспортное уравнение является *condvar1*, составленный по методике, предложенной автором. Самый низкий коэффициент детерминации имеет традиционный показатель. С применением лучшего показателя была составлена эконометрическая модель экспортных потоков из Эстонии в Россию. При построении модели было проверено около 15 независимых признаков, из которых существенное влияние на экспортную динамику оказали различные ценовые индексы, показатели национальных доходов, и показатели условной вариации.

$$(7) \quad \ln(\text{экспорт}) = -2.549 \text{ condvar} + 2.052 \ln(\text{ВВП}\varepsilon) + 0.267 \ln(\text{ВВП}p) +$$

$$\quad (-6.79) \quad (5.264) \quad (5.127)$$

$$\quad + 0.787 \ln(\text{ИЭЦ}(-1)/\text{ИЭЦ}_{\text{лл}}(-1)) + 0.831 \ln(\text{ИЭЦ}(-2)) +$$

$$\quad (3.512) \quad (2.610)$$

$$\quad + 0.360 \ln(\text{ИПЦ}p(-1)) - 1.70 \ln(\text{ИПЦ}\varepsilon(-2)) - 16.04 + \varepsilon_t$$

$$\quad (3.47) \quad (-7.73) \quad (-4.14)$$

$$R_{adj}^2 = 0.98, D-W = 2.25, n = 30$$

$$(8) \quad \ln(\text{экспорт}) = -2.73 \text{ condvar} + 0.32 \ln(\text{ВВП}p) + 1.55 \ln(\text{ИЭЦ}) +$$

$$\quad (-5.43) \quad (5.93) \quad (4.37)$$

$$\quad - 1.12 \ln(\text{ИПЦ}\varepsilon) - 0.98 (\ln(\text{ПОТР}\varepsilon) - \ln(\text{ИНВ})) + 3.47 + \varepsilon_t$$

$$\quad (-5.08) \quad (-4.33) \quad (3.82)$$

$$R^2 = 0.968, D-W = 2.41, n = 30$$

$$(9) \quad D(\ln(\text{экспорт})) = -0.84 \varepsilon_{t-1} + 0.32 \frac{D(\ln(\text{ВВП}p)) + D(\ln(\text{ИЭЦ}))}{2} +$$

$$\quad (-4.50) \quad (5.33)$$

$$+ 0.86 D(\ln(IHNB)) + 0.74 D(\ln(IHNB(-2))) - 2.89 (condvar1 - condvar(-1)) - 0.04 + u_t$$

(5.88)                      (3.94)                      (-7.95)                      (-3.31)

$$R^2 = 0.815, D-W = 2.10, n = 29$$

где ВВП – реальный ВВП, ИЭЦ – накопленный взвешенный индекс экспортных цен, ИНВ – инвестиции в основной капитал (в фиксированных ценах) (Эстония), ПОТР – реальное потребление (Эстония), ИПЦ – накопленный индекс потребительских цен (Эстония).

### **Метод реальных опционов при оценке инвестиционных проектов** **Баканова Наталья Юрьевна**

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

Для целого класса инвестиционных проектов свойственна высокая неопределенность переменных, и адекватный учет неопределенности в таких проектах становится важной задачей. Традиционные методы оценки проектов в таких случаях часто приводят к неправильным результатам и неверным выводам. Остаются недооцененными возможности, заложенные в тот или иной проект, а руководство не в состоянии дать численную оценку этих возможностей.

Метод реальных опционов позволяет учесть ряд важных характеристик проекта, которые не учитывает традиционный анализ методом дисконтированных потоков: неопределенность, свойственную характеристикам базового актива; гибкость при управлении проектом, учитывает долгосрочные возможности, заложенные в проект. Наряду с возможностями, которые открывает метод реальных опционов при оценке целого класса проектов, характеризующихся повышенной неопределенностью параметров, метод имеет и ряд ограничений, которые затрудняют его использование. Основной задачей работы является исследование возможностей метода и анализ его недостатков.

Согласно мнению А.Дамодаряна (1), использование метода обосновано при соблюдении ряда условий: наличие высокого уровня неопределенности относительно ключевых характеристик базового актива; наличие компетентного менеджмента, способного идентифицировать, создавать и управлять опционами, заложенными в бизнес-процессах; размер компании должен позволять экономию на масштабе и диверсификации (большие компании – большие возможности).

В основу метода реальных опционов заложена модель Блэка-Шоулза (2), которая применяется при оценке финансовых опционов. Использование данной модели применительно к реальным активам затрудняется сложностью оценки входных параметров модели, в частности, волатильности стоимости реального актива. Наличие внушительного математического аппарата и отсутствие единого программного обеспечения также препятствуют широкому внедрению данной технологии анализа инвестиций.

В российской практике метод реальных опционов в настоящее время применяется в основном для оценки проектов в ресурсодобывающих отраслях. Сложности использования метода в российской практике объясняются как общими сложностями метода, так и проблематичностью расчета ключевых параметров оценки в российских условиях за неимением достаточных данных и опыта, а также спецификой российской экономики.

### **Литература**

1. Материалы научной работы "The promise and Peril of Real Options" Aswath Damodaran, Stern School of Business, 2001.
2. Black, F.; Scholes, M., "The Pricing of Options and Corporate Liabilities," Journal of Political Economy, 81 (1972).

**Формирование эффективного портфеля ценных бумаг с помощью  
многофакторной GARCH модели  
Белоусов Сергей Сергеевич**

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

В данной работе рассмотрена проблема оптимизации портфеля ценных бумаг с использованием новых эконометрических методов, а также нелинейного программирования. В работе предложен метод формирования портфеля ценных бумаг с помощью многофакторной обобщенной модели авторегрессионной условной гетероскедастичности (M-GARCH), позволяющей учитывать изменяющуюся волатильность ценных бумаг. Цель исследования заключалась в определении эффективности использования этой модели в активном портфельном менеджменте на отечественном фондовом рынке. Для построения портфелей были выбраны акции РАО "ЕЭС", НК "ЛУКОЙЛ" и АО "Ростелеком" - акции компаний, представляющих три различных сектора экономики – энергетику, нефтяную промышленность и телекоммуникации. Для анализа использовались ежедневные данные по котировкам ценных бумаг с 5 января 1999 г. по 31 декабря 2002 г.

Рассмотрим математическую постановку задачи формирования оптимального портфеля ценных бумаг, которую предложил американский экономист Г. Марковиц (H. Markowitz).

Пусть  $r_i$  – ожидаемая доходность ценных бумаг  $i$ -го вида, а  $w_i$  – доля имеющегося в распоряжении капитала, потраченная на их покупку. Найдем минимальную требуемую доходность всего портфеля  $\mu_p$ . Она равна  $\sum_{i=1}^N w_i r_i = \mu_p$ , где  $N$  – число видов ценных бумаг. В матричном виде это можно представить следующим образом:  $\mu_p = w^T \mu$ , где  $w$  – вектор долей ценных бумаг в портфеле, а  $\mu$  – вектор ожидаемых доходностей бумаг. В данной работе минимальная требуемая доходность всего портфеля равнялась ожидаемой доходности рыночного индекса (индекс РТС).

Обозначим через  $H$  ковариационную матрицу доходностей бумаг, которые мы намереваемся включить в портфель. Тогда дисперсия всего портфеля равна  $\sigma_p^2 = w^T H w$ .

Найдем  $w_i$ , минимизирующие дисперсию портфеля  $\sigma_p^2 = w^T H w$  при условии, что обеспечивается заданное значение его эффективности (доходности)  $\mu_p$ , где  $\mu_p = w^T \mu$ .

Поскольку  $w_i$  – доли, то в сумме они должны составлять единицу:  $\sum_{i=1}^N w_i = 1$ . Итак, задача Марковица может быть сформулирована следующим образом:

$$w^T H w \rightarrow \min$$

при выполнении следующих условий

$$\mu_p = w^T \mu, \tag{1}$$

$w^T i = 1$ , где  $i$  – вектор-столбец, составленный из единиц.

Решением этой задачи является вектор  $w_p = g + h \mu_p$ , где  $g$  и  $h$  – векторы-столбцы размерности  $(N \times 1)$ ,

$$g = \frac{1}{D} [C(H^{-1}i) - A(H^{-1}\mu)]$$

$$h = \frac{1}{D} [C(H^{-1}\mu) - A(H^{-1}i)] \quad (2)$$

и  $A = i^T H^{-1} \mu$ ,  $C = i^T H^{-1} i$ ,  $D = C^2 - A^2$ .

Однако обычно на доли отдельных ценных бумаг накладывают дополнительные ограничения. Например,  $w_i \geq 0$ , что означает запрет "короткой продажи". Следующее ограничение – установление максимальной доли  $w_{\max}$  имеющегося в распоряжении капитала на приобретение бумаг  $i$ -го вида.

Итак, для оптимизации портфеля ценных бумаг необходимо знать матрицы  $\mu$  и  $H$ . В данной работе предложены два метода формирования прогнозов доходностей бумаг и их ковариаций. Так, в первом портфеле матрица доходностей прогнозировалась с помощью адаптивной модели Брауна. Во втором – с помощью регрессионной модели, объясняющими переменными в которой выступали индекс РТС, индекс Доу Джонс и цены на нефтяные фьючерсы марки Brent. Ковариационная матрица  $H$  в обоих портфелях прогнозировалась с помощью M-GARCH модели. Расчеты производились в Eviews 4.0 и Maple7. Для оценки трехфакторной M-GARCH модели отдельно была написана программа в Eviews 4.0.

На основе предложенной методики каждый день на промежутке с 1 июля 2002 г. по 31 декабря 2002 г. с помощью M-GARCH модели производился прогноз ковариационной матрицы и матрицы доходностей ценных бумаг. Расчеты долей бумаг в портфеле далее производились в NLP (Nonlinear Programming) модуле Maple7.

Анализ полученных результатов подтвердил состоятельность применения предложенной методики. Ниже приведены сравнительные характеристики эффективности построенных портфелей и портфелей под управлением наиболее известных в России управляющих компаний за период с 1.07.2002 по 31.12.2002.

|                       | Портфель №1 | Портфель №2 | "Лукойл Фонд Первый" | PIO Global |
|-----------------------|-------------|-------------|----------------------|------------|
| Доходность за полгода | 10.84%      | 18.44%      | 3.09%                | 4.24%      |
| Рискованность         | 6.93%       | 7.65%       | 6.39%                | 4.72%      |

Наибольшую доходность показал портфель №2. Компенсацией за это выступило увеличение рискованности вложений. Однако в сравнении с той доходностью, которую получили фонды под управлением УК "НИКойл" и "Пионер Первый", рост рискованности на 1-2% выглядит вполне оправданным.

### Литература

1. Engle R. F. and Kroner K. F., Multivariate simultaneous GARCH, Discussion Paper 89-57R, July 1993.
2. Pojarliev M. and Polasek W., Portfolio construction using multivariate time series forecasts, University of Basel, July 28, 2000.
3. Markowitz H.M., Portfolio selection, Journal of Finance, March 1952, 77-91.
4. Ferson W.E. and Harvey C.R., Sources of predictability in portfolio returns, Financial Analysts Journal (1991), 49-56.
5. Bollerslev T., Engle R.F., Nelson D.B., ARCH models, Handbook of Econometrics, Volume IV, 1994, 2959-3038.
6. Engle R.F., Autoregressive conditional heteroscedasticity with estimates of the variance of United Kingdom inflation. Econometrica 50 (1982): 987-1007.
7. Уотшем Т. Дж., Паррамоу К. Количественные методы в финансах, Юнити, 1999.
8. Шведов А.С. Теория эффективных портфелей ценных бумаг, ГУ ВШЭ, 1999.

## **Моделирование управления рисками инвестиционных проектов**

*Быкова Александра Георгиевна*

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

*E-mail: novalex2001@rambler.ru*

Разработка и экспертиза инвестиционных проектов в нестабильных экономических условиях требуют повышенного внимания к анализу рисков проектов. Под риском в данном случае понимается возможность такого отклонения проектных характеристик от намеченных в бизнес-плане, которое ухудшает показатели эффективности проекта.

Для исследования рисков инвестиционного проекта применяются различные методы: качественный анализ риска, инструменты количественного анализа рисков, такие как анализ чувствительности, сценарный подход, метод имитационного моделирования Монте-Карло. Исследование рисков проекта в целом, а также рисков различных участников проекта позволяет идентифицировать потенциальные риски и определить их базовый уровень, наметить возможные пути их минимизации и оценить затраты, связанные с проведением антирисковых мероприятий.

Учитывая, что принятие решения по проекту осуществляется в условиях неопределенности, целесообразно количественно оценивать эффект от управления риском именно в этих же условиях. Под управлением риском понимается осуществление таких мероприятий, которые позволяют снизить риск от базового до приемлемого уровня. В качестве основных способов управления рисками специалисты выделяют: локализацию риска (осуществление рискованного проекта в отдельном структурном подразделении предприятия, на отдельном предприятии), уклонение от риска (отказ от проекта, передача риска путем страхования), диссипация риска (распределение риска между участниками проекта, диверсификация поставщиков, потребителей продукции, разделение проекта на этапы), компенсация риска (создание запасов ресурсов).

Для анализа ситуаций вероятностной неопределенности составляющих потока денежных средств по проекту предлагается применять имитационное моделирование реализации инвестиционного проекта. Вероятностное имитационное моделирование методов управления рисками позволит оценить эффект от осуществляемых антирисковых мероприятий. Для иллюстрации возможностей такого подхода построены модели следующих способов управления рисками:

- уклонения от риска - страхования коммерческих рисков, а именно риска убытков из-за изменения рыночной конъюнктуры;
- диссипации риска - диверсификации поставщиков сырья с целью определения влияния на эффективность проекта колебаний цен сырья при сильной и слабой возможности самостоятельного установления поставщиками цены поставляемого сырья,
- компенсации риска - создания дополнительных запасов сырья в зависимости от изменения рыночной конъюнктуры.

Вероятностное имитационное моделирование данных способов управления рисками позволяет количественно оценить изменение эффективности проекта в условиях неопределенности, рискованности проекта в целом и рискованности реализации проекта для отдельных участников проекта по сравнению с вариантом проекта без антирисковых мероприятий. Сравнение выполняется путем проверки статистических гипотез о равенстве показателей эффективности и рискованности проекта, рассчитанных по выборочным данным, полученным после проведения имитационных экспериментов для варианта проекта без управления рисками и варианта проекта с управлением рисками.

С помощью моделирования управления рисками можно не только оценить последствия каждого из методов управления, но и найти оптимальную с точки зрения заданных критериев схему управления рисками.

На первом этапе в рамках каждого из указанных способов применяется процедура оптимизации – поиск такой схемы управления (значений управляемых параметров), которая позволяет либо максимизировать эффективность проекта в условиях неопределенности при заданном ограничении на приемлемый уровень рискованности проекта, либо минимизировать уровень рискованности проекта при минимально приемлемом значении показателя эффективности. Методом планирования экспериментов аппроксимируется зависимость показателей эффективности и рискованности от управляемых параметров, далее используются стандартные методы оптимизации (линейное и нелинейное программирование).

На втором этапе с помощью аппарата проверки статистических гипотез осуществляется сравнение результатов оптимальных методов в рамках каждого из способов управления рисками. Это позволяет определить наилучший метод управления рисками для конкретного инвестиционного проекта.

### Бюджетирование реальных проектов в условиях неопределенности

*Данг Алексей Зунгович*

*Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова, Россия*

*E-mail: dang@nm.ru*

При отборе инвестиционных проектов (ИП) на практике следует придерживаться комплексного анализа, то есть анализа ИП как единого целого. Существуют различные меры риска, которые могут быть адекватно применены к исследованию ИП. Коррекция ставки дисконтирования предполагает увеличение ставки, по которой дисконтируются денежные потоки, на некоторую величину, вычисляемую согласно специальной методологии. Таким образом, критерий приобретает вид:  $\phi(E[CF(t)], r^*) \rightarrow \text{Max}$ , где  $E[CF(t)]$  – это ожидаемые денежные потоки,  $r^*$  – ставка дисконта, скорректированная на риск. Каждый денежный поток будет дисконтироваться теперь не по процентной ставке, эквивалентной стоимости капитала проекта, а по безрисковой ставке, скорректированной на величину риска. Для расчёта этой ставки можно использовать несколько методов: кумулятивный метод и метод " $\beta$ -поправки" (который базируется на принципах CAPM модели). **Кумулятивный метод:**  $r_R = (1 + f)(1 + \beta) - 1$ , где  $r_R$  – ставка дисконтирования;  $f$  – безрисковая безинфляционная ставка доходности в стране реализации проекта,  $\beta$  – поправка на специфический риск проекта (риска ненадежности участников проекта и риска неполучения предусмотренных проектом доходов). Для завершения коррекции ставки дисконта необходимо также учесть влияние инфляции на значение NPV. Метод обладает недостатком сильной подверженности показателя NPV проекта небольшому изменению поправки на риск. Для реального расчетного примера оказалось, что увеличение ставки дисконта на 1% (с 16% до 17%) приводит к 9% снижению показателя NPV. Увеличение же ставки дисконта на 5% уменьшает NPV на 40%. **Метод " $\beta$ -поправки":**  $r = r_f + \beta(r_m - r_f)$ , где  $r_f$  – безрисковая процентная ставка,  $r_m$  – рыночная доходность, а  $\beta$  –  $\beta$ -коэффициент. Метод страдает от тех же самых недостатков, что и вся модель CAPM. В условиях же России попытка расчета  $\beta$ -коэффициента проекта практически нереализуема.

Возможны и иные методы учета риска. Для этого можно на основе специального критерия решить оптимизационную задачу распределения капитала следующего вида:

$$\sum_{j=1}^n E[NPV_j] \cdot x_j - \lambda \cdot \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j \text{Cov}(NPV_i, NPV_j) \rightarrow \max$$

$$\sum_{i=1}^n k_i x_i \leq K; \quad x_i = \{0;1\} \quad i = 1, \dots, n$$

где  $K$  – имеющийся у инвестора капитал,  $k_i$  – приведенный объем необходимых вложений в проект  $i$ ,  $x_i = 1$ , если проект принимается и  $x_i = 0$ , если проект не входит в портфель.

Решение этой задачи может быть найдено полным перебором всех вариантов. Пример показывает, что решение, найденное этим методом, часто расходится с результатами исследований индивидуальных характеристик (где не учитываются портфельные эффекты). Часто, однако, информацией, которой может обладать инвестор является лишь верхняя и нижняя границы значений рентабельности отдельного проекта (экспертные оценки). Для нахождения оптимального решения многокритериальной задачи сведём её к однокритериальной. Задача примет вид:

$$F = \sum_{j=1}^n \left( c_j^B - \frac{c_j^B - c_j^H}{2} \right) \cdot x_j \cdot k_j - \lambda \cdot \sum_{j=1}^n (c_j^B - c_j^H) \cdot x_j \cdot k_j \rightarrow \max,$$

$$\sum_{j=1}^n k_j x_j \leq K; \quad x_j = \{0;1\} \quad j = 1, \dots, n,$$

где под  $[c_j^H, c_j^B]$  понимается прогнозный интервал значений показателя коэффициента рентабельности, где  $c_j^H$  и  $c_j^B$  - нижняя и верхняя оценки соответственно для инвестиционного проекта  $j$ . Мерой риска в модели выступает длина интервала, а коэффициентом отношения инвестора к риску – параметр  $\lambda$ . В данной постановке показатель коэффициента рентабельности (КР) используется для соблюдения единства масштаба, что может нарушаться в случае с показателем NPV. Данная задача сводится к задаче о ранце (knapsack problem). Для её решения может быть использован следующий алгоритм, основанный на динамическом программировании. Обозначим за  $a_j$  выражение  $\frac{c_j^B}{2} + \frac{c_j^H}{2} - \lambda \cdot (c_j^B - c_j^H)$ . Изначально предоставляется возможность вложить средства только в проект  $j = 1$ . Объем доступного капитала меняется от 0 до  $K$ , каждый раз меняя оптимальный план и значение целевого функционала. Построив все возможные решения (зафиксировав соответствующие планы и значения целевой функции), переходят к следующему этапу, когда разрешены вложения в  $j = 1$  и  $j = 2$ . Расчет значения целевого функционала производится далее по формуле:

$$F[j; k] = \begin{cases} F[j-1; k], & \text{если } k_j > k \\ \max\{ F[j-1; k], F[j-1; k - k_j] + a_j \} & \text{в противном случае} \end{cases}$$

$F[j; k]$  – это значение критерия при возможности вложить капитал объемом  $k$  во все проекты до проекта с номером  $j$  (включительно). Данная процедура повторяется до тех пор, пока не будет рассчитано значение  $F[n, K]$ , которое является максимумом функционала, а план, на котором оно достигается - оптимальный план задачи.

Другим вариантом переборного алгоритма может служить алгоритм метода ветвей и границ. Для вычисления верхней оценки чистого приведенного потока от портфеля все проекты упорядочиваются по величине  $\frac{a_j}{k_j}$  ( $j = 1 \dots n$ ). Дробь  $\frac{a_1}{k_1} \geq \frac{a_2}{k_2} \geq \dots \geq \frac{a_n}{k_n}$  нумеруются от 1 до  $n$  в порядке убывания, и финансовые ресурсы расходуются последовательно на 1, 2 и т.д. проекты до тех пор, пока не появится недостаток средств для вложения в некоторый  $s$ -ый проект. Тогда верхняя и нижняя оценки вычисляется следующим образом:  $P^{\text{веп}} = \sum_{j=1}^{s-1} k_j \cdot a_j + \frac{\tilde{K}_s}{k_s} \cdot a_s$ , где  $\tilde{K}_s$  - остаток капитальных ресурсов

после вложения в  $s-1$  проекты.  $P^{\text{ниж}} = \sum_{j=1}^{s-1} k_j \cdot a_j$ . Текущая оценка представляет собой

сумму чистого приведенного потока (с учетом риска), полученного от уже осуществляемых инвестиционных проектов, на которые уже выделены деньги и  $F$  оставшихся

проектов, вычисляемой по правилу получения  $P^{вер}$ . Если на каком-то этапе оказывается, что  $P^{тек} \leq P^{ниж}$ , то данный вариант портфеля не рассматривается. В ином случае, алгоритм продолжается. Если некоторая  $P^{тек}$  превысит  $P^{ниж}$ , то  $P^{тек}$  становится нижней оценкой. Таким образом, постепенно повышая нижнюю оценку, будет произведен полный перебор, либо будет достигнута верхняя граница приведенной стоимости портфеля.

## Современные методы оценки эффективности управления инвестиционным портфелем

*Добровольский Игорь Николаевич*

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

*E-mail: boo@hotmail.ru*

1. Инвестиционные (портфельные) менеджеры (инвестиционные компании/банки) могут следовать большому числу активных инвестиционных стратегий. Международной Ассоциацией инвестиционного менеджмента и исследований (AIMR) установлены стандарты представления результатов инвестирования. Однако только измерение результата не даёт ответа на следующие два вопроса: 1) с учётом риска, связанного с применяемой активной стратегией, какова эффективность работы менеджера (инвестиционной компании/банка)? 2) каким образом менеджеру (инвестиционной компании/банку) удалось достичь указанного в отчёте уровня доходности?

2. Роль оценки эффективности инвестиционного управления заключается в том, чтобы определить, смог ли инвестиционный менеджер добиться получения повышенной доходности по сравнению с доходностью пассивной стратегии, основанной на использовании эталонного портфеля. На практике применяется четыре типа эталонных мер эффективности: 1) фондовые (рыночные) индексы; 2) индексы инвестиционного стиля; 3) показатели Шарпа; 4) нормальные портфели.

3. Индексы инвестиционного стиля были разработаны рядом консалтинговых фирм для оценки соответствия стратегии управления конкретному инвестиционному стилю.

Из-за того, что деятельность инвестиционного менеджера с трудом может быть классифицирована как соответствующая какому-либо инвестиционному стилю, полезной альтернативой могут стать показатели Шарпа, так как они строятся с помощью множественной регрессии на основе различных специализированных индексов рынка. Нормальным портфелем называется эталонный портфель, включающий набор ценных бумаг, свободно обращающихся на рынке, в рамках которого обычно работает менеджер. В нормальный портфель эти ценные бумаги входят с теми же весовыми коэффициентами, что и в "типичный" для данного менеджера портфель. Сторонники данного метода утверждают, что нормальные портфели более удобны в качестве эталонных показателей, чем фондовые индексы, так как в них учитывается индивидуальный стиль инвестирования, тем самым они представляют собой пассивные портфели, по сравнению с которыми удобно оценивать деятельность инвестиционного менеджера. Процесс построения нормальных портфелей нельзя назвать лёгким, кроме того, он требует определённых издержек.

4. В 1960-е годы для оценки относительной эффективности управления инвестиционных менеджеров были разработаны три однофакторные меры: индекс Трейнора, индекс Шарпа и индекс Дженсена. Все эти индексы не дают возможность понять, каким образом и почему менеджер смог (или не смог) превзойти эталонный уровень.

5. **Индекс Трейнора** (*Treynor Index*) представляет меру полученной избыточной доходности в расчете на единицу риска. Избыточный доход при этом определяется как разность между доходностью портфеля и безрисковой ставкой доходности за рассматриваемый период оценки.

Мерой риска в индексе Трейнора является относительный систематический риск, определяемый "бетой" портфеля, оценка которого может быть получена на основе характеристической линии портфеля.

Аргументом в пользу данной меры риска служит тот факт, что для хорошо диверсифицированного портфеля несистематический риск близок к нулю. Математически индекс Трейнора записывается в виде отношения:

$$\frac{\text{Доходность портфеля} - \text{Безрисковая ставка}}{\text{"Бета" портфеля}}$$

**6. Индекс Шарпа (Sharpe Index)**, как и индекс Трейнора, является мерой соотношения доходность/риск. В числителе этого индекса находятся те же величины, что и в индексе Трейнора. В качестве меры риска используется стандартное отклонение портфеля. Индекс Шарпа, таким образом, есть отношение вида:

$$\frac{\text{Доходность портфеля} - \text{Безрисковая ставка}}{\text{Стандартное отклонение портфеля}}$$

Эталонные показатели Шарпа (смешанные индексы) также используются при оценке эффективности инвестирования. В этом случае эффективность управления портфелем оценивается по значению остаточной добавочной доходности.

**7.** При построении **индекса Дженсена (Jensen Index)** используется модель определения цен фиксированных активов (*CAPM*). С её помощью определяется, получил ли инвестиционный менеджер более высокие по сравнению с выбранным рыночным индексом результаты. "Эмпирическим" аналогом *CAPM* служит уравнение:

$$E(R_p) - R_F = \beta_p [E(R_M) - R_F] + e,$$

где  $E(R_p)$  – ожидаемая доходность портфеля;  $R_F$  – безрисковая ставка;  $\beta_p$  – "бета" портфеля;  $E(R_M)$  – ожидаемая среднерыночная доходность;  $e$  – случайная ошибка модели. Словами это можно выразить так:

$$\text{Избыточная доходность} = \text{"Бета"} * \text{Избыточная доходность относительно индекса рынка} + \text{Случайная ошибка.}$$

Если полученная менеджером избыточная доходность не превосходит ту, которая получается по данной формуле, то это значит, что "добавленной стоимости" получено не было. В конце концов, "историческая бета" портфеля отражает ожидаемое значение доходности вне зависимости от наличия какой-либо информации, и "случайный" ("среднестатистический") портфель должен достигать этого результата. Далее, чтобы описать степень отклонения полученного результата от эталонного, описываемого "бетой", Дженсен ввёл в уравнение дополнительный фактор. **Коэффициент "альфа" ( $\alpha$ )** служит мерой эффективности управления портфелем данным менеджером.

Используя заданные в форме временных рядов данные по доходностям портфеля и рыночного индекса, мы можем получить систему уравнений регрессии:

$$R_{pt} - R_{Ft} = \alpha_p + \beta_p [R_{Mt} - R_{Ft}] + e_{pt},$$

В этом уравнении свободный член "альфа" ( $\alpha_p$ ) выражает часть доходности, которая была получена исключительно за счёт действий инвестиционного менеджера. То есть:

$$\begin{aligned} \text{Избыточная доходность} &= \text{Доходность от действий менеджера} + \\ &+ \text{"Бета"} * \text{Избыточная доходность относительно индекса рынка} + \\ &+ \text{Случайная ошибка.} \end{aligned}$$

8. В отличие от однофакторных мер в более общих многофакторных моделях анализа эффективности управления инвестициями определяются конкретные источники получения повышенной доходности. Для портфелей строятся многофакторные модели, основанные на многомерном регрессионном анализе. Они могут быть использованы для того, чтобы определить один из трёх источников получения избыточной доходности при активном управлении портфелем: отслеживание краткосрочных факторных трендов, отслеживание ситуации на рынке и анализ ценных бумаг.

9. В области инструментов с фиксированной доходностью источники повышенной доходности разбиваются на два типа: не зависящие от менеджера элементы (такие, как общий уровень процентных ставок и налагаемые клиентом ограничения, например на дюрацию портфеля) и элементы, поддающиеся контролю в процессе управления портфелем (управление процентными рисками, распределение вида сектор/качество ценных бумаг и выбор отдельных облигаций).

#### **Литература**

1. Elton E. J. and M. J. Gruber. *Modern Portfolio Theory and Investment Analysis*. Third Edition. (New York: John Wiley & Sons, 1995).
2. Chu C. C. And Cheng F. Lee. "Alternative Methods for Market Risk Premium Estimation and Forecasting: Implied vs. Historical Variance Approach", *Journal of Midwest Finance Association*, 15 (1986, pp. 30 – 46).

#### **Статистический подход к прогнозированию курсов акций российских предприятий в телекоммуникационной отрасли**

*Дорохов Евгений Владимирович*

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

*E-mail: edorokhov@mail.ru*

Существенные изменения, наблюдаемые в последние годы в экономическом состоянии ведущих мировых держав, зачастую носят негативный характер. В связи с этим существенно возрастает актуальность практически значимых задач, которые стоят перед финансовыми аналитиками во всех странах уже не одно десятилетие и заключаются в разработке новых методов прогнозирования, позволяющих им более точно и надежно оценивать будущее развитие фондового рынка, а, следовательно, совершать более эффективные инвестиции.

При этом, как показывает практика, для решения указанных задач прогнозирования и других, связанных с ними, вопросов оказывается возможным использовать широкий класс статистических моделей.

В рамках проведенной работы была предпринята попытка разработки и практического опробования одной из возможных схем применения статистических методов для прогнозирования значений исследуемых результирующих показателей российского фондового рынка, из числа которых были выбраны курсовые стоимости акций, по заданным величинам соответствующих объясняющих переменных. В качестве примера для расчетов были выбраны акции компаний, ведущих свою деятельность в сфере телекоммуникаций.

Выбор подобной сферы был обусловлен следующими причинами:

- усиливающимися тенденциями распространения процессов информатизации в мире, а также увеличением роли наукоемкого сектора высоких технологий в условиях глобализации мирового хозяйства;
- возрастанием макроэкономической значимости телекоммуникационной сферы в силу перевода на электронную основу всей системы государственного управления России в рамках федеральной программы "Электронная Россия";

- высокими, по сравнению с другими отраслями, темпами роста телекоммуникационного сектора экономики, вызванными перераспределением предложения в сторону высокотехнологичных и высокодоходных услуг;
- повышением инвестиционной привлекательности отрасли в связи со структурными изменениями в ней (процессами реорганизации, внедрением новых технологий, развитием нормативно-правовой базы, демонополизацией рынка и т.п.);
- приемлемой степенью информационной открытости предприятий отрасли.

Прежде всего, до начала осуществления каких-либо расчетов, была проведена спецификация самой задачи прогнозирования. А именно, учитывая формальные требования многофакторной регрессионной модели, в соответствии с которой происходил выбор конкретного метода прогнозирования, были определены и классифицированы факторы, предположительно оказывающие влияние на курсы акций изучаемых компаний.

Предлагаемая модель была построена на основе данных по обыкновенным акциям ведущих российских телекоммуникационных компаний, котирующихся в Российской Торговой Системе (РТС). Этому условию на момент проведения исследования отвечали акции 13 компаний-эмитентов: ЦентрТелеком, Кубаньэлектросвязь, МГТС, Петербургская телефонная сеть, Уралсвязьинформ, Электросвязь Ростовской области, Башинформсвязь, Сибирьтелеком, Хантымансийскокртелеком, Связьинформ Нижний Новгород, Томсктелеком, Тюменьтелеком, Уралтелеком.

По каждому из рассмотренных видов акций рассматривался период времени с 5 января 2000 года по 29 декабря 2001 года.

Было использовано 3 метода получения оценок в модели регрессии:

- регрессионная модель, в которую вошли все объясняющие переменные;
- пошаговый отбор переменных путем их присоединения;
- пошаговый отбор переменных путем их удаления.

Все 3 полученные модели оказываются статистически значимыми (по  $F$ -критерию,  $t$ -критерию для каждого коэффициента и значению статистики Дарбина-Уотсона).

Для оценки точности построенной модели были использованы значения исходных данных за январь – март 2002 года, с помощью которых выполнялась проверка качества прогноза. Для этого по каждой из трех построенных моделей регрессии получались оценки в постпрогнозных точках, после чего в соответствии с процедурой скользящего экзамена были рассчитаны выборочные дисперсии ошибок прогноза. Их значения могут служить мерой качества прогноза и использоваться при выборе статистически наиболее предпочтительной модели.

Проведенные расчеты величин дисперсий показали, что необходимо выбрать модель, полученную при пошаговом отборе переменных путем их удаления, как модель, наиболее предпочтительную для прогнозирования. Этот же вывод подтверждается и анализом статистических показателей построенных моделей, в котором данной модели соответствуют максимальные значения скорректированного  $\tilde{R}^2$  и  $F$ -критерия, а также минимальное значение стандартной ошибки.

Итоговое уравнение регрессии в выбранной модели имеет вид:

$$y = 1.888 + 0.804 MGTS + 0.322 RTSI + 1.047 ROE - 1.332 E/S.$$

где  $MGTS$  – значение курсового индекса МГТС с лагом 1,  $RTSI$  – индекс РТС,  $ROE$  – доходность собственного капитала,  $E/S$  – отношение "чистая прибыль – монтированная емкость линий".

Сравнение рассчитанных за пределами использованного при оценке коэффициентов интервала (т.е. "предсказанных") значений курсового индекса МГТС с их реальными значениями свидетельствует о достаточно высоком качестве построенной модели – максимальное расхождение не превышает 4,5 % (среднее расхождение равно 1,4 %).

## **Коэффициент паритета покупательной способности Загирова Рената Низамовна**

*Дагестанский государственный университет, Россия  
E-mail: n\_zagirov@mail.dgu.ru*

Теория паритета покупательной способности, ППС (Г.Кассел,1918) - одна из основных концепций формирования валютного курса, базируется на законе одной цены. Согласно этой концепции, курс обмена валют определяется соотношением цен в двух странах. Для определения соотношения между ценами вводится понятие корзины товаров и услуг, куда входят некоторые товары и услуги  $T_1, \dots, T_n$  в определённых объёмах  $Q_1, \dots, Q_n$ . Если  $a_1, \dots, a_n$  и  $b_1, \dots, b_n$  - цены товаров в странах  $A$  и  $B$  соответственно, то в абсолютном варианте ППС обменный курс ( $S$ ) равен:

$$S = (a_1 Q_1 + \dots + a_n Q_n) / (b_1 Q_1 + \dots + b_n Q_n)$$

Данный подход имеет ряд недостатков. Сам автор концепции Г.Кассел, [1] считал, что паритеты следует рассматривать "как грубый приблизительный расчёт".

Исходя из этого, мы предлагаем упростить методику определения  $S$ , рассматривая его, как некоторый коэффициент.

С точки зрения математических методов исследования, мы имеем два вектора  $a = (a_1, \dots, a_n)$  и  $b = (b_1, \dots, b_n)$ . Требуется найти такое число  $K > 0$ , чтобы вектор  $Kb$  был как можно близок к вектору  $a$ . В подобных вопросах, как правило применяют схему метода наименьших квадратов: коэффициент  $K$  следует выбирать так, чтобы сумма  $(b_1 K - a_1)^2 + \dots + (b_n K - a_n)^2$  принимала наименьшее из возможных значение. Мы нашли, что:

$$K = (a_1 b_1 + \dots + a_n b_n) / (a_1^2 + \dots + a_n^2)$$

Преимущество выведенной формулы заключается в отсутствии объёмов товаров  $Q_1, \dots, Q_n$ , подбор которых существенно влияет на величину  $S$ . Мы нашли  $K$  также для случая так называемого весового расстояния между векторами. Этот подход удобно применять в случаях, когда правительство отдаёт предпочтение тем или иным товарам и услугам при формировании потребительской корзины, изменяя их долевое участие.

### **Литература**

1. Эйдельмант А.Б., Буржуазные теории денег, кредита и финансов. М.,1958, с.28.
2. Замков О.О., Толстопятенко А.В., Черемных Ю.Н., Математические методы в экономике. М., 2001.

## **Цена информации и ее влияние на цену конечной продукции**

**Зимин А.А.**

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

"Кто владеет информацией, тот владеет миром". В современной экономике это изречение становится все более и более актуальным. Внешняя среда фирмы, состоящая из конкурентов, поставщиков, потребителей и общественных институтов, никогда не стоит на месте, постоянно меняется. Пятый ресурс, информация, как раз призван обществом для того, чтобы помочь фирме сориентироваться в динамично изменяющейся внешней среде, помочь принять как тактические, так и стратегические решения для успешного хозяйствования, а также удовлетворения своих потребностей.

Поскольку совершенной конкуренции в реальной экономике не существует (одной из отличительных особенностей ее является то, что информация там является свободным благом), то во всех существующих типах рынков в той или иной степени ощущается нехватка данного ресурса. Информация может быть как внешней по отношению

к фирме (информация о ситуации на рынке), так и внутренней (реклама собственной продукции). Очевидно, что чем большим количеством этого ресурса располагает производитель, тем более осознанны и адекватны его действия в ответ на динамичное изменение окружающей его среды. Если мы хотим избежать значительных потерь в ходе функционирования различных рынков, наша задача заключается в том, чтобы создать механизмы эффективного обмена информацией между всеми участниками рынка.

Информация – довольно специфичный ресурс. Предельная производительность информации больше нуля, но убывает с увеличением его использования (последующие сообщения все меньше и меньше изменяют представление о положении дел, а может и противоречить предыдущим). Условно информацию можно разделить (вслед за элементами внешней среды) на информацию о потребителях, поставщиках, конкурентах и общественных организациях. Информацией может быть маркетинговое исследование потребительского рынка диетических товаров, сообщение об обнаружении новых запасов нефти, о скором появлении на рынке серьезных иностранных конкурентов, о подготовке к выходу нового законопроекта. Критерием классификации может стать и значение этой информации для фирмы, а именно: благоприятная информация (свидетельствующая о благоприятной динамике внешней среды), негативная (имеющая противоположное значение) и нейтральная (никак не изменяющая представление хозяйствующего индивида о ситуации на рынке). Не стоит также забывать, что информация может быть достоверной, искаженной или же намеренно сфабрикованной. Каждый вид, при умелом его использовании, может стать довольно полезным для фирмы.

В связи со все большим использованием этого ресурса в производстве возникает ряд вопросов по поводу того, как же влияют затраты на информацию на цену конечной продукции. Будем рассматривать цену как следующую сумму:  $C = (\text{издержки} + \text{административные расходы}) \cdot (1 + \text{средняя норма прибыли})$ . Логично предположить, что с увеличением использования одного ресурса увеличивается цена готовой продукции. В случае с ресурсом информация это не всегда справедливо, ведь сообщение, которое будет получено в результате приобретения некоторого количества информации, может повлиять на решение руководства о снижении цены или, наоборот, о ее непропорциональном увеличении. Если маркетинговая служба, просчитав эластичность спроса, определила, что спрос на товар эластичен, то руководству фирмы выгоднее будет понизить цену на этот товар и увеличить его производство, выручка при этом будет расти. Цена, которая была заплачена за информацию, может быть постепенно перенесена на готовую продукцию, как основные фонды. Можно привести другой пример. В информации, приобретенной производителем, содержится сообщение о вхождении в скором времени на рынок новых фирм-конкурентов. Для того, чтобы предотвратить захват своей потребительской ниши, производитель принимает решение о резком снижении цены (не нарушая при этом закон о запрете демпинговых цен). Здесь целью будет прибыль в долгосрочном периоде, поэтому и затраты на пятый ресурс будут окуплены (перенесены на цену готовой продукции) после смягчения климата внешней среды предприятия.

Информация – незаменимый ресурс, имеющий ряд уникальных черт. К примеру, при повышении расходов на информацию цена готовой продукции не обязательно повышается, что свидетельствует о ее специфике. Несложно прогнозировать, что в современной экономике доля затрат на информацию в цене конечной продукции будет постоянно расти, так как уже сейчас все большее количество фирм осознает незаменимость этого ресурса в процессе производства.

### Литература

1. Воркуев Б.Л., Модели микроэкономики, ТЕИС, 2002.
2. Тамбовцев В.Л., Пятый рынок: экономические проблемы производства информации, МГУ, 1993, с. 5-68.
3. Салимжанов И.К., Цены и ценообразование, СПб, 1992, с. 3-84.

## **Метод нечетких множеств в прогнозировании спроса**

*Иванова Елена Владимировна*

*Красноярский государственный аграрный университет, Россия*

*E-mail: eivanova7@yandex.ru*

Интерес к будущему вытекает из непосредственной и острой практической потребности сегодняшнего дня. Необходимость предвидения вероятного исхода событий становится актуальным из-за порой плохо предсказуемых изменений внешней среды. Так, спрос во многом определяет стратегию поведения фирмы на рынке, от него зависит вся производственная и сбытовая деятельность компании, поэтому учет спроса и его обоснованное прогнозирование являются важнейшими задачами для фирм.

Состав и уровень спроса на тот или иной товар зависит от многих факторов – как экономических, так и естественных. К экономическим факторам относятся уровень производства (предложения) товаров и услуг, уровень денежных доходов отдельных групп населения, уровень соотношения цен. К естественным факторам относятся демографический состав населения, в первую очередь размер и состав семьи, а также привычки и традиции, уровень культуры, природно-климатические условия и т. д.

Методы прогнозирования, используемые при проведении маркетинговых исследований, классифицируют на эвристические, при применении которых преобладают субъективные начала, и на экономико-математические, при применении которых преобладают объективные начала, среди них часто используют статистические методы [2].

При прогнозировании обычно используют следующие методы: экономико-статистические (через коэффициент эластичности); экстраполяции, тенденций развития спроса; нормативные методы прогнозирования, основанные на использовании рациональных норм потребления; экономико-математического моделирования, основанные на принципах факторного анализа; структурных моделей спроса; балансовый метод; компаративные (сравнительные) методы. Эти методы имеют один существенный недостаток, в своей основе они опираются на совокупность приемов мышления, позволяющих на основе анализа ретроспективных внешних и внутренних связей, присущих объекту, а также их измерений в рамках рассматриваемого явления или процесса вынести суждения определенной достоверности относительно его будущего развития. В связи с этим, примером сложной задачи прогнозирования является прогнозирование объема продаж нового товара. С этой задачей можно справиться, используя метод экспертных оценок. Так как бесспорно то, что для принятия обоснованных решений необходимо опираться на опыт, знания, интуицию специалистов.

Интуитивные методы прогнозирования [1] используются в тех случаях, когда невозможно учесть влияние многих факторов из-за значительной сложности объекта прогнозирования. В этом случае используются оценки экспертов. При этом различают индивидуальные и коллективные экспертные оценки.

При использовании метода экспертных оценок актуальным становится поиск решения такой проблемы как перевод качественных оценок экспертов в количественные. Поскольку ответы экспертов [1] во многих процедурах экспертного опроса – не числа, а такие объекты нечисловой природы, как градации качественных признаков, ранжировки, разбиения, результаты парных сравнений, нечеткие предпочтения и т. д.

Наиболее общий ответ на вопрос: "Почему ответы экспертов носят нечисловой характер?" - состоит в том, что люди не мыслят числами. В мышлении человека используются образы, слова, но не числа. Эксперт может сравнить два объекта, дать им оценки типа "хороший", "приемлемый", "плохой", упорядочить несколько объектов по привлекательности, но обычно не может сказать, во сколько раз или на сколько один объект лучше другого, какие объемы продаж будут у нового товара. Если ответам экс-

пертов приписывать баллы, которые потом обрабатываются с помощью методов прикладной статистики, то выводы могут не иметь отношения к реальности.

Для устранения недостатков субъективизма метода экспертных оценок и известных методов моделирования возможно использование моделирование экономических процессов, в частности спроса, с помощью нечетких множеств. Метод теории нечетких множеств и структур является методом математического моделирования (поскольку используют формальный математический аппарат), использующим в качестве входных данных экспертные оценки. Известные методы моделирования [3] имеют ряд недостатков:

- 1) учет неопределенности развития систем во времени носит субъективный характер;
- 2) отражение экономических процессов в математической модели из-за недостаточно развитых средств моделирования оказывается неадекватным.

Теория размытых множеств учитывает динамику тех условий, которые моделируются.

В зависимости от характера экономической проблемы принятия решения существуют различные подходы к построению функции принадлежности:

1. Функция определяется субъективно, то есть лицо, принимающее решение, по собственным представлениям определяет степени принадлежности для отдельных элементов.
2. Величины принадлежности задаются на основе большого числа субъективных экспертных оценок, причем частота экспертных оценок дает величину принадлежности.
3. Для типичных случаев определяются формулы на основе существующих экспертных оценок и экспериментов.

Выбор метода решения надо осуществлять в связи с практической постановкой задачи. Каждый конкретный случай применения нечеткого моделирования требует тщательного сравнения известных методов решения. Сущность теории нечетких множеств заключается в определении функции принадлежности и операций над нечеткими множествами, а также в разработке методов решения различных проблем. Функции принадлежности имеют важнейшее значение для математического моделирования. Они выражают такие понятия, как надежность, предпочтение, вероятность реализации или возникновения события, совместимость и уровень совпадения с помощью линейного или нелинейного отношения. Эмпирически определенные значения принадлежности чаще всего представляют собой субъективные вероятности.

Таким образом, существующими методами прогнозирования спроса сложно решить задачу по моделированию будущего спроса на новый товар, так как в основном они опираются на ретроспективный анализ. Между тем в рыночных условиях большинство параметров "размыто", их точные значения неизвестны, но они могут задаваться нечеткими числами.

### Литература

1. Сидельников Ю.В. Теория и организация экспертного прогнозирования / Отв. ред. д.э.н. Громов Л.М. Академия наук СССР Ордена трудового Красного знамени институт мировой экономики и международных отношений. – М., 1990.
2. Четыркин Е.М. Статистические методы прогнозирования. – М.: Издательство "Статистика", 1977. – 200 с.
3. Экономико-математические модели и методы: Сб. науч. тр. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 1989. – 184 с.

**Исследование возможностей применения нечёткой логики  
в модели прогнозирования сбыта  
Игнатов Владимир Сергеевич**

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

Методы нечёткой логики давно уже находят применение во многих областях науки и техники, однако, до сих пор в маркетинге – одной из самых нечётких дисциплин они не применяются. Задачей этой работы является усовершенствование модели роста продаж нового продукта Басса с помощью методов нечеткой логики.

Модель роста продаж нового продукта Басса является одной из наиболее распространённых маркетинговых моделей. Она была создана Фрэнком Бассом в 1967 г. и описывает вывод на рынок и рост продаж продукта длительного пользования, такого как холодильник или микроволновая печь. Объём продаж за период  $t$ :

$$n(t) = p\bar{N} + (q - p) \cdot N(t) - \frac{q}{N} \cdot N^2(t),$$

где:  $p$  – коэффициент инновации,  $q$  – коэффициент имитации,  $N(t)$  – суммарное количество покупателей на время  $t$ ,  $\bar{N}$  – общее количество потенциальных покупателей.

Как видно, у этой модели есть три неизвестных параметра, которые необходимо определить. Методика их определения, с помощью экспертов, обладает высочайшей степенью субъективизма. Чтобы повысить объективность прогноза предлагается сделать эти параметры нечёткими и строить прогноз исходя из нечётких исходных данных. Для того чтобы это сделать предлагается либо просить экспертов указывать не только наиболее вероятное, по их мнению, значение параметра, но и интервал вне которого значение параметра не может выйти; либо добавлять размытость уже сделанным прогнозам исходя из опыта работы с данным экспертом.

Получив прогнозы экспертов, строятся функции принадлежности для всех параметров модели. После этого можно получить функцию принадлежности всего объёма продаж. Для этого параметрам модели придаётся некоторое значение из всех допустимых и производится расчёт по формуле Басса, полученной величине присваивается степень принадлежности равная наименьшей принадлежности из трёх параметров:

$$F(v, \omega, \psi) = \min[X(v), Y(\omega), Z(\psi)].$$

Далее берутся следующие значения параметров и процедура повторяется. Для того чтобы построить гладкую функцию принадлежности необходимо перебрать все возможные значения параметров во всех возможных комбинациях для всех периодов времени.

После того как построена модель роста продаж и функция принадлежности объёма продаж встаёт вопрос о принятии решения. Среди множества подходов, на взгляд автора данной работы лучший предложен С.А. Смоляком. Если использовать этот подход, ожидаемый объём продаж задаётся двумя случайными величинами  $\xi$  и  $\eta$ , значение которых может иметь произвольное распределение на отрезке  $[0, 1]$ , и числом  $\lambda$ , также лежащем в пределах от нуля до единицы. При этом расчётная формула для ожидаемого объёма продаж будет иметь вид:

$$S_t^e = \lambda M_\xi [\max(\xi, S_t)] + (1 - \lambda) M_\eta [\min(\eta, S_t)]$$

где:  $M_\xi[\dots]$  и  $M_\eta[\dots]$  – математические ожидания  $\xi$ -максимального и  $\eta$ -минимального значений объёма продаж отвечающие вероятностным распределениям соответственно  $\xi$  и  $\eta$ .

## Эконометрическое моделирование валютного рынка России

*Иодчин Александр Александрович*

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

*E-mail: alexiodchin@mtu-net.ru*

Данное исследование посвящено эконометрическому моделированию валютного рынка России на примере торгов по доллару и ЕВРО на ММВБ.

В западной экономической литературе проявляется большой интерес к анализу динамики валютных курсов. При этом активно используется эконометрический инструментарий. В отечественной литературе анализу валютного курса с помощью эконометрического моделирования уделяется значительно меньше внимания. Работы, посвященные изучению динамики валютного курса – это, по большей части, аналитические обзоры, составляемые экспертами различных финансовых институтов, основное внимание в которых уделено описанию хода торгов на ММВБ и рассмотрению различных факторов (зачастую у каждого аналитика свой набор показателей), оказывающих влияние на динамику валютного курса. Однако в них отсутствует эконометрический анализ связи указываемых факторов с курсом рубля, а также не проводится оценка степени влияния изменений факторов на его колебания. В данном исследовании предпринята попытка исправить этот недостаток. Данная тема является актуальной в связи с тем, что в последнее время на валютном рынке сложилась ситуация, не характерная для предыдущих периодов: значительная волатильность курса ЕВРО, при постепенном падении курса доллара.

В связи с этим основными целями исследования являются:

- проверка гипотез о наличии связи между различными показателями и валютным курсом,
- моделирование тенденций изменения курса в зависимости от ряда финансовых показателей,
- анализ возможностей прогнозирования динамики валютного курса рубля на основе построенных моделей.

Данные для исследования взяты с сайтов ЦБРФ, ММВБ, Интерфакса и Росбизнесконсалтинга. Временные ряды охватывают промежуток с начала 1999 г. по настоящее время. Анализируемыми показателями являются: спот-курсы доллара и ЕВРО, а также их первые разности в зависимости от типа и вида модели; объемы торгов; остатки средств коммерческих банков на корреспондентских счетах в ЦБРФ; ставки по краткосрочным межбанковским кредитам в рублях; объем золотовалютных резервов; объем денежной базы; ставка рефинансирования; ряд бинарных переменных, учитывающих наличие перерывов в торгах, влияние продажи валютной выручки экспортерами, присутствие ЦБРФ на торгах и т.п.

Проводится проверка на стационарность имеющихся временных рядов финансовых показателей, и, в случае ее отсутствия, их преобразование к стационарному виду. Далее оценивается корреляция между показателями функционирования валютного рынка и различными факторами, способными оказывать на него влияние.

В исследовании оцениваются следующие модели динамики валютного курса:

1. Линейная регрессионная модель, описывающая зависимость динамики курса доллара от указанных выше показателей. Проведенные расчеты показали отсутствие значимой связи между переменными модели.

2. Поскольку для первого типа моделей не удалось получить значимых оценок, то в качестве альтернативного подхода используются модели бинарного выбора (LOGIT и PROBIT). Общий вид модели:

$$P(y_t = 1) = F(x_t' \beta),$$

где  $y_t = 1$ , если в момент  $t$  был рост курса и  $y_t = 0$ , если курс не менялся или падал,  $F(*)$  - функция стандартного нормального или логистического распределения,  $x_t$  - вектор значений регрессоров,  $\beta$  - коэффициенты перед регрессорами.

3. Модели динамики курсов доллара и ЕВРО, где объясняющими переменными являются авторегрессионные члены, а также бинарная переменная, отражающая наличие перерывов в торгах.

Поскольку одной из заявленных целей является исследование возможности прогнозирования, то моделируются остатки, и в том числе их дисперсии, с помощью ARCH, GARCH, что позволяет получить подправленные оценки коэффициентов моделей, а также смоделировать и спрогнозировать дисперсию остатков. На этой основе строится интервальный прогноз валютных курсов в краткосрочном периоде.

Полученный прогноз проверяется на точность, что позволяет сделать окончательные выводы относительно адекватности моделей, степени их применимости.

#### **Литература**

1. Bollerslev, Engle, Nelson. ARCH Models. Handbook of Econometrics, Volume IV, Chapter 49.
2. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) ; [www.micex.ru](http://www.micex.ru) ; [www.interfax.ru](http://www.interfax.ru).

### **Микроимитационное моделирование, как инструмент поддержки законотворческих решений в области налогообложения**

*Ковалев Дмитрий Викторович*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: zemprog@aaanet.ru*

Анализ сложившейся практики формирования и отбора налоговых решений на стадии налоговотворчества (на уровне субъекта РФ) показал, что этот процесс осуществляется без должной аналитической поддержки. Одним из самых узких мест этого процесса является безальтернативность разрабатываемых законотворческих решений в силу трудоемкости формирования и комплексной оценки последствий их внедрения. Актуальность реализации многовариантного подхода с последующей оценкой фискальных и социально-экономических эффектов от внедрения новых налоговых новаций в практику налоговых отношений в регионе подтверждается многочисленными фактами корректировок нормативных актов, дестабилизирующих условия хозяйствования налогоплательщиков. Например, в Ростовской Области условия расчёта по единому налогу на вменённый доход менялись со дня введения в действие (01.09.1999) неоднократно (более 6 раз).

Вследствие чего возникла настоятельная потребность в разработке и внедрении в законотворческий процесс систем поддержки налоговых принятия решений.

Одной из разновидностей таких систем является микроимитационные модели. Методология микроимитационного моделирования впервые была разработана в работах Orcut G.H [1]. Микроимитационная модель – вычислительная процедура, реализуемая на ЭВМ, формализовано описывающая изучаемый объект и имитирующая его поведение. При её составлении не требуется упрощать описание исследуемого объекта, что чаще всего приходится делать при аналитическом моделировании. К сожалению, как замечает Д. Черник [2], эти модели ещё не получили должного распространения в России. В значительной мере из-за трудностей, связанных со сбором значительного массива данных.

Нами разработана система поддержки принятия решений в виде микроимитационной модели для разработки и обоснования условий налогового производства по единому налогу на вменённый доход для определённых видов деятельности для Ростовской Области.

При проектировании микроимитационной модели были реализованы следующие этапы: 1) описание предметной области и целей создания системы (построение концептуальной модели); 2) постановка задачи и формулирование модели – переход от реальной системы к некоторой логической схеме, предполагающей расчет налоговых поступлений в разрезе видов деятельности, регламентированных законодательством, территорий региона и бюджетополучателей; 3) трансляция модели – описание модели в форме, приемлемой для ЭВМ.

При формировании концептуальной модели были учтены: 1) границы полномочий субъекта РФ; 2) взаимодействие между элементами налога, определяющими его размер; 3) состав изменяемых параметров.

В основу модели была положена формула расчета налоговой базы по ЕНВД в полном соответствии с действующим на территории субъекта РФ законодательством. Имитационные возможности модели позволяют изменять: 1) состав территориальных единиц региона; 2) базовую доходность видов деятельности; 3) величины кадастровых оценок стоимости земли для каждого вида деятельности в разрезе территорий; 4) корректирующего коэффициента, учитывающего особенности осуществления предпринимательской деятельности (ассортимент товаров, сезонность, время работы и т.п.); 5) значения коэффициента инфляции.

Посредством модульного построения модели реализован принцип открытости, позволивший корректировать модель вслед за вносимыми в федеральное законодательство изменениями условий налогового производства по ЕНВД: 1) расширение списков видов деятельности; 2) изменение значения налоговой ставки; 3) изменение максимальной кадастровой оценки земли.

Данный программный комплекс был разработан с помощью системы разработки приложений Borland Delphi 6. В качестве базы данных, применяемой в комплексе, используется MS Access. Вывод информации осуществляется в электронные таблицы MS Excel.

### **Литература**

1. Orcut G.H. A new Type of Socio Economic System //Review of Economic and Statistics, 1957. – Vol.58. – Pp.773–797.
2. Введение в экономико-математические модели налогообложения: Учебное пособие/ Под ред. Д.Г. Черника. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 265 с.

### **Планирование продаж в условиях неопределенности** **Копытин Кирилл Вячеславович**

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

Планирование является важной составляющей деятельности организации. Правильное планирование позволяет организовать производство, складские запасы, финансовые потоки таким образом, что использование ресурсов организации будет оптимальным, что, в свою очередь, способствует максимизации прибыли. Одним из наиболее существенных аспектов планирования является планирование продаж. Планирование продаж осложняется множеством факторов, оказывающих влияние на спрос: сезонность, изменение потребительских предпочтений, конкуренция, - действуя по отдельности и в различных сочетаниях, эти и другие факторы превращают прогнозирование в некое подобие лотереи с соответствующей вероятностью угадывания конечного результата. Можно получить экспертные оценки объемов продаж в виде: "Полагаю, что в указанный промежуток времени объем продаж будет не ниже минимума, не больше максимума, а скорее всего, будет близок к наиболее реалистичному значению". Получение экспертных оценок обычно затруднено отсутствием необходимого количества квалифицированных экспертов. В настоящей работе предлагается вычислять экспертные оценки на основании накопленной статистике о продажах в предыдущие периоды.

### Модель планирования продаж в условиях неопределенности

Пусть организация продает  $N$  товаров. Обозначив через  $q_{i-k-l}$  объем продаж  $i$ -го товара в  $l$ -ом месяце  $k$ -го года, составим следующую таблицу:

**Таблица 1.**

|             | Товар1      | Товар2      | ... | ТоварN      |
|-------------|-------------|-------------|-----|-------------|
| Год1/Месяц1 | $q_{1-1-1}$ | $q_{2-1-1}$ | ... | $q_{N-1-1}$ |
| Год1/Месяц2 | $q_{1-1-2}$ | $q_{2-1-2}$ | ... | $q_{N-1-2}$ |
| ...         | ...         | ...         | ... | ...         |
| Год1/МесяцL | $q_{1-1-L}$ | $q_{2-1-L}$ | ... | $q_{N-1-L}$ |
| Год2/Месяц1 | $q_{1-2-1}$ | $q_{2-2-1}$ | ... | $q_{N-2-1}$ |
| ...         |             |             | ... |             |
| ГодK/МесяцL | $q_{1-K-L}$ | $q_{2-K-L}$ | ... | $q_{N-K-L}$ |

Следует заметить, что таблица не является матрицей: так как продажи некоторых из  $N$  товаров могли начаться позже первого месяца первого года, а закончиться ранее  $L$ -го месяца  $K$ -го года, отдельные элементы  $q_{i-k-l}$  попросту отсутствуют. Обозначим такие элементы как  $\emptyset$ . На основе данных таблицы Рассчитаем следующие значения:

$$E_{\min_{k-l}} = \min_i (q_{i-k-l}, i = 1, 2, \dots, N : q_{i-k-l} \neq \emptyset), \quad k = 1, \dots, K; \quad l = 1, 2, \dots, 12. \quad (1)$$

$$E_{\text{av}_{k-l}} = \frac{1}{Q} \sum_{i=1}^Q q_{i-k-l}, \quad k = 1, \dots, K; \quad l = 1, 2, \dots, 12; \quad Q \leq N. \quad (2)$$

$Q$  – количество товаров, которые реально продавались в  $l$ -ом месяце  $k$ -го года (то есть для которых выполняется условие  $q_{i-k-l} \neq \emptyset$ ).

$$E_{\max_{k-l}} = \max_i (q_{i-k-l}, i = 1, 2, \dots, N : q_{i-k-l} \neq \emptyset), \quad k = 1, \dots, K; \quad l = 1, 2, \dots, 12. \quad (3)$$

Проведя вычисления по формулам (1-3), на основе данных таблицы из таблицы 1 получим таблицу 2:

**Таблица 2.**

|             | Минимум          | Среднее значение      | Максимум         |
|-------------|------------------|-----------------------|------------------|
| Год1/Месяц1 | $E_{\min_{1-1}}$ | $E_{\text{av}_{1-1}}$ | $E_{\max_{1-1}}$ |
| Год1/Месяц2 | $E_{\min_{1-2}}$ | $E_{\text{av}_{1-2}}$ | $E_{\max_{1-2}}$ |
| ...         | ...              | ...                   | ...              |
| ГодK/МесяцL | $E_{\min_{k-l}}$ | $E_{\text{av}_{k-l}}$ | $E_{\max_{k-l}}$ |

По сути, тройки ( $E_{\min_{k-l}}, E_{\text{av}_{k-l}}, E_{\max_{k-l}}$ ) можно рассматривать как нечеткие треугольные числа [1]. Усреднив полученные числа [1,2], получим оценки объемов продаж по месяцам (обозначим их как  $V_l = (V_{\min_l}, V_{\text{av}_l}, V_{\max_l})$ ):

$$V_l = (V_{\min_l} = \frac{1}{K} \sum_{j=1}^K E_{\min_{j-l}}, V_{\text{av}_l} = \frac{1}{K} \sum_{j=1}^K E_{\text{av}_{j-l}}, V_{\max_l} = \frac{1}{K} \sum_{j=1}^K E_{\max_{j-l}}), \quad (4)$$

$l = 1, 2, \dots, 12.$

Полученные в результате величины  $V_l$  соответствуют экспертной оценке вида: "объем продаж в  $l$ -ом месяце составит не менее  $V_{\min_l}$ , не более  $V_{\max_l}$ , а, скорее всего, будет близок к  $V_{\text{av}_l}$ ".

Следует заметить, что приведенная модель указывает лишь диапазон значений, поэтому при составлении планов продаж для отдельных товаров или групп товаров следует разработать свою алгоритмическую процедуру, дающую на выходе значение из интервала  $V_l$ , которая и будет планируемой величиной объема продаж.

## Литература

1. Хил Лафуенте А. М. Финансовый анализ в условиях неопределённости. Минск; Тэхналогія, 1998.
2. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, Синтез, планирование решений в экономике. М; Финансы и статистика, 2001.

### О проблемах и перспективах физической экономики

*Кувандиков Ш.О.*

*Самаркандский государственный университет, Республика Узбекистан*

*E-mail: Shuhratq@rambler.ru*

Почему физики занялись экономикой? Ответ очевиден события последних лет в мире, и особенно в России, оказались неожиданными для многих профессиональных экономистов. Возникло естественное желание понять причины происходящего и объяснить их на принятом в естественных науках языке.

Название "физическая экономика" предложил экономист Линден Ларуш [1]. Под словом "физическая" Ларуш понимает экономику, построенную по образу и подобию точных и естественных наук. Таковая ещё далеко не построена, но некоторые результаты уже есть, - о них идёт речь в [2] и настоящей работе. Из [3] следует, что кристаллическое твердое тело (типичный физический объект) имеет точно такую же структуру, как и финансовый рынок (типичный экономический объект). Аналогичными являются и механизмы функционирования обеих объектов: электроны движутся по кристаллическому твердому телу путем перескоков с одного атома на другой, а деньги и товары перемещаются по финансовому рынку посредством переходов от одного покупателя или продавца к другому. Таким образом, можно утверждать, что динамические сети, используемые для описания финансового рынка и кристаллического твердого тела, изоморфны друг другу.

Вышеупомянутые обстоятельства указывают на возможность эффективного изучения финансовых рынков при помощи хорошо разработанных и успешно апробированных методов исследования кристаллических твердых тел. С точки зрения тектологии [4] это означает практическое применение принципа единства организационных методов познания мира (путем перенесения этих методов из физики в экономику).

Заметим, что использование физических методов в экономических исследованиях часто оказывается весьма плодотворным. Хорошей иллюстрацией данного утверждения может служить, например, работа [5] в которой была предпринята довольно успешная попытка изучения финансового рынка при помощи модели Изинга, являющейся одной из наиболее популярных моделей физики твердого тела.

В работе составлена таблица соответствия физических и экономических понятий которая, позволяет применить к финансовому рынку экономическое толкование физических результатов, полученных при описании кристаллического твердого тела в рамках модели [6].

Таким образом, используя изоморфизм динамических сетей для финансового рынка и кристаллического твердого тела, мы успешно можем применять теоретические методы физики твердого тела для исследования динамики финансовых рынков (как фондовых, так и валютных). Полученные результаты свидетельствуют о высокой эффективности использованного нами перенесения методов из физики в экономику и позволяют надеяться на успешное продолжение начатой деятельности.

**Таблица соответствия физических и экономических понятий.**

| <b>Обозначение</b> | <b>Физический смысл</b>     | <b>Экономическая интерпретация</b>             |
|--------------------|-----------------------------|--|
| $N_e^\downarrow$   | Электроны со спином "вниз"  | Деньги   |
| $N_e^\uparrow$     | Электроны со спином "вверх" | Товар (акции или валюта)                       |
| $N_\downarrow$     | Атомы со спином "вниз"      | Покупатели                                     |
| $N_\uparrow$       | Атомы со спином "вверх"     | Продавцы                                       |
| $J$                | Обмен                       | Ликвидность                                    |
| $W$                | Беспорядок                  | Волатильность                                  |
| $\delta$           | Концентрация дырок          | Раздробленность рынка                          |
| $N$                | Концентрация электронов     | Концентрация ресурсов рынка                    |
| $A$                | Антиферромагнетик           | Стабильный (уравновешенный) реальный рынок     |
| $F$                | Насыщенные Ферромагнетик    | Нестабильный (неуравновешенный) реальный рынок |
| $SF$               | Насыщенный ферромагнетик    | Отсутствие реального рынка                     |

### Литература

1. Ларуш Л. Физическая экономика как платоновская эпистемологическая основа отраслей человеческая знания. М., 1997.
2. Чернавский Д.С., Старков Н.И., Щербаков А.В. О проблемах физической экономики. УФН том 172, №9, 2002. стр. 1045-1066.
3. Попков В.В. Двойственность. // Тектологический альманах (выпуск 1). Москва, 2000, С. 4.
4. Богданов А.А. Тектология (Всеобщая организационная наука). В 2-х книгах. М.: Экономика, 1989.
5. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. М.: Мир, 2000.
6. Hirsch J.E. // Phys. Rev. Left. 1985, v .54, №12, p.1317.

### Технология с постоянной отдачей от масштаба производства в экономико-математических моделях Лазарев Иван Алексеевич

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

Проблема моделирования производства привлекала внимание экономистов на протяжении всей истории развития экономической теории. На сегодняшний день существует немало способов описания производственного процесса. Но, пожалуй, самым распространенным из них в настоящее время является экономико-математическая модель "производственная функция". Теоретические исследования второй половины прошедшего столетия существенно продвинули применение данной модели в экономической теории как на микро-, так и на макроуровне, позволив тем самым получить новые теоретические результаты. С другой стороны, эмпирические исследования вооружили экономистов, как теоретиков, так и практиков, эконометрической моделью производственной функции. Все сказанное говорит о важности этой модели для экономических исследований.

Остановимся подробнее на особом свойстве производственной функции – отдаче от масштаба производства, а также на возможных областях применения этой модели.

**Определение.** Под производственной функцией ( $F$ ) понимается функция, которая ставит в соответствие набору из  $n$  факторов производства  $(x_1, x_2, \dots, x_n)$  значение объема выпуска ( $y$ ), т.е.  $y = F(x_1, x_2, \dots, x_n)$ , где  $x_i$  – количество  $i$ -того фактора производства.

**Постоянная отдача от масштаба.** Каждая производственная функция характеризуется свойством отдачи от масштаба производства. Различают возрастающую, постоянную и убывающую отдачи от масштаба. Говорят, что производственная функция  $y = F(x_1, x_2, \dots, x_n)$  обладает постоянной отдачей от масштаба производства (*constant returns to scale*), если она однородна первой степени, т.е. для любого положительного числа  $t$ , не равного 1, имеет место тождество:

$$F(tx_1, tx_2, \dots, tx_n) = tF(x_1, x_2, \dots, x_n) \quad (t > 0, t \neq 1).$$

Иными словами, для производственной функции с постоянной отдачей от масштаба производства  $t$ -кратное увеличение (уменьшение) объема используемых ресурсов ведет к увеличению (уменьшению) выпуска в  $t$  раз.

Однако на практике полезным бывает использование эквивалентного определения: Производственная функция  $y = F(x_1, x_2, \dots, x_n)$  обладает постоянной отдачей от масштаба производства, если функция издержек, соответствующая этой производственной функции, имеет вид:  $TC = A \cdot y$ , т.е. если средние издержки постоянны и не зависят от объема производства.

Именно постоянная отдача от масштаба является, по мнению большинства экономистов, наиболее распространенным случаем в хозяйственной практике. Действительно, аргументация в пользу этого случая довольно проста: как правило, имеется возможность повторить то, что делалось прежде. Пропорциональное увеличение всех используемых ресурсов позволяет повторить весь производственный цикл и соразмерно увеличить выпуск.

**Свойства.** Перечислим особые свойства производственной функции с постоянной отдачей от масштаба производства, которые активно используются в экономико-математических моделях, исследующих как микро-, так и макроуровень:

Средний ( $AP_i$ ) и предельный ( $MP_i$ ) продукты  $i$ -того фактора производства есть функции, однородные нулевой степени.

Следствие теоремы Эйлера для однородных функций:  $\sum_{i=1}^n MP_i \cdot x_i = y$

Предельная норма технологического замещения (MRTS) не зависит от масштаба производства. Все способы производства с одинаковым соотношением применяемых ресурсов имеют одинаковую предельную норму технологического замещения.

**Применение.** Предположение о постоянстве отдачи от масштаба производства делает возможным привлечение тонкого математического аппарата к анализу экономических явлений. Приведем несколько примеров:

1. Предположение о постоянстве отдачи от масштаба производства позволяет оценить для конкретной фирмы предельную производительность каждого фактора производства, проверить условие минимизации издержек, оценить вклад каждого фактора производства.
2. Если фирма, максимизирующая прибыль в условиях совершенной конкуренции, имеет производственную функцию с постоянной отдачей от масштаба производства, то тогда ее максимальная прибыль окажется равной нулю.
3. Предположение о постоянстве отдачи от масштаба производства для фирмы, максимизирующей прибыль в условиях монополии, дает возможность определить эластичность спроса по цене, используя цену продукции фирмы и средние издержки производства.

4. На уровне отраслей предположение о постоянстве отдачи от масштаба производства позволяет построить модель межотраслевого баланса.
5. Практически все модели экономического роста (как неоклассические, так и кейнсианские) построены на предположении о линейной однородности макроэкономической производственной функции.

#### **Литература**

1. Гребенников П.И., Леусский А.И., Тарасевич Л.С. Микроэкономика. СПб: Изд-во СПбУЭФ, 1998.
2. Чеканский А.Н., Фролова Н.Л. Теория спроса, предложения и рыночных структур. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1999.
3. Varian H. Microeconomic Analysis. 3<sup>rd</sup> Ed. London: W.W. Norton & Company, 1992.

#### **Математическая модель теневой экономики**

*Мещеряков Роман Владимирович*

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

*E-mail: romax@gnext.ru*

Целью данной работы является построение математической модели теневого сектора микроэкономического объекта (фирмы), позволяющей дать объяснения и показать причины ухода предприятий в теневой сектор, а также предоставить графическую и аналитическую интерпретацию модели. Кроме того, на основе данной модели можно получить практические рекомендации по сокращению сектора теневой экономики и рассчитать оптимальные налоговые ставки.

Необходимость в построении данной модели появилась.

Выбранная тема очень актуальна. Особенно для стран с переходной экономикой, где в результате приватизации, нестабильной политической и социальной ситуации, слабости государства образуется значительный сектор экономики, производство в котором не регистрируется никакими документами, что приводит к образованию неучтенных доходов и товаров.

Основа модели – это уравнение прибыли для предприятия, учитывающее налоги, а также открытый и теневой сектор его доходов. Причем, уравнение основано на одной и той же производственной функции, что отражает реалии российского бизнеса и позволяет установить долю нелегальных доходов путем официальной оценки параметров производственной функции статистическими методами.

Данная модель содержит следующие элементы:

1. Двухфакторное макс. уравнение прибыли предприятия (или экономики в целом) с учетом косвенных, прямых налогов и налога на прибыль, а также теневых доходов.
2. Следствия из уравнения прибыли.
3. Вывод функций спроса на открытую и теневую экономики, зависящих от налоговых ставок.
4. Графики функций спроса и их анализ.
5. Практические выводы и рекомендации, основанные на модели.
6. Теория дифференцированной налоговой ставки.
7. Расчет равновесной налоговой ставки.
8. Практические выводы и рекомендации, вытекающие из теории дифференцированной налоговой ставки.
9. Предложения по сопоставлению реальных и теоретических параметров.

Отличительной чертой данной модели является то, что полученные выводы, основанные лишь на математических вычислениях практически совпадают с выводами, полученными на основе анализа реальных данных и опубликованными в книгах [1], [2].

## Литература

1. Исправников В., Куликов В. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила, 1997.
2. Кордонский С. Теневая экономика в теневом обществе.- Пределы власти. № 4.

### Роль рыночного механизма в обеспечении технологического развития экономики России

*Орехов Виктор Владимирович*

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

*E-mail: orekhov@mail.ru*

Продукт инновационной деятельности – новое знание, информация – специфичен, благодаря высокой степени неопределенности и наличию некоторых свойств общественного блага, следовательно, в его производстве должны принимать участие, как рынок, так и государство. Основным вопросом, поставленным в работе, является вопрос о том, какую роль способны сыграть рыночные механизмы в реализации догоняющей стратегии технологического развития экономики России.

Для ответа на вопрос в работе рассматриваются:

1. Модели эндогенного роста второго поколения, Агьон, Ховитт (1998), Агьон, Харрис, Ховитт и Викерс (2001), представляющие результаты инновационной деятельности как случайные величин с вероятностью Пуассоновского распределения, интенсивность которого равна интенсивности НИОКР фирмы. В последней модели инновации осуществляются пошагово, и, таким образом, в любой отрасли возможно одновременное существование нескольких фирм с различными технологическими уровнями, то есть олигополистическая структура. Модель содержит механизм образования обратно – U – образной зависимости между конкуренцией и общей интенсивностью НИОКР в этих отраслях.

2. Аналогичная модель эндогенного роста для фирм с альтернативными целями Агьон, Дюватрипонт, Рэй (1999), выводы которой говорят о комплементарности конкуренции и корпоративного управления, при отсутствии мягких бюджетных ограничений.

3. Условия инновационного роста при различном соотношении долей фирм с теми или иными целевыми функциями и ограничениями.

Для проверки предсказаний моделей, рассмотренных в (1) и (2) была сформулирована эконометрическая модель вида:

$$InnIntensity = \beta_0 + \beta_1 * cashflow + \beta_2 * capflow + \beta_3 * LOG(ExtFinancing) + \beta_4 * MarketPower$$

оцененная на базе панельных данных для 665 предприятий за 1996-1998 гг., методом допустимого обобщенного МНК, с дополнительным контролем за типом фирмы – новая или трансформирующаяся (существовавшая до начала реформ). Данная модель, во-первых, показывает целесообразность подразделения фирм на две группы, характеризующихся, предположительно, различными целевыми установками, во-вторых, подтверждает гипотезу об обратно – U – образной зависимости конкуренции и интенсивности НИОКР для новых фирм, что говорит о преобладании в целевых установках цели максимизации прибыли, в-третьих, говорит об отсутствии влияния конкуренции на интенсивность НИОКР в секторе трансформирующихся фирм с альтернативными целями при подтверждающейся гипотезе о наличии у них мягких бюджетных ограничений.

Данные результаты позволяют сделать вывод о том, что в Российской экономике возможна интенсификация НИОКР с использованием рыночных механизмов. Это возможно благодаря наличию в экономике России высокой доли трансформирующихся фирм, сталкивающихся с невысоким (относительно новых предприятий) уровнем кон-

куренции, усиление конкуренции для которых приведет к переходу на модель принятия решений об интенсивности НИОКР близкую к обратно – U – образной, более свойственной в данный момент новым предприятиям. Достижение этой цели возможно при обязательном устранении явлений, не имеющих отношения к финансированию НИОКР государством как общественного блага и искажающих конкуренцию – а именно – института мягких бюджетных ограничений и внешнего финансирования, являющегося результатом реализации нерыночных механизмов влияния.

### **Использование метода реальных опционов в оценке стоимости компании** **Осипов Даниил Владимирович**

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

Оценка стоимости компаний и/или активов всегда являлась актуальной задачей для владельцев, менеджеров и государственных структур. В ряде случаев при использовании традиционных методов оценки (на основе чистой приведенной прибыли) мы можем столкнуться с трудностями, например при оценке стоимости лицензий, патентов, "ноу-хау", а также оценке возможностей связанных с конкурентными преимуществами, выгодными позициями на рынке, рыночной властью, гибким менеджментом и/или производством.

В данных условиях получить справедливую оценку стоимости позволяет метод реальных опционов (оценка стоимости возможностей по управлению активами реальной компании, составляющих по своей сути аналог финансовых опционов, торгуемых на бирже). Объектом нашего интереса будет двухэтапная модель производства, состоящая из первоначальных инвестиций в момент времени  $T=0$ , и получения прибыли в момент времени  $T=1$  и включающая возможность прекратить выпуск продукции (опцион отказа) и изменить объем выпуска (опцион изменения масштаба) в зависимости от рыночной конъюнктуры. Определим **Прибыль**, как разность **Операционной прибыли**  $D_1 = (p-c) \cdot X$  (где  $X$  - объем выпуска продукции,  $p$  - цена единицы продукции,  $c$  - **Удельные переменные издержки**) и **полуперемennых издержек**  $R_1$  (связанные с поддержанием функционирования производства и слабо зависящие от объема выпуска). Представим **Операционную прибыль** и **Полуперемennые издержки** как случайные величины, подчиняющиеся, по аналогии с Моделью стоимости опционов Блэка-Шоулса, логнормальным распределениям вероятности с разными значениями волатильности и на основе одного случайного процесса  $\varepsilon$ .

$$D_1 = D \cdot \exp(\sigma_d \sqrt{T} \varepsilon - \sigma_d^2 T/2); \quad R_1 = R \cdot \exp(\sigma_R \sqrt{T} \varepsilon - \sigma_R^2 T/2). \quad (1)$$

Такая модель предполагает, что рост **Операционной прибыли** (определяемый ростом цен, или что более вероятно, ростом выпуска) сопровождается взаимосвязанным ростом **Полуперемennых издержек** (соответственно в меньшей степени, что обуславливается следующим неравенством  $\sigma_d > \sigma_R$ ).

Учитывая существования опциона отказа, определим стоимость возможности получения будущей прибыли как математическое ожидание будущей прибыли:

$$C = \frac{1}{(1+r)^T} E(D_1 - R_1)^+, \quad (2)$$

где  $\{(x)^+ = 0, \text{ в случае, если } x < 0 \text{ и } (x)^+ = x, \text{ в случае, если } x \geq 0\}$  или после преобразований:

$$C = \frac{1}{(1+r)^T} (D * \Phi \left\{ \frac{\ln \frac{D}{R} + \frac{\sigma^2}{2} T}{\sigma \sqrt{T}} \right\} - R * \Phi \left\{ \frac{\ln \frac{D}{R} - \frac{\sigma^2}{2} T}{\sigma \sqrt{T}} \right\}), \quad (3)$$

где  $\sigma = \sigma_d - \sigma_R$ ,  $\Phi = \int_{-\infty}^x \varphi(y) dy$ ;  $\varphi(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{x^2}{2}}$ .

Обозначим

$$y_+ = \frac{\ln \frac{D}{R} + \frac{\sigma^2}{2} T}{\sigma \sqrt{T}}; \quad y_- = \frac{\ln \frac{D}{R} - \frac{\sigma^2}{2} T}{\sigma \sqrt{T}} \quad (4)$$

С точки зрения менеджмента будет также актуальной задача по определению чувствительности стоимости опционов к определяющим эту стоимость параметрам. Оценим чувствительность стоимости опционов к изменению **Операционной прибыли, Полупеременных издержек**, волатильностей и процентной ставки. Для этого посчитаем частные производные от этих параметров.

$$\frac{\partial C}{\partial D} = \frac{1}{(1+r)^T} \Phi(y_+); \quad \frac{\partial C}{\partial R} = -\frac{1}{(1+r)^T} \Phi(y_-); \quad \frac{\partial C}{\partial r} = -\frac{1}{(1+r)^{T+1}} (D \Phi(y_+) - R \Phi(y_-)), \quad (5)$$

$$\frac{\partial C}{\partial \sigma_d} = \frac{1}{(1+r)^T} D \varphi(y_+) \sqrt{T}; \quad \frac{\partial C}{\partial \sigma_r} = -\frac{1}{(1+r)^T} D \varphi(y_+) \sqrt{T};$$

Как видно из формул (5) абсолютное значение чувствительности стоимости опциона к величине Операционной прибыли больше абсолютного значения чувствительности к величине Полупеременных издержек на величину  $\frac{1}{(1+r)^T} (\Phi(y_+) - \Phi(y_-))$ .

Это позволяет сделать вывод, что увеличение Операционной прибыли и Полупеременных издержек на одинаковую величину будет приводить к увеличению стоимости опциона и, соответственно, стоимости всего проекта в целом (при неизменной величине чистой приведенной стоимости и неизменных остальных параметрах) – вывод, принципиально отличающийся от предпосылок традиционных методов оценки.

### **Анализ последствий эмиссионного и долгового финансирования дефицита государственного бюджета (на примере российской экономики)**

***Полещук Виктория Викторовна***

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

*E-mail: VPolshchuk@starstroi.ru*

Существует мнение, что бюджетный дефицит не приводит к инфляции, если его покрытие осуществляется за счет внутреннего долга, а не за счет денежной эмиссии. Однако в настоящее время все больше экономистов высказывают свои сомнения по поводу эффективности подобной политики в области контроля над уровнем цен [5, 6, 3].

Целью данной работы стал анализ последствий эмиссионного и долгового финансирования бюджетного дефицита. Проведенное исследование включало в себя проверку гипотезы о том, что российская экономика находится в высокоинфляционном равновесии, следовательно, эффективность традиционных мер по борьбе с инфляцией, таких как снижение эмиссионного финансирования бюджетного дефицита, невысока [5,6].

Для оценки эффективности кредитно-денежной политики была построена модификация модели Бруно-Фишера [5], включающая инвестиционную функцию.

Предпосылки модели:

1. Функция спроса на деньги имеет вид:

$$m^D = \left( \frac{M}{YP} \right)^D = Y^\gamma e^{-\alpha(\pi+r)},$$

где  $m$  – денежная масса в долях ВВП,  $Y$  – реальный доход,  $\gamma + 1$  – эластичность спроса на деньги по доходу,  $\gamma + 1 > 0$ ,  $\pi^e + r = i$  – номинальный процент,  $\alpha$  – полуэластичность спроса на деньги по номинальному проценту.

2. Частное потребление  $C$  прямо пропорционально величине располагаемого дохода

$$C = c_1 Y(1 - \tau),$$

где  $C$  – потребление в реальном выражении,  $Y(1 - \tau)$  – располагаемый доход,  $\tau$  – ставка подоходного налога (или доля налоговых поступлений в доходе),  $0 < c_1 < 1$ .

3. Инвестиционная функция:

$$I = \frac{1}{r^\sigma},$$

где  $I$  – инвестиции,  $\sigma$  – эластичность инвестиций по ставке процента.

4. Спрос на облигации описывается уравнением:

$$b = Y^\mu e^{\delta r},$$

где  $b$  – спрос на облигации в долях ВВП,  $Y$  – реальный доход,  $\mu + 1$  – эластичность спроса на облигации по доходу,  $\delta$  – полуэластичность спроса на облигации по реальному проценту.

5. Предполагалось, что бюджетный дефицит составляет постоянную долю ( $d$ ) от ВВП и финансируется либо за счет денежной эмиссии  $\frac{dM}{dt} \frac{1}{P}$ , либо за счет увеличения государственного долга  $\frac{dB}{dt}$ . Бюджетное ограничение государства можно записать следующим образом:

$$\frac{dM}{dt} \frac{1}{P} + \frac{dB}{dt} - rB = G - T = dY,$$

где  $\frac{dM}{dt} \frac{1}{P}$  – величина реального сеньоража,  $B$  – государственный долг;  $r$  – реальная процентная ставка,  $G - T$  – бюджетный дефицит в реальном выражении,  $d$  – доля бюджетного дефицита в доходе  $Y$ .

6. Наконец, предполагалось, что ВВП растет с постоянным темпом  $n$ :

$$g_Y = \frac{dY}{dt} \frac{1}{Y} = n,$$

где  $g_Y$  – темп роста ВВП,  $n = const$ .

Были исследованы решения модели при предположении о том, что инфляционные ожидания потребителей формируются адаптивно:

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

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

Показано, что в модели возможно существование двух равновесий – низкоинфляционного и высокоинфляционного. Полученные стационарные состояния были исследованы на устойчивость в зависимости от параметров модели – эластичности инвестиций по ставке процента, полуэластичности спроса на деньги по ставке процента, соотношения между эластичностью спроса на деньги и спроса на облигации по доходу и от параметра  $\beta$ , скорости пересмотра ожиданий.

Проведены эконометрические расчеты с применением методов коинтеграционного анализа, позволившие получить оценки параметров модели для российской экономики [1,2]. Результаты расчетов свидетельствуют в пользу гипотезы о том, что российская экономика находится в высокоинфляционном состоянии. Исходя из этого, делается вывод о том, что ортодоксальные меры по финансовой стабилизации (снижение дефицита государственного бюджета, сбалансированность бюджета, стабилизация курса национальной валюты, стабилизация внешнего долга) следует сочетать с мерами, направленными, на снижение "нервозности" экономических агентов.

#### Литература

1. Полещук В. Проблемы эффективности кредитно-денежной политики / Макроэкономическая теория и проблемы современной России / Под ред. Н. Л. Шагас, Е.Л. Тумановой. М.: ТЕИС, 2001, гл. 3.
2. Полещук В. Возможности инфляционного финансирования дефицита государственного бюджета / Макроэкономическая теория и анализ конкретных ситуаций. Под ред. Н. Л. Шагас, Е.Л. Тумановой. М.: ТЕИС, 2000, гл. 2.
3. Пекарский С. Координация макроэкономической политики: случай неустойчивой динамики инфляции и государственного долга // Экономический журнал ВЭШ, №4, 2001.
4. Синельников-Мурылев Г.А., Энтов Р.М., Дробышевский С.М., Носко В.П., Юдин А.Д. Эконометрический анализ динамических рядов основных макроэкономических показателей // Институт экономики переходного периода, 2001.
5. Bruno M. and S. Fischer, Seigniorage, operating rules, and the high inflation trap // Quarterly Journal of Economics, CV.
6. Sargent, T. and N. Wallace, Some Unpleasant Monetarist Arithmetic // Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review, Fall, 1981.

#### Об оценке стоимости страхования кредитов

*Родионов Михаил Михайлович*

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

*E-mail: mr-richart@mtu-net.ru*

Пусть суммарный ущерб кредитора (в виде просроченных и ставших безнадежными долгов) по  $n$  заёмщикам за период  $T$  дается выражением  $Z = \sum_{i=1}^n Z_i$ , где  $Z_i$  - ущерб по  $i$ -му заемщику. Считая, что ущерб является результатом банкротства заёмщика, запишем  $Z_i$  как  $Z_i = j_i a_i$ , где  $a_i$  – непогашенный долг (или дебиторская задолженность) заёмщика в момент банкротства, а  $j_i$  – "счетчик" банкротств, описываемый следующим образом:

$$j_i = \begin{cases} 1, & \text{с вероятностью } q \\ 0, & \text{с вероятностью } 1 - q \end{cases}$$

Если случайные величины  $j_i$  и  $a_i$  независимы, то справедливы следующие равенства

$$\bar{Z}_i = E(Z_i) = E(j_i)E(a_i) = \bar{j}_i \bar{a}_i = q \bar{a}_i, \quad (1)$$

$$\text{Var}(Z_i) = qE(a_i^2) - q^2 \bar{a}_i^2. \quad (2)$$

При дополнительном предположении о независимости потерь кредитора, связанных с различными заемщиками,  $\text{Cov}(Z_i, Z_k) = 0$  при  $i \neq k$ , выписываются первый и второй моменты случайной величины  $Z$

$$\bar{Z} = E(Z) = q \sum_{i=1}^n \bar{a}_i, \quad (3)$$

$$\text{Var}(Z) = q \sum_{i=1}^n E(a_i^2) - q^2 \sum_{i=1}^n \bar{a}_i^2. \quad (4)$$

Если, затем, ввести среднюю за период  $T$  дебиторскую задолженность кредитора по всем заемщикам в виде

$$\bar{D} = \sum_{i=1}^n \bar{a}_i \approx \sum_{i=1}^n \frac{1}{T} \int_0^T a_i(t) dt = \frac{1}{T} \int_0^T \left[ \sum_{i=1}^n a_i(t) \right] dt = \frac{1}{T} \int_0^T D(t) dt,$$

и допустить, что  $Z$  - нормально распределенная случайная величина, а ущерб с вероятностью  $\pi$  должен покрываться премией страховщика  $P$ , то стоимость страхования можно оценить следующим образом

$$P = q \bar{D} \left[ 1 + \alpha(\pi) \sqrt{\frac{q \sum E(a_i^2) - q^2 \sum \bar{a}_i^2}{q^2 \bar{D}^2}} \right]. \quad (5)$$

Первые и вторые моменты случайных величин (дебиторских задолженностей)  $a_i$  ( $i = \overline{1, n}$ ) вычисляются на основании данных бухгалтерской отчетности за предшествующие периоды времени. При этом для больших  $T$  предполагается выполненным соотношение

$$\bar{a}_i = \int_0^{s_i} a dF_i(a) \approx \frac{1}{T} \int_0^T a_i(t) dt,$$

в котором  $s_i$  есть кредитный оборот по  $i$ -му заемщику за период  $T$ .

#### Литература

1. Мельников А.В., Волков С.Н., Нечаев М.Л. Математика финансовых обязательств. М.: ГУ ВШЭ, 2001. С. 208-211.
2. Правила страхования экспортных кредитов ОАО "РОСНО".

#### Метод реальных опционов в оценке стоимости инвестиционных проектов Сибяев Руслан Денисович

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

В данной работе рассматривается новый подход к оценке стоимости инвестиционных проектов – опционный подход.

В мировой практике инвестиционных решений давно пришли к выводу, что наиболее подходящим подходом в оценке стоимости инвестиционных проектов является классический подход (Под классическим подходом оценки инвестиционных проектов понимаются методы оценки, основанные на дисконтированном потоке денежных средств), в рамках которого существуют различные методы оценки стоимости. Однако современные исследования показывают, что эти методы в условиях неопределённости,

когда имеет ценность гибкость менеджмента, недооценивают стоимость инвестиционных проектов.

Поэтому анализ опционного подхода как альтернативы классическому подходу, позволяющему реально повысить стоимость инвестиционных проектов, представляет интерес для инвесторов.

Несмотря на обоснованность метода на теоретическом уровне, данный метод ещё не получил широкого применения на практике.

В работе рассматриваются проблемы выявления и количественной оценки реальных опционов в инвестиционных проектах.

### **Эконометрическая оценка кривой Кузнеца** **Сидоренко Владимир Николаевич**

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

На примере отечественной региональной статистики и аналогичной статистики ООН рассматривается кривая Кузнеца, то есть зависимость показателей природопользования от ВРП. Все показатели берутся в расчете на душу населения, а ВРП к тому же берется по паритету покупательной способности. Далее проводится эконометрическая оценка предлагаемой нелинейной колоколообразной зависимости. Показано, что в связи с тем, что оценивается нелинейная регрессионная модель, получаемые оценки для коэффициентов модели оказываются неустойчивыми. Улучшить результаты удастся лишь при помощи использования генетических алгоритмов (использовалась надстройка к электронным таблицам Evolver, разработанная фирмой Palisade Corp. США).

#### **Литература**

1. Perman R, Ma Y, McGilvray J., Common M. Natural resource and Environmental economics. 3-d ed. Pearson Education, 2003. 693 p.
2. Применение инструментов нелинейной динамики и интеллектуальных информационных технологий в экономике / Под ред. В.Н. Сидоренко, Ю.Н. Черемных. М.: ТЕИС, 2002. 320 с.
3. Сидоренко В.Н. Информационное и аналитическое обеспечение принятия решений в управлении. М.: АйТи, 2003. 160 с. (в печати).

### **Компонентный анализ факторов региональной мобильности** **Тихомирова Надежда Евгеньевна**

*Самарская государственная экономическая академия, Россия*  
*E-mail: nadja1@yandex.ru*

Эффективная трансформация российской экономической системы должна быть обеспечена в большей степени, по мнению автора, за счет мобильности своих элементов, их свойств и связей, что вообще является универсальным условием экономического роста. Под элементами мобильности в данном случае понимается мобильность ресурсов (экономических и трудовых), товаров и услуг.

Мобильность представляет собой объективное, универсальное средство адаптации экономической системы к условиям ее функционирования, целям и задачам. Именно мобильность обеспечивает переход экономической системы из одного качественно-го состояния в другое посредством изменения количества элементов, их свойств и структуры, что придает ей целостность и реализацию основной функции. Мобильность – это один из системообразующих признаков любой экономической системы, который и должен обеспечить их эффективное распределение. Наличие мобильности экономических благ означает, что на том или ином рынке имеет место несбалансированность

спроса и предложения, для устранения которой требуется их перемещение. То есть ее можно рассматривать как достаточно эффективный способ реакции экономических субъектов на ситуацию неравновесия на конкретном рынке. В широком смысле мобильность представляет собой систему отношений, складывающуюся между экономическими агентами по поводу распределения и перераспределения ресурсов, товаров и услуг. Частным случаем мобильности экономических благ является движение ресурсов, принимающих участие в производстве товаров и услуг. Именно перемещение ресурсов из состояния незанятости или неэффективного использования в состояние эффективной занятости является необходимым условием реализации основной функции любой экономической системы. Это связано с тем, что долговременный экономический рост возможен только в случае, когда эффективно занятыми становятся все факторы производства.

Под мобильностью трудовых ресурсов понимается такой механизм, посредством которого устанавливаются соответствия между структурой рабочей силы и другими элементами экономической структуры. Таким образом, движение трудовых ресурсов необходимо рассматривать как механизм обеспечения равновесия между структурой трудовых ресурсов и другими факторами производства, детерминированный региональной спецификой каждого фактора. Причем именно мобильность трудовых ресурсов обуславливает эту взаимосвязь и взаимозависимость, являясь одним из необходимых условий динамики, эластичности общественно-экономической структуры. Масштабы и направление мобильности трудовых ресурсов должны соответствовать требованиям экономики и интересам экономических субъектов.

Мобильности регионов формируется на основе множественности социально-экономических процессов. Управление данными процессами связано с учетом и обработкой больших объемов информации. В результате появляется необходимость ее агрегирования. В качестве инструментария обобщения информации выбран метод главных компонент, позволяющий преобразовать многомерное пространство показателей в факторное пространство, имеющее размерность много меньше первоначального.

В качестве исходного момента исследования рассматривалась матрица, содержащая сорок три показателя по семидесяти шести регионам Российской Федерации. Были использованы показатели конкурентных преимуществ (фондовооруженность труда в регионе, тыс. руб.; коэффициент годности основных фондов, %; инвестиции на душу населения, руб.; территориальный индекс иностранных инвестиций, % ; удельный вес занятых в малом бизнесе, %; плотность автомобильных дорог с твердым покрытием на 1000 кв. км.; территориальный индекс экспорта, %), конкурентоспособности (ВРП на одного занятого в экономике, тыс. руб. на 1 занятого в экономике; производство ВРП на 1 руб. основных фондов, руб.; производство продукции промышленности на 1 занятого в промышленности, тыс. руб.; производство продукции промышленности на 1 руб. основных фондов, руб.; рентабельность продукции промышленности, %; производительность труда в малом бизнесе, тыс. руб.), социальной сферы (ввод в действие общеобразовательных учреждений на 10000 детей; ввод в действие жилых домов на 1000 населения; наличие собственных легковых автомобилей на 1000 населения), социальной безопасности (ожидаемая продолжительность жизни при рождении; уровень безработицы; превышение доходов над расходами, %; выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников), инновационной активности (количество специалистов, занятых исследованиями и разработками на 1000 занятых в экономике региона; число организаций, выполнявших исследования и разработки на 10 000 предприятий и организаций региона) и некоторые другие.

Исследование проводилось в среде пакета Statistica, где была получена матрица факторных нагрузок. В результате содержательной интерпретации выделено четыре компонента.

Первый фактор имеет наиболее высокие нагрузки в порядке приоритетности на следующие факторные признаки: Фондовооруженность труда в регионе, тыс. руб. (0,643), Инвестиции на душу населения, руб. (0,782), Территориальный индекс иностранных инвестиций, % (0,676), Территориальный индекс экспорта, % (0,726), Удельный вес основных фондов промышленности, % (0,806), ВРП на одного занятого в экономике, тыс. руб. на 1 занятого в экономике (0,899), Производство ВРП на 1 руб. основных фондов, руб. (0,738), Производство продукции промышленности на 1 занятого в промышленности, тыс. руб. (0,941), Производство продукции промышленности на 1 руб. основных фондов, руб. (0,734), Сальдированный финансовый результат, в % к ВРП (0,636), Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников (0,735). Очевидно, что в первом факторе ведущую роль играют переменные экономической природы, что позволяет интерпретировать его как экономический фактор. Вес этой компоненты составляет 25,1 % от общей дисперсии всей совокупности факторов.

Вторая компонента испытывает наиболее высокие нагрузки на следующие исходные факторные переменные: Интенсивность мобильности (0,781), Плотность автомобильных дорог с твердым покрытием на 1000 кв. км. (0,781), Уд. вес занятых на предприятиях частной формы собственности, % (0,618), Территориальный индекс использования прогрессивных средств связи, % (0,591), Производительность труда в малом бизнесе, тыс. руб. (0,616), Уровень безработицы (0,668), Превышение доходов над расходами, % (0,795). Этот фактор можно назвать фактором развитости рыночной инфраструктуры. Его вес составляет 18,3 % от общей дисперсии.

Третья главная компонента – природный фактор. Он имеет высокую факторную нагрузку на переменную Среднемесячная фактическая температура воздуха в июле (0,625), что составляет 9,3 % от общей дисперсии.

Максимальные нагрузки четвертого фактора социальной напряженности испытывают переменные: Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (0,469), Число зарегистрированных преступлений на 100000 населения (0,694).

Таким образом, проведение многомерного компонентного анализа позволило перейти от сорока трех первоначальных факторных признаков к четырем обобщенным факторам, разносторонне характеризующим условия формирования мобильности трудовых ресурсов в регионах РФ. Рассматриваемые факторы воспроизводят большую часть общей дисперсии первоначальных переменных, а именно – 60,2 %.

**Экономический рост и реальный валютный курс: опыт стран  
с переходной экономикой**  
**Фадюшин Алексей Борисович**

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

В работе тестируется гипотеза Балассы-Самуэльсона о зависимости экономического роста и динамики реального валютного курса.

Баласса и Самуэльсон в 1960-х годах независимо друг от друга выдвинули гипотезу о том, что существует положительная связь между экономическим ростом и реальным валютным курсом, то есть в периоды экономического роста происходит укрепление реального курса национальной валюты.

Экономический рост сопровождается, как правило, ростом экспорта, то есть в первую очередь увеличивается производство торгуемых на международном рынке товаров. Это выражается в увеличении положительного сальдо счета текущих операций платежного баланса, что, в свою очередь вызывает тенденцию к номинальному укреплению курса национальной валюты.

Баласса и Самуэльсон предположили, что в периоды экономического роста производительность в секторе торгуемых товаров растет быстрее, чем в секторе неторгуемых товаров. Динамика реального валютного курса, рассчитанного традиционным образом (с использованием индекса цен, который учитывает оба сектора – например, дефлятора ВВП или индекса потребительских цен) отражает межстрановые различия в относительных темпах роста производительности между сектором торгуемых товаров и сектором неторгуемых товаров. В быстрорастущих экономиках разница в темпах роста производительности между секторами будет выше, соответственно, реальный курс их валют будет укрепляться по отношению к валютам стран с более низкими темпами роста.

Во второй половине 1990-х годов в большинстве стран с переходной экономикой наблюдался экономический рост, причем часто темпы его были выше, чем в развитых странах. Поэтому представляется интересным проследить динамику реального валютного курса этих стран с целью подтверждения либо неподтверждения гипотезы.

Эмпирически проверялась следующая модель:

$$\ln REER = a + b \cdot \ln GDP,$$

где  $\ln REER$  – логарифм реального эффективного валютного курса (REER 1995 = 100);  $\ln GDP$  – логарифм реального ВВП, рассчитанного по валютному курсу (в долларах США);

Использовались поквартальные данные Международного Валютного Фонда. Результаты представлены в таблице 1.

**Таблица 1. Результаты эконометрического моделирования**

| Country  | Period          | A                  | b                | R-squared | DW-stat | F-stat |
|--|-----------------|--------------------|------------------|-----------|---------|--------|
| Россия   | 1994.1-2002.3   | -6.978<br>(-5.399) | 0.464<br>(8.985) | 0.710     | 1.144   | 80.724 |
| Болгария   | 1994.1- 2002.3  | -4.433<br>(-3.101) | 0.420<br>(6.387) | 0.553     | 0.832   | 40.790 |
| Венгрия  | 1996.1-2002.3   | 0.453<br>(0.696)   | 0.453<br>(6.545) | 0.641     | 1.876   | 42.840 |
| Польша   | 1995.1 - 2002.2 | -2.116<br>(-2.059) | 0.652<br>(6.687) | 0.615     | 1.751   | 44.720 |
| Румыния  | 1997.1 - 2002.3 | 2.065<br>(2.454)   | 0.284<br>(3.065) | 0.309     | 0.825   | 9.393  |
| <b>Данные Ито, Изарда, Симанского по странам Азии*</b> |                 |                    |                  |           |         |        |
|  | 1973-1995       | -0.236<br>(0.357)  | 0.357<br>(2.664) | 0.290     |         |        |

Проведенные расчеты подтвердили наличие положительной связи между экономическим ростом и реальным валютным курсом. С увеличением реального ВВП на 1% реальный валютный курс укреплялся на 0,29-0,65%. Для всех стран коэффициент при

\* Исследование проводилось на основе ежегодных данных по следующим странам: Бруней, Гонконг, Индонезия, Республика Корея, Малайзия, Сингапур, Тайвань, Тайланд, Филиппины, Япония.

независимой переменной *InGDP* оказался значим ( $t\text{-stat} > t_{\text{критич.}}$ ), а модель – состоятельна ( $F\text{-stat} > F_{\text{критич.}}$ ). Для сравнения представлены результаты, полученные Ито, Изардом и Симанским для стран Азии.

Однако необходимо отметить наличие автокорреляции в уравнениях регрессии для Болгарии и Румынии. Это свидетельствует о наличии других, не включенных в модель факторов, влияющих на реальный валютный курс (целью исследования не ставилось определение *всех* факторов, влияющих на валютный курс). Для России нельзя точно определить наличие либо отсутствие автокорреляции, поскольку коэффициент Дарбина-Уотсона попадает в теневой интервал. В моделях для Венгрии и Польши автокорреляция отсутствует.

Таким образом, в целом гипотеза Баласса-Самуэльсона верна для стран с переходной экономикой.

### Литература

1. Ito T., Isard P., Symansky S. Economic Growth and Real Exchange Rate: An Overview of the Balassa-Samuelson Hypothesis in Asia// NBER WP #5979, March 1997.
2. IMF International Financial Statistics.

### Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях вероятностной неопределенности

*Яценко Борис Николаевич*

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

*E-mail: jedi77@mail.ru*

В настоящее время получили широкое распространение различные виды методического и расчетного инструментария по инвестиционному расчету и анализу. Однако необходимо отметить, что методологический уровень оценки рисков не так высок, как уровень других разделов проектных решений.

В работе описаны различные практические и теоретические методы учета риска и неопределенности при оценке эффективности проекта. Показано, что при оценке эффективности проекта в условиях неопределенности нельзя пользоваться только показателем интегрального эффекта [2,3]. Отмечено, что аксиомы аддитивности, однородности и инвариантности к усреднению, вообще говоря, не выполняются для проектов, реализуемых в условиях неопределенности. Оценка эффективности проекта должно давать лицо, принимающее решение (ЛПР) на основании своих предпочтений, склонности к риску и основных количественных показателей ожидаемой эффективности [1] и риска проекта.

Подробно рассмотрены методы оценки эффективности проекта в условиях вероятностной неопределенности. Предложен способ вычисления функции распределения эффекта проекта и основных показателей ожидаемой эффективности и риска проекта аналитически и численно, с помощью имитационного моделирования.

### Литература

1. Бабаскин С.Я., Волков И.М., Грачева М.В. и др. Риск-анализ инвестиционного проекта. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
2. Виленский П.Л., Лифшиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб.-практ. Пособие. М.: Дело, 2001.
3. Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности (теория ожидаемого эффекта). М.: ЦЭМИ РАН, 2001.

# ФИНАНСЫ, БУХУЧЕТ, АУДИТ

## Measuring Performance of Russian Mutual Funds

*Alexander V. Barinov*

*New Economic School, Russia*

*E-mail: abarinov@nes.ru*

The paper discusses the performance of eight Russian leading equity funds, serving as the first attempt to apply the modern econometric techniques and recent results of financial economics to Russian data. The paper consists of three main parts, discussing the stock-picking ability of the funds' managers, their timing ability and the determinants of the cash flows to the funds.

The study analyses the daily returns to the open-end funds and monthly returns for interval funds, obtained directly from mutual funds. The scarcity of the cross-sectional sample predetermines the focus on the time series analysis. The study uses the average deposit rate, reported by the Central bank, as a risk-free rate. However, the results do not depend greatly on the choice of the risk-free rate.

The stock-picking ability is measured by the three conventional indices, widely used in the literature: the Jensen alpha (Jensen, 1968), the Sharpe ratio (Sharpe, 1966) and the Treynor ratio (Treynor, 1965). The infrequent trading in the Russian stock market is also taken into account by using leads and lags of RTS to calculate the betas, as it was first suggested by Scholes and Williams, 1977 and Dimson, 1979. This approach is innovative for the literature on Russian market.

The main result is that despite the small sample size the Sharpe and Treynor ratios for almost all the funds exceed significantly those of the RTS, which is used as a market proxy. The evidence on the alphas is not so conclusive, as they turn positive, but statistically insignificant for all the funds. However, the abnormal returns implied by the point estimates of the alphas are enormous, making it difficult to conclude that the insignificance of the alphas is due to the small sample size.

The timing ability of the managers is analysed in two ways. Firstly, the ability of the managers to time the market is tested, using the approach originating from Treynor and Mazuy, 1966 and Henriksson and Merton, 1981. It was found out that the funds time the market negatively, though this strategy enhances their performance. It might be explained by investing in small-cap stocks during the market decline, using their private information about the future performance of the companies.

Secondly, the ability of the managers to time market volatility is explored, using the framework developed in Busse, 1999. The findings offer support to the ability of the managers to time volatility, though the coefficients are not significant due to the small sample size. The volatility timing effort can partly explain the negative market timing, as the betas turn to depend positively on the market return, when the market volatility is controlled for. After that, the response of the managers to anticipated and unanticipated shocks to market volatility and their ability to predict volatility movements, which is innovative for both Russian and foreign stock markets. It is found out that the managers respond only to the unanticipated volatility shocks, but have no above-average ability to predict volatility movements.

The last part of the study discusses the predictability of stock returns, as it was argued in Gruber, 1996, that the cash flows should be predictable using their lags and the past returns, if the market does not price the ability of the managers fairly. However, in contrast to the evi-

dence on the US funds, reported by Gruber, it is found out that the cash flows to Russian mutual funds exhibit no positive autocorrelation, letting to conclude that the stock-picking ability of the funds' managers is priced fairly. Also, there is some suggestive evidence that investors chase the past performance measured by excess return to the fund. This evidence, nevertheless, appear to be due to the informational inefficiency of Russian stock markets, already reported in the literature (see Rockinger and Urga, 1997 and Barinov, 2002). Given the low frequency of trading in mutual funds shares, it seems that the weak evidence for informational inefficiency on the monthly data is plausible.

To conclude, the managers of Russian mutual funds appear to have the stock-picking ability, fairly priced by the market, and some ability to time the market and its volatility, thereby enhancing the performance of the funds.

#### **References**

1. Busse J. A., 1999, "Volatility Timing in Mutual Funds: Evidence from Daily Returns" // *Review of Financial Studies*, v. 12 (December), pp. 1009-1041.
2. Dimson, E., 1979, "Risk Measurement when Shares are Subject to Infrequent Trading" // *Journal of Financial Economics*, v. 7 (June), pp. 197-226.
3. Gruber M. J., 1996, "Another Puzzle: The Growth in Actively Managed Mutual Funds" // *Journal of Finance*, pp. 51 (July), pp. 783-810.
4. Henriksson R. D., Merton R., 1981, "On Market Timing and Investment Performance II: Statistical Procedures for Evaluating Forecasting Skills" // *Journal of Business*, v. 54 (June), pp. 513-534.
5. Jensen M. C., 1968, "The Performance of Mutual Funds in the Period 1945-1964" // *Journal of Finance*, v. 23 (May), pp. 389-416.
6. Rockinger M., Urga G., 1997, "Information Content of Russian Stock Indices", Discussion Paper No. 24-97, London, LBS.
7. Scholes M. C., Williams J., 1977, "Estimating Betas from Nonsynchronous Data" // *Journal of Financial Economics*, v. 5 (December), pp. 309-328.
8. Sharpe W. F., 1966, "Mutual Fund Performance" // *Journal of Business*, v. 39 (January, Supplement), pp. 119-138.
9. Treynor J. L., 1965, "How to Rate Management of Investment Funds", // *Harvard Business Review*, v. 43, pp. 430-452.
10. Treynor J. L., Mazuy F., 1966, "Can Mutual Funds Outguess the Market" // *Harvard Business Review*, v. 45 (January-February), pp. 131-136.
11. Баринов А. В., 2002, Стохастические модели долгосрочных инвестиционных решений: анализ информационной и распределительной эффективности фондового рынка, неопубликованная рукопись, Московский Государственный Университет.

#### **Bancassurance – present situation, perspectives for growth**

*Przemyslaw Wierczuk*

*Nicholas Copernicus University in Torun, Poland*

*E-mail: [przeemek@idea.net.pl](mailto:przeemek@idea.net.pl)*

Nowadays, on the very competitive market, banks are looking for new ways of gaining profit. While society becomes richer demand for live insurance and new savings instruments services increases. Bancassurance is a kind of financial service, in which, generally speaking, bank sells insurance products and insurance company sells bank credits. In this case bank is playing main role. When insurance company overtakes bank we can speak about assurebanking or wider assurefinance.

To present ongoing bancassurance situation first I will describe situation on the bank market, then present insurance company market. Having describe bancassurance situation I will move to the next point which is perspective for the growth.

From the one hand one can notice bank assets consolidation on the market in Poland and the same time development of new bank financial services. From the other hand there is need for extensive infrastructure development, increasing access to the bank services (in Poland 7800 people are ascribed to one bank post, compared to 1200 in Spain). While dealing with bancassurance we have to put our attention on low diversity of bank income (income from credit interest dominate, which is considered as a traditional banking). Polish banking market is privatized in more then 70 %.

The insurance market in Poland is highly concentrated, with 50 % PZU (still public owned, not privatized) market share. 60 % of polish insurance spending make up transportation insurance. At the same time functional cost make up 90 % of all. Insurance providers are obliged to have license – polish insurance market is highly regulated, which make it similar in this case to the other western European countries. All this factors predestinate perspectives for the growth of insurance services.

We can notice same cooperation on the polish market between bank and insurance institution. The fact is that cooperation, till yet, was not successful. Banks and insurance companies usually make an agreement about distribution their services without of capital committed. Cooperation between bank and insurance institution companies was not strategic, rather accidentally and non effective.

Nevertheless it is recommended for the banks to launch bancassurance services with the capital commitment in Poland. Let us have a look on the bancassurance in Germany. Bancassurance rise yearly by 20 % in 1992 – 1998. This year bancassurance is to have 25 % market share in live insurance in Germany. Moreover there was decrease from 41 % to 29 % in savings in banks compared to increase from 35 % to 44 % insurance institution savings.

There are significant factor for rapid growth of bancassurance services. This is the way of mounting the real income for the banks and optimizing functional costs in insurance companies. The question is how it is going to develop? What kind of structure will it take? Who will play main role – banks or insurance companies? This are the issues that manager from financial institution are tackling, for sure.

During the workshop I want to present research which can help to answer to the questions mentioned above.

### **Особенности учета основных средств в бюджетных учреждениях**

*Абрамова Юлия Анатольевна*

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

*E-mail: AbramovaJulia@yandex.ru*

Реформа бухгалтерского учета, проводимая в настоящее время, довольно слабо затронула область бюджетного учета. Этот фактор, а также наличие специфики, связанной с учетом поступления и расходования государственных средств, привели к тому, что методология бюджетного учета значительно отличается от методологии учета в небюджетных организациях. Существенно различается и порядок учета основных средств.

Следует отметить, что само понятие основных средств, применяемое в бюджетных учреждениях, отличается от общепринятого. В бюджетных учреждениях до сих пор сохранен стоимостной критерий отнесения объектов к основным средствам. К основным средствам в бюджетных учреждениях относятся материально-вещественные ценности стоимостью на дату приобретения за единицу свыше 50-кратного минимального размера оплаты труда, установленного действующим законодательством. В группировке основных средств также имеются незначительные отличия от группировки, применяемой коммерческими организациями, которые, однако, не влияют на особенности учета.

В бюджетных организациях различают первоначальную и восстановительную стоимость основных средств. Понятие остаточной стоимости не применяется в связи с особым порядком учета и отражения в отчетности основных средств. В бухгалтерском учете основные средства отражаются, как правило, по первоначальной стоимости, которая определяется в зависимости от способа приобретения основных средств.

Бюджетные организации применяют общий порядок оценки основных средств. В случае самостоятельного создания или приобретения первоначальная стоимость основных средств должна рассчитываться исходя из фактических затрат на создание или приобретение; в случае безвозмездного получения или выявления в результате инвентаризации первоначальная стоимость определяется по рыночной стоимости.

Требование определения первоначальной стоимости основных средств по фактическим затратам носит декларативный характер, поскольку нормативными документами не определен состав этих затрат. В бюджетном плане счетов также отсутствует счет, на котором можно было бы калькулировать первоначальную стоимость основных средств (аналогичный счету 08). Указанные проблемы в области учета основных средств значительно затрудняют определение первоначальной стоимости основных средств.

В бухгалтерском учете бюджетных организаций стоимость основных средств списывается на расходы учреждения не через амортизацию, а одновременно в момент приобретения основного средства. Это существенно влияет на финансовые результаты от предпринимательской деятельности, поскольку расходы на приобретение основных средств в полном объеме участвуют в формировании финансового результата текущего периода. На финансовых результатах последующих периодов расходы по приобретению основных средств не отражаются, хотя основные средства продолжают использоваться при производстве продукции, выполнении работ или оказании услуг. Такой механизм включения расходов на приобретение объектов основных средств в себестоимость искажает величину прибыли (убытка) учреждения и связанные с ней показатели рентабельности деятельности.

На основные средства бюджетного учреждения (независимо от источника их приобретения) амортизационные начисления не производятся, а начисляется износ. Износ определяется за полный календарный год (независимо от того, в каком месяце отчетного года они приобретены или построены), и начисляется в последний рабочий день декабря.

Решение о переоценке основных средств принимается бюджетными учреждениями не самостоятельно, а на основании Постановлений Правительства.

Таким образом, учет основных средств в бюджетных учреждениях имеет значительные отличия от учета в коммерческих организациях. Существующая методология учета нуждается в усовершенствовании.

## **Оптимизация управленческих решений на базе финансовых показателей**

*Азизова Алия Вильевна*

*Филиал Поволжской академии государственной службы им. П.А. Столыпина*

*в г. Балаково, Россия*

*E-mail: elena52@list.ru*

Оптимизация управленческих решений на базе финансовых показателей – это процесс перебора множества факторов, влияющих на результат. Оптимизация управленческих решений занимает центральное, иерархически главное место в структуре управленческой деятельности, так как именно она в наибольшей мере определяет и содержание этой деятельности, и ее результаты. Поскольку оптимизация решения – это

проекция в будущее, а будущее всегда содержит элемент неопределенности, то для руководителя важно правильно определить степень риска, с которым сопряжена реализация принятых решений. Поэтому считаю, что выбранная мною тема является актуальной. Объектом исследования являются управленческие решения на реально действующем малом предприятии ООО "Химтранс". Вид деятельности – бытовая торговля. Предмет исследования – оптимизация управленческих решений на базе финансовых показателей. Цель темы – выбрать оптимальное управленческое решение из множества альтернативных вариантов решений с помощью методов оптимизации. Мною был исследован финансовый анализ, как база принятия управленческих решений, методы и принципы финансового анализа, методика финансового анализа и система показателей, используемых в анализе. [2], [3] Детализированный финансовый анализ ООО "Химтранс" показал, что на фирме сложилась неблагоприятная ситуация, свидетельствующая об отсутствии системы финансового менеджмента. Неблагоприятное финансовое состояние фирмы является сигналом к тому, чтобы найти пробелы в деятельности фирмы и разработать оптимальное управленческое решение. Учитывая особенности предприятий малого бизнеса мною было выявлено, что они имеют пониженный уровень ликвидности по сравнению с крупными предприятиями, у них выше текущие обязательства, имеют повышенный риск.

Исследовав модели и методы оптимизации управленческих решений я применила к ООО "Химтранс": логическое моделирование (диаграмма Исикава), которое показывает какие факторы повлияли на снижение качества работы фирмы. [1], [5] Низкая квалификация персонала ведет к неэффективной работе всей организации, вследствие чего плохая система стимулирования, и вслед за этим отсутствие мотивации к труду и увольнения; экономический анализ – определение точки безубыточности, как метод оптимизации управленческих решений. Точка безубыточности в ООО "Химтранс" снизилась на 36% и возросла зона безопасности на 5,7%. Это является положительным моментом для фирмы, говорящем об улучшении финансового положения. Из рассмотренных мною альтернативных вариантов решений: 1 выйти из дела; 2 остаться в деле; 3 привлечь инвестиции для производства товаров - решение о привлечении инвестиций в данной кризисной финансовой ситуации будет оптимальным, исходя из методики применяемой к рациональным решениям, данных финансового анализа, критерия пессимизма, ограничений и методов эффективности инвестиционного проекта. [1], [5], [6], [7] Индекс рентабельности у инвестиционного проекта больше единицы, чистый приведенный эффект больше нуля, срок окупаемости 2 года вместо запланированных 3 лет. Таким образом, эти данные говорят о целесообразности принятия данного решения.

#### Литература

1. Акофф, Рассел Л. Искусство решения проблем. М.: Мир, 1982. 220 с.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М.: Финансы и статистика, 1997. 384 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1997. 512 с.
4. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения: учебник для вузов. 2-е изд. М.: Дело, 2001. 392 с.
5. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. М: "Дело ЛТД", 1994г. 702 с.
6. Фатхудинов Р.А. Разработка управленческого решения. М.: ЗАО "Бизнес школа" Интел–Синтез, 1998. 369 с.
7. Фатхудинов Р.А. Разработка управленческого решения // Управление персоналом, 1998, №5-6, с. 80-95.

**К вопросу профилактики искажений себестоимости продукции (работ, услуг)**  
***Алибеков Шахизин Ильмутдинович***

*Санкт-Петербургский университет экономики и финансов, Россия*  
*E-mail: shahizin@mail.ru*

Одной из важнейших задач каждой аудиторской проверки является установление причин и условий, способствующих допущению искажений и не оправданных отклонений в себестоимости продукции (работ, услуг), а также их профилактика и предупреждение. Разработка и осуществление таких мер аудитором непосредственно в ходе проведения аудита, является одним из главных и действенных методов устранения ошибок и искажений в бухгалтерском учете. Между тем, как свидетельствуют проведенные нами исследования, большинство аудиторов при подготовке аудиторского заключения ограничиваются лишь перечнем установленных отклонений и ошибок в себестоимости продукции.

Отдельные аудиторы, стремясь избежать кропотливой работы по изучению первичных документов по учету затрат на производство, дают работникам хозяйствующего субъекта задания составлять справочники, таблицы, отчетные сведения почти по всем разделам рабочего плана и программы аудита, ограничивая свою работу главным образом составлением представленных данных. На наш взгляд, получение аудитором аудиторских доказательств без предварительного просмотра и изучения первичных документов и учетных регистров по учету затрат на производство заранее предопределяет формальное поверхностное проведение аудита затрат и по сути дела её безрезультатность.

Формальный подход к аудиту приводит к тому, что на отдельных хозяйствующих субъектах не вскрываются искажения себестоимости продукции и причины их допущения, в результате чего в бухгалтерском учете создаются условия фальсификации и вуалирования себестоимости продукции в целях маскировки в учете злоупотреблений и правонарушений.

**К вопросу о формировании системы по защите вкладов в условиях**  
**рыночной экономики**

***Андреанова Надежда Михайловна***

*Московский государственный университет экономики, статистики и информатики,*  
*Россия*  
*E-mail: nta28@mail.ru*

Последние десятилетия прошлого века ознаменовались резким увеличением банковских банкротств. Начиная с 80-х годов XX века, практически каждое государство испытывало трудности в банковском секторе экономики. Особенно разрушительными были последствия банковских кризисов для стран с развивающимся и переходным типами экономики (Аргентины, стран Юго-Восточной Азии, России). В связи с этим одной из наиболее обсуждаемых тем в научной среде стала тема, посвященная вопросам преодоления кризисных явлений в банковской сфере, а также вопросам их предупреждения. И одно из ключевых мест в подобных дискуссиях отводится проблеме защиты вкладов.

Данная проблема существовала всегда из-за сильной зависимости банков от доверяющих им свои сбережения частных лиц. Последние при возникновении малейших признаков кризисной ситуации старались любыми способами вернуть свои деньги, опасаясь их утраты в результате банкротства банка. С другой стороны изъятие даже части пассивов кредитной организации способно поставить ее на грань разорения.

Исходя из вышесказанного, можно заключить, что проблема защиты вкладов распадается на две взаимосвязанные и взаимообусловленные составляющие:

1. Проблему защиты собственно интересов вкладчиков. Как правило, вкладчики – это наименее защищенная категория клиентов банка, поскольку ее компетенция в области анализа ситуации на рынке банковских услуг оставляет желать лучшего. Кроме того, сказывается и отсутствие адекватной информации, необходимой для проведения такого анализа. Неудивительно, что при появлении трудностей у какого-либо банка люди стремятся изъять свои вклады. Хотя в данном случае вина за осложнение ситуации в какой-то мере ложится и на плечи вкладчиков, последних вряд ли стоит в этом винить, поскольку в ходе банковских банкротств они оказываются наиболее пострадавшими, так как вынуждены своими вкладами расплачиваться за чужие ошибки.

2. Проблему защиты банков от проявлений так называемой финансовой паники, "процесса, в ходе которого люди пытаются получить деньги, которые им должны, но которых у их должников в настоящий момент нет в наличии" [1]. Особенно острой эта проблема является в развитых странах, где частные сбережения составляют основу банковских пассивов: на их долю приходится 65-80% срочных депозитов, в то время как на корпорации приходится 10-15%, госорганы – 2%, иностранные пассивы – 5% [2].

Для того чтобы снизить это двойное давление на банковскую систему, в международной практике банковского дела стали применять различные механизмы защиты вкладов, действие которых способствует укреплению доверия не только к отдельным банковским учреждениям, но и к банковской системе в целом. При этом, в самом широком смысле защита интересов вкладчиков представляет собой цепь действий, направленных через систему контроля на соблюдение кредитными организациями установленных ограничений рисков банковской деятельности, а, при необходимости, и на восстановление платежеспособности банка с помощью административных мероприятий и экономических инструментов и только в последнюю очередь направленных на производство выплат компенсаций вкладчикам за разорившийся банк.

В России процесс формирования полноценной системы по защите вкладов еще не завершен: продолжается работа по введению страхования депозитов. Особая актуальность данной проблемы для нашей страны объясняется тем, что за свою короткую историю российская банковская система уже пережила ряд кризисов, имевших печальные последствия, в том числе и для вкладчиков. Ожидается, что создание эффективно работающей системы по защите вкладов станет одним из решающих факторов превращения российской банковской системы в устойчивую и надежную основу функционирования отечественной экономики.

### **Литература**

1. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд. М.: "Дело ЛТД", 1995. С. 473-501.
2. Попков В.В. Банки на переходе. М.: ООО "ДеКА", 2001. С. 235-236.

### **Доходность и доступность электронных брокерских услуг в современной банковской среде**

*Асманова Анжела Сергеевна, Корчагин Дмитрий Николаевич*

*Ставропольский государственный университет, Россия*

*E-mail: fotoline@stavropol.net*

Развитие новых технологий ведет к кардинальному изменению на рынке электронных банковских услуг. Актуальность темы достаточно очевидна, так как на сегодняшний день электронные брокерские услуги банков – это доходный вид бизнеса, который в россий-

ской банковской среде, к сожалению, не является основным средством получения существенной доли доходов.

Предметом исследования данной работы являются брокерские услуги банковских учреждений на фондовом рынке, совершаемые электронным способом.

Цель работы заключается в выявлении причин низкой доходности, а так же несовершенства современных электронных брокерских услуг в коммерческих банках России. Среди множества таких причин целесообразно выделить две основные: нежелание уделять должное внимание продвижению этой услуги в банковской деятельности на базе электронных процессов и направленность на работу с корпоративными клиентами, без привлечения компаний малого и среднего бизнеса. Первый довод, по мнению автора, можно оставить без комментария, так как "нежелание" – это индивидуальная стратегия каждого банковского учреждения, что же касается банковских институтов предпринимающих попытки к продвижению электронных брокерских услуг, то успех их деятельности зависит от переориентации на разные сегменты клиентской базы. Такие попытки предпринимает ряд известных банков, среди них следует отметить: "АЛЬФА-БАНК" (с системой "АЛЬФА-ДИРЕКТ") и "ГУТА БАНК" (с системой "GutaBROKER"). Однако данные брокерские системы имеют существенный недостаток: нет единого WEB интерфейса (запрос на состояние счета осуществляется одним программным обеспечением, перевод денег через автоматическую клиринговую систему - другим, торговля акциями – третьим). И все же главной причиной несовершенства систем брокерского обслуживания является отсутствие конкуренции в доле описываемого банковского бизнеса, так как все существующие электронные системы по брокерскому обслуживанию в коммерческих банковских учреждениях определяются даже не десятками, а единицами.

Такого рода препятствия не являются непреодолимыми. Только интеграция брокерского обслуживания в электронную среду, создание глобальных программных шлюзов, в описываемом направлении банковской деятельности, а так же привлечение малого и среднего бизнеса позволит продвинуться на шаг вперед и сделать электронные брокерские услуги в коммерческих банках России доступными и более эффективными.

### **Коммерческие бумаги как инструмент фондового рынка**

*Астраханцев Евгений Валерьевич*

*Томский государственный университет, Россия*

*E-mail: aev@sibmail.com*

Анализ перспектив рынка корпоративного долга в России как самого по себе, так и в контексте основных направлений развития фондового рынка в целом не теряет на сегодня своей актуальности. На рынке коммерческих бумаг в России на сегодняшний день очень широкое применение получили корпоративные облигации.

Как известно, коммерческими бумагами признаются ценные бумаги, выпускаемые крупными акционерными обществами, предприятиями и фирмами и представляющие собой долговые обязательства компаний, используемые для финансирования их текущих нужд и различных проектов, имеющих краткосрочный характер

Мировая практика показывает, что западные компании довольно часто прибегают к заимствованию фондов посредством выпуска коммерческих бумаг. Делается это как в целях минимизации затрат на обслуживание задолженности, так и в целях привлечения значительных объемов денежных ресурсов. Подобная практика получает широкое применение на сегодняшний день и в России.

Как уже неоднократно отмечалось, отечественные производители в настоящий момент как никогда нуждаются в финансировании оборотных активов для развития производственных программ. В условиях сузившегося кредитного рынка проблема

кредитования реального сектора российской экономики остается открытой. Кредитные учреждения не могут в полной мере увеличить свои кредитные портфели вследствие существующих нормативных ограничений деятельности банков (достаточность капитала, риск на одного заемщика и т.п.).

В подобной ситуации возможность эмиссии предприятиями реального сектора коммерческих бумаг способствует перераспределению рублевых ресурсов с валютного рынка в новый инструмент краткосрочных инвестиций. Как уже отмечалось выше, в этом секторе в России очень широкое применение получил такой инструмент рынка ценных бумаг, как корпоративные облигации. Для российских финансовых организаций, в первую очередь для банков, с появлением корпоративных облигаций появилась возможность перераспределения кредитных рисков путем диверсификации вложений. Для российских предприятий-эмитентов корпоративных облигаций появился новый источник заимствований, представляющий собой достаточно дешевую альтернативу банковскому кредиту. Таким образом, уже сейчас можно говорить о перераспределении финансовых потоков в сторону реального сектора экономики посредством сравнительно нового инструмента для нашего фондового рынка, такого как корпоративные облигации.

### Литература

1. Жемчугов А. Рынку нужны коммерческие бумаги // Рынок ценных бумаг, 1999, №21(156), С. 23-26.
2. Кичаев А. Корпоративные облигации создают новый сегмент рынка // Финансист, 2000, №3(204), С. 24-26.
3. Рубцов Б., Миркин Я., Зернин Э. Коммерческие бумаги. Мировой опыт и возможности его применения в России // Рынок ценных бумаг, 1999, №24(159), С. 7-14.

### Концептуальные подходы к отражению кредиторской задолженности в налоговом учете предприятий малого бизнеса в Украине *Берг Лилия Сергеевна, Мироненко Т.В.*

*Донецкий национальный университет, Украина  
E-mail: Samareva@dongu.donetsk.ua*

Кредиторская задолженность – это, как правило, наиболее весомая часть обязательств предприятия. Методология бухгалтерского учета кредиторской задолженности рассмотрена в Национальных положениях (стандартах) бухгалтерского учета №1 "Общие требования к финансовой отчетности" и №11 "Обязательства". Согласно этим стандартам кредиторская задолженность – это задолженность, возникшая в результате прошедших событий, погашение которой в будущем приведет к уменьшению ресурсов предприятия, воплощающих в себе экономические выгоды. Кредиторская задолженность в учете предприятия может возникнуть в случае увеличения его обязательств, в частности, по товарам (работам, услугам), а именно:

- по полученным авансам за товары (работы, услуги) с последующим обязательством отгрузки;
- по полученным товарам (работам, услугам) с обязательством последующей их оплаты.

Вопросы, связанные с определением выручки от реализации юридических лиц для целей обложения единым налогом, являются достаточно проблемными и законодательно неурегулированными для субъектов предпринимательской деятельности, применяющих упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности. Согласно статье 1 Указа Президента Украины от 28.06.99г. №746/99 "О внесении изменений в Указ Президента Украины от 03.07.98 г. № 727/98 "Об упрощенной системе налогообложения,

учета и отчетности субъектов малого предпринимательства"" определено, что объектом обложения единым налогом является выручка, определяемая как сумма, фактически полученная субъектом предпринимательской деятельности на текущий счет или в кассу предприятия за осуществление операций по продаже продукции (товаров, работ, услуг), а при продаже основных фондов – как разница между суммой, полученной от продажи, и балансовой стоимостью этих основных фондов на момент их продажи. Таким образом, объект обложения единым налогом указан предельно точно. Из этого определения следует, что доход, который не получен предприятием на текущий счет или в кассу предприятия, единым налогом не облагается. Что касается списания кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, то она не должна включаться в объект обложения единым налогом, ввиду того, что не является выручкой от реализации продукции. Однако в соответствии с Письмами Государственной налоговой администрации Украины от 12.05.2000г. № 6502/7/15-1317, от 27.06.2000 г. №8921/7/15-1317, от 07.12.2000г. № 6784/6/15-1316 в состав выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) и основных фондов должны быть включены и суммы внереализационных доходов, в том числе и кредиторская задолженность с истекшим сроком давности. Такой вывод Государственная налоговая администрация Украины сделала, исходя из положений Приказа Государственной налоговой администрации Украины от 12.10.99 г. №554 "Об утверждении формы Книги учета доходов и расходов субъекта малого предпринимательства – юридического лица и Порядка ее ведения". На основании того, что в графу 5 Книги заносятся и внереализационные доходы, Государственная налоговая администрация Украины настаивает на включении таковых в объект обложения единым налогом. Однако факт отражения внереализационных доходов (каковым является и кредиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности) в Книге учета доходов и расходов еще не означает, что такой доход попадает в объект налогообложения. При заполнении формы финансовой отчетности – Расчета уплаты единого налога субъектом малого предпринимательства – юридическим лицом, утвержденного Приказом Государственной налоговой администрации Украины от 12.10.99 г. №553, субъект не отражает суммы внереализационных доходов и выручки от прочей реализации. Как мы видим (и это вполне логично, а также отвечает норме Указа № 746), в базу обложения единым налогом не включаются суммы внереализационных доходов и, в частности, сумма кредиторской задолженности, срок исковой давности по которой истек. В Письме Государственного комитета предпринимательства Украины от 18.09.2000 г №5-513/3395 "Об определении выручки для целей единого налога" указано, что "... субъект малого предпринимательства – юридическое лицо должен вести учет по Книге доходов и расходов, утвержденной приказом ГНАУ от 12.10.99г. № 554, а расчет размера единого налога должен осуществлять согласно приказу ГНАУ от 12.10.99г. № 553, руководствуясь при этом определением выручки, предусмотренным Указом Президента, то есть без учета внереализационных доходов".

Таким образом, антистимулирующая роль отечественной практики налогообложения состоит не только в количестве уплачиваемых налогов, сборов (обязательных платежей) и величине их ставок, а в беспрецедентной практике постоянного внесения изменений в налоговое законодательство, непонятности изложения инструктивного материала, в сложности оспаривания действий налоговых органов. Ввиду того, что налоговая система – один из основных факторов воздействия на предпринимательскую активность и инвестиционный климат, оптимизация системы налогообложения должна предусматривать, с одной стороны, стимулирование деловой активности предпринимателей, а с другой – наличие достаточно простой, эффективной системы налогообложения с жестким контролем за соблюдением налогового законодательства.

## Совершенствование корпоративного управления в банках: западный опыт *Весновский Алексей Юрьевич*

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

Проблема повышения эффективности банковского бизнеса, а также поиска объективной оценки его эффективности – "горячая" проблема и объект дискуссий всего международного банковского сообщества.

Современные западные исследования в этой области предлагают в качестве одного из современных подходов к решению данных проблем концепцию Экономической Добавленной Стоимости (EVA)\*. Данная концепция была сформулирована и начала применяться в корпоративном нефинансовом секторе экономики в начале 90-х годов прошлого века; в середине 90-х концепция EVA была формализована для финансового сектора, в том числе для банков; а непосредственное применение её в банковском менеджменте началось лишь в конце 90-х годов. Несмотря на столь короткий срок, результаты компаний, обратившихся к концепции EVA, впечатляют – рыночная стоимость этих компаний возросла в несколько раз, что свидетельствует о существенном возрастании эффективности их деятельности.

В основе концепции лежит показатель *Экономической Добавленной Стоимости (EVA)* – показатель посленалоговой экономической прибыли компании за вычетом всех издержек по привлечению капитала. Показатель EVA по сути показатель создания (в случае положительного значения) или уничтожения стоимости компании.

Показатель EVA принципиально отличается от традиционных финансовых показателей прибыли по двум моментам. Во-первых, его расчет не ограничивается общепринятыми бухгалтерскими принципами; в случае необходимости проводятся корректировки бухгалтерских показателей с целью отражения истинного состояния финансовых потоков. Во-вторых, при определении EVA впервые затраты на капитал учитываются в полном объёме, т.е. включая затраты на привлечение собственного капитала.

Данные отличия позволяют показателю EVA более корректно оценивать эффективность деятельности менеджеров и функционирования банка по сравнению с традиционными показателями прибыльности и рентабельности (такими как NI/NOPAT, ROA, ROE, EPS) что приводит к иным финансовым решениям менеджмента.

EVA является удобным результирующим показателем, как с точки зрения собственников компании, так и с точки зрения инвесторов, аналитиков и исследователей.

Таким образом, с одной стороны, EVA – единственный истинный показатель создания (уничтожения) стоимости – большой показатель EVA однозначно свидетельствует о создании стоимости компании и акционеров. С другой стороны, он имеет наиболее сильную корреляцию с рыночными показателями стоимости компании, в частности с показателем *Рыночной Добавленной Стоимости (MVA)*. Это позволяет инвесторам и аналитикам получить рыночную оценку эффективности деятельности банка.

Теоретические и практические разработки концепции стали основой для построения комплексной финансово-управленческой системы EVA.

Под финансовой управленческой системой EVA подразумевается набор финансовых установок и процедур, а также показателей и методов, с помощью которых принимаются и контролируются оперативные и стратегические решения на всех организационных уровнях банка.

---

\* Концепция и показатель EVA (Economic Value Added) – зарегистрированная торговая марка компании Stern Stewart & Co.

Основой финансовой управленческой системы является система EVA-показателей, которая включает в себя расчет EVA для всей компании, а также для различных иерархических уровней и в различных измерениях, включая линии бизнеса, функциональные подразделения, отдельные продукты, клиентские линии. EVA-показатели – по сути предельные (приростные) показатели стоимости; они свидетельствуют либо о создании, либо об уничтожении стоимости. Данная система показателей позволяет проводить однозначную и последовательную политику, единообразно моделировать, приводить в исполнение, координировать и контролировать все принимаемые решения. Основная цель менеджмента – максимизация совокупного показателя EVA всей компании.

Такая система в первую очередь позволяет определить направления бизнеса, виды продуктов, клиентские линии, создающие стоимость и не создающие стоимости.

Кроме того важной составляющей системы является анализ факторов, "управляющих EVA" ("EVA-drivers" analysis). Он предполагает идентификацию и спецификацию факторов и параметров любой бизнес-единицы, продукта или услуги, наибольшим образом воздействующих на конкретный анализируемый показатель EVA.

Основными элементами EVA - системы являются:

- система оценки и управления прибылью, реализованная посредством внедрения системы трансфертного ценообразования фондов (ТЦФ), системы распределения косвенных издержек. Посредством системы ТЦФ определяются издержки привлечения ресурсов, а также результирующие показатели прибыли для различных подразделений банка;
- система оценки и управления капиталом, которая базируется на концепции экономического (рискового) капитала;
- система вознаграждения, механизм функционирования которой тесно увязывает интересы менеджеров и собственников банка. Это реализуется путем расчета денежных вознаграждений менеджеров как фиксированного процента от прироста созданного им объема EVA.

По сути своей, EVA-система – это не только система управления финансами банка, но и система управления поведением персонала, система корпоративного управления, которая мотивирует всех менеджеров и работников на кооперативную и инициативную деятельность, на достижение максимально возможных результатов.

Концепция и показатель EVA получили широкое признание в бизнес-сообществе, академических кругах, деловой прессе. Многие считают показатель EVA наиболее точным и адекватным показателем оценки эффективности деятельности компании и создания стоимости.

Признание концепции EVA изменило способ оценки компаний и отбора акций на Wall Street. Некоторые известные компании, включая Goldman Sachs, Credit Suisse First Boston, Merrill Lynch, Banque Paribas адаптировали EVA в качестве основного инструмента оценки компаний.

EVA-систему уже внедрили некоторые крупнейшие мировые банки и компании, что позволило менеджменту этих компаний создать сотни миллиардов долларов благосостояния акционеров, которые не могли бы появиться без EVA. Среди них: Coca-Cola (с 1994), Monsanto, Procter & Gamble, Siemens (с 1997), Eli Lilly, Herman Miller, United States Postal Service, Centura Banks, Bank One и многие другие.

В заключении выступления приводится точка зрения автора на возможности и перспективы применения концепции EVA в российских условиях.

**Дебиторская задолженность: анализ и управление**  
**Гаджиев Н.Г., Салаватов Марат Алибекович**

*Дагестанский государственный университет, Россия*  
*E-mail: armaudit@mail.ru*

Одной из ключевых проблем российских предприятий в современных условиях является проблема дефицита оборотных средств. Это связано как с кризисом неплатежей, так и с неэффективным управлением оборотными активами, недостатками системы управления предприятием в целом. Снижение оборачиваемости и сокращение части реально работающих оборотных средств связано в первую очередь с существованием просроченной дебиторской задолженности, с "замораживанием" средств в сверхнормативных запасах сырья и материалов, с излишними запасами незавершенного производства и готовой продукции, часть которой часто является неликвидной из-за высокой себестоимости, цены и низкого потребительского качества.

Для многих предприятий, находящихся в предбанкротном и банкротном состоянии характерна динамика изменения оборотных активов, когда растет дебиторская задолженность, растут запасы сырья и материалов, незавершенного производства, готовой продукции, в результате увеличиваются периоды оборачиваемости этих активов. Поскольку доля денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в балансе предприятий, как правило, совершенно незначительна, то наиболее ликвидным активом, находящимся в распоряжении предприятия, должна быть дебиторская задолженность. Но большая доля одного из наиболее ликвидных активов, попадает в разряд просроченной и безнадежной задолженности.

Опыт реформирования российских предприятий показывает, что меры по возврату дебиторской задолженности входят в группу наиболее действенных мер повышения эффективности за счет внутренних резервов предприятия и могут быстро принести хороший результат. Возврат задолженности в сжатые сроки – реальная возможность пополнения дефицитных оборотных средств.

Тем не менее, с точки зрения эффективного управления предприятием, важно не только в сжатые сроки вернуть средства, но и не допускать последующего увеличения задолженности выше допустимого предела.

На предприятии существуют значительные внутренние резервы и механизмы, позволяющие управлять дебиторской задолженностью более эффективно, получить в распоряжение предприятия дополнительные оборотные средства. Прежде всего, необходимо рассмотреть методику анализа дебиторской задолженности и первоочередные меры, которые необходимо предпринять для ее возврата. Анализ дебиторской задолженности лучше всего начать с составления реестра старения счетов дебиторов. Исходной информацией для его составления являются данные бухгалтерского учета по задолженности конкретных контрагентов, при этом важно получить информацию не только о сумме задолженности, но и о сроках ее возникновения. Для получения информации о просроченности задолженности следует провести анализ договоров с контрагентами. Когда такая информация получена, все дебиторы ранжируются по убыванию величины задолженности.

Планирование сроков и объемов увеличения и погашения дебиторской задолженности необходимо вести в комплексе с финансовым планированием на предприятии. После составления исходного варианта финансового плана, следует проверить, хватает ли имеющихся оборотных средств для функционирования предприятия в каждый планируемый период.

Анализируя финансовый план, следует оценить сроки оборачиваемости дебиторской задолженности, как в целом, так и по крупным контрагентам. Варьируя сроки по-

гашения (и соответственно период оборота) можно оценить, насколько увеличится эффективность деятельности предприятия.

Запланированное движение задолженности (как дебиторской, так и кредиторской) следует контролировать. Для этого необходима оперативная бухгалтерская информация. Если бухгалтерия не обеспечивает нужную оперативность, следует воспользоваться данными управленческого учета.

Контроль выполнения плана необходимо сочетать с контролем работы менеджеров, за каждым из которых целесообразно закрепить соответствующего контрагента. Повышение договорной дисциплины, жесткий оперативный контроль договоров на этапе их составления, подписания и реализации является необходимой мерой, обеспечивающей выполнение плана по движению дебиторской задолженности. Необходимо предусмотреть ответственность менеджеров за отгрузку продукции с образованием сверхнормативной дебиторской задолженности, и поощрять за сокращение периода ее оборачиваемости.

В случае существования на предприятии Центров финансовой ответственности (ЦФО), за использование активов предприятия каждое подразделение, имеющее статус ЦФО, начисляет проценты, размер которых определяется внутренними нормативными документами. Сокращение дебиторской задолженности, увеличение ее оборачиваемости за счет эффективной мотивации работников, приводит к увеличению прибыли ЦФО и предприятия в целом.

## **Современные проблемы и тенденции развития российского долгового рынка**

*Голоднюк Андрей Александрович*

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

*E-mail: gol\_aa@mail.ru*

Прошлый год стал для российского долгового рынка годом быстрого роста (как с точки зрения снижения доходности, так и с точки зрения увеличения номинальной стоимости находящихся в обращении бумаг). Кроме этого, увеличилась дюрация обращающихся на рынке инструментов. Тенденция снижения доходности сопровождалась тенденцией снижения межвременного спреда. В результате имел место сдвиг кривой доходности вниз и ее выравнивание. Кроме этого, на внутреннем долговом рынке сократился спред между доходностью государственных обязательств и доходностью субфедеральных и корпоративных бумаг.

Особенно активными в размещении бумаг были российские корпорации – за год они привлекли 50,35 млрд. рублей на внутреннем рынке (это больше, чем в 2001 году на 78,6 процентов или на 22,2 млрд. рублей) и 3,3 млрд. долларов на еврооблигационном рынке. За год Основной проблемой рынка рублевых корпоративных облигаций остается отсутствие стандартных условий выпуска облигаций, низкий срок обращения и непрозрачность рынка и его участников. Все эти факторы в совокупности с относительно небольшим объемом находящихся в обращении бумаг и недостатком инвестиционных ресурсов (основными участниками являются банки) объясняют относительно низкую ликвидность рынка и его чрезмерную чувствительность к изменениям ликвидности в банковской системе страны. Рынок еврооблигаций российских корпораций является гораздо более стандартизированным и прозрачным и позволяет корпорациям делать долгосрочные заимствования. Несмотря на это российские корпорации привлекли относительно немного денег с еврооблигационного рынка.

Прошлый год можно назвать также и годом возрождения внутреннего рынка государственных обязательств. За год объем находящихся в обращении государственных бумаг в номинальном выражении увеличился на 50,6 млрд. рублей (на 31,6 %) и достиг

210,7 млрд. рублей. По данным ЦБ РФ доходность ГКО снизилась на 212 базисных пунктов, доходность ГКО-ПД – на 337, а доходность ГКО-ФД – на 251. Индекс совокупного дохода наиболее ликвидных ОФЗ вырос в долларовом выражении на 9,9 %. Уменьшение доходности сопровождалось увеличением длительности находящихся в обращении бумаг (по данным из того же источника она увеличилась на 89,2 дня). Объем находящихся в обращении российских суверенных еврооблигаций (с учетом ОВГВЗ) уменьшился на 5,5 млрд. рублей, что соответствует стратегии Правительства по замещению внешнего долга внутренним. Доходность на рынке российских суверенных еврооблигаций также уменьшилась. Так, за год российская компонента индекса EMBI+ выросла на 36 % (в долларовом выражении), что является лучшим результатом среди развивающихся рынков.

Указанные тенденции могут быть объяснены как факторами, лежащими на стороне спроса, так и факторами лежащими на стороне предложения.

Предложение корпоративных бумаг определяется потребностью корпораций в финансовых ресурсах, которая определяется тремя факторами. Во-первых, степень износа основных фондов на большинстве предприятий очень высока. Во-вторых, капитальные вложения финансируются за счет привлечения краткосрочных кредитов, что ведет к чрезмерно большой доле краткосрочных обязательств в пассиве, высокой стоимости заимствований и риску рефинансирования. В-третьих, большинство российских корпораций очень мало для того, чтобы привлекать капитал с внешних рынков. С точки зрения вышеописанных особенностей российских корпораций рублевые облигации обладают следующими преимуществами по отношению к другим долговым инструментам: они имеют больший срок обращения, прозрачность и меньшую доходность, чем векселя, они позволяют привлечь большую сумму единовременно, чем займы, лучше подходят для небольших российских компаний с рублевыми потоками, чем еврооблигации. В тоже время преимущества еврооблигаций по отношению к рублевым бумагам заключаются в возможности привлечения большей суммы и на больший срок и под более низкую доходность (глубина мирового финансового рынка больше глубины российского). По сравнению с зарубежными кредитами они лучше тем, что не требуют обеспечения. Однако возможность привлечения средств с использованием еврооблигаций ограничена размером российских корпораций. Основными инвесторами на рынке внутренних корпоративных облигаций являются банки. В силу недостаточной развитости рынка и больших рисков нерезиденты и ПФ не инвестируют деньги в обязательства корпораций.

Предложение государственных долгов определяется бюджетно-налоговой политикой государства. Значительные успехи Правительства в деле снижения бюджетного дефицита, а также стратегия на замещение внешнего долга внутренним долгом (для снижения зависимости от внешних рынков) привели к снижению предложения суверенных еврооблигаций. Предложение рублевых государственных облигаций росло, но его рост был скорее следствием необходимости ПФ РФ в инструментах для инвестирования накопительной части пенсий граждан, нежели следствием реальной потребности государства в финансовых ресурсах. Основными инвесторами в рублевые государственные облигации являются банки (для них они привлекательнее, чем корпоративные бумаги, так как под инвестиции в них не нужно создавать резервы и из-за большей ликвидности). В этом году активно инвестировать в госбумаги начал ПФ с достаточно большим инвестиционным горизонтом (он может инвестировать свои средства только в них). По мере укрепления реального курса рубля и роста золотовалютных резервов ЦБ (на конец года – 47,7 млрд. долларов) вследствие повышения мировых нефтяных цен в госдолги начали активно инвестироваться средства нерезидентов (доходность по ним превышала доходность по еврооблигациям).

Спрос на еврооблигации определяется ситуацией на мировых финансовых рынках и на американском финансовом рынке, которая в последнее время была достаточно нестабильной.

К факторам, повлиявшим на рынок и общим для всех вышеописанных рынков, можно отнести:

- снижение уровня риска, связанного с инвестициями в российские инструменты (по версии S&P от инвестиционного рейтинга в национальной валюте России отделяет одна ступень, а в иностранной валюте – две, "проблема – 2003" – вовсе не проблема);
- уменьшение инфляционных ожиданий (11 – 12 % в этом году, приоритет ЦБ на удержание инфляции, а не курса);
- повышение уровня ликвидности в банковской системе (политика ЦБ);
- снижение доходности альтернативных вложений (акций, реальных активов) вследствие замедления темпов экономического роста.

**Управление дебиторской и кредиторской задолженностью**  
**Гончарова Марина Александровна**

*Мичуринский государственный аграрный университет, Россия*  
*E-mail: margo03@list.ru*

Просроченная задолженность - одна из самых серьезных проблем российской экономики. Современный этап экономического развития характеризуется замедлением платежного оборота и ростом дебиторской задолженности, которая может быть допустимой, т.е. обусловленной действующей системой расчетов, и недопустимой, свидетельствующей о недостатках в финансово-хозяйственной деятельности. Она свидетельствует о временном отвлечении средств из оборота, что вызывает дополнительные потребности в финансовых ресурсах. Но с другой стороны коммерческие кредиты способствуют росту объемов торговли, ускорению оборачиваемости товаров.

Кредиторская задолженность относится к внеплановому привлечению в хозяйственный оборот предприятия средств других предприятий, организаций, отдельных лиц. Использование ее носит закономерный характер. Но в большинстве случаев кредиторская задолженность возникает также в результате нарушения платежной дисциплины. Эта задолженность, особенно ее просроченный сегмент, может нарушать хозяйственные связи, сокращать объемы производства, вызывать в обществе социальную напряженность [2]. Кредиторской задолженности свойственно замещать собственные оборотные средства предприятий и "вытеснять" банковский кредит. Поэтому строгий контроль за платежной дисциплиной, выявление неоправданных сумм дебиторской и кредиторской задолженности имеют важное значение.

Одним из решений проблемы неплатежей является проведение эффективной политики службами финансового менеджмента на уровне отдельного предприятия. В основе управления дебиторской задолженностью лежит анализ динамики и состава дебиторской задолженности, формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции, оценка кредитоспособности предстоящих дебиторов, разработка процедуры взыскания дебиторской задолженности [1]. При этом иногда выгоднее отказаться от взыскания задолженности во избежание больших потерь. Одним из способов возврата средств предприятия является продажа дебиторской задолженности тому, кто заинтересован в том, чтобы приобрести дебиторскую задолженность со скидкой от номинала долга (дисконтом), а затем предъявить ее к погашению по полной стоимости [3]. Возможно оформление дебиторской задолженности простым или переводным векселем. Несомненное преимущество взыскания задолженности через суд - возможность получить не только полную сумму дебиторской задолженности, но и суммы штрафных санкций. Однако у подобного способа взыскания долга есть и

недостатки. Во-первых, в настоящее время уровень предпринимательской культуры все еще достаточно невысок, поэтому многие предприятия не обращают должного внимания на документальное оформление сделок. Во-вторых, большей частью неплательщиками являются потенциальными или фактическими банкротами Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых форм управления дебиторской задолженностью — ее рефинансирование: учет векселей, факторинг, форфейтинг, преобразование дебиторской задолженности в акции должника [3]. Последний метод имеет, безусловно, положительные моменты. Это возможность продажи пакета акций предприятия инвесторам или, в случае если доля полученных акций в уставном капитале дебитора велика, законная возможность сменить менеджеров компании. Главная же проблема - ограничения, которые обычно устанавливает для эмиссии акций устав организации.

Основной целью управления кредиторской задолженностью предприятия является обеспечение своевременного начисления и выплаты средств, входящих в ее состав. Задержка выплат несет большой объем негативных последствий. Задержка выплаты заработной платы снижает уровень материальной заинтересованности и производительности труда работников, приводит к росту текучести кадров. Задержка выплаты налогов и налоговых платежей вызывает рост штрафных санкций, ухудшает деловой имидж предприятия, снижает его кредитный рейтинг. Поэтому с позиций стратегического развития своевременная выплата средств, начисленных в составе внутренней кредиторской задолженности, приносит предприятию больше экономических преимуществ, чем сознательная задержка этих выплат [2].

Анализ и управление кредиторскими и дебиторскими долгами являются одним из важнейших факторов максимизации нормы прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков. Правильно разработанная стратегия управления кредиторскими долгами позволяет своевременно и в полном объеме выполнять возникшие обязательства перед клиентами, что способствует созданию репутации надежной и ответственной фирмы.

### **Литература**

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. К.: Ника-Центр, 1999, т. 1, с. 328.
2. Косой А.М. Дебиторско- кредиторская задолженность // Деньги и кредит, 1998, №2, С. 20-31.
3. Массон С.Е., Как вернуть дебиторскую задолженность: достоинства и недостатки различных способов // Главбух, 2000, № 20, С. 51-61.

### **Страхование лизинговой деятельности в России**

*Грахова Мария Сергеевна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: ganna2001@yandex.ru*

Для лизинговой компании, как и для любого инвестора, важным требованием является получение максимальных гарантий относительно возврата инвестиций. Поэтому лизинговая компания настаивает на заключении договора страхования, чтобы защититься от случайных событий, которые могли бы помешать выполнению лизингового договора. Страхование обеспечивает непрерывность воспроизводства в области лизинговой деятельности, компенсирует потери и повышает платежеспособность всех участников лизинговой сделки.

Договор страхования объекта лизинга заключается либо на весь срок действия договора лизинга, либо на 12 месяцев с последующей пролонгацией. Страхователем может выступить как лизингополучатель, так и лизингодатель. На практике в 40% слу-

чаев страхователем объекта лизинга является лизинговая компания и в 60% - лизингополучатель. Выгодоприобретателем по договору страхования назначается либо лизингодатель – собственник предмета лизинга, либо банк-кредитор, финансирующий лизингодателя.

Необходимость страхования имущества, передаваемого в лизинг, предусматривает и Оттавская конвенция, регулирующая правовые взаимоотношения партнеров по международному лизингу. В 1998г. Россия присоединилась к этой конвенции и в связи с этим приняла на себя соответствующие обязательства.

Страховая компания по каждой лизинговой сделке проводит системный анализ взаимоотношений, которые могут сложиться между предприятиями и организациями, принимающими непосредственное участие в лизинговой деятельности. При заключении договора лизинга выделяют наиболее характерные риски, которым могут быть подвергнуты лизингодатель и лизингополучатель при осуществлении деятельности, направленной на производство продукции или оказание услуг. К ним относятся имущественные и предпринимательские (коммерческие и финансовые) риски, риски ответственности, политические риски (особенно актуальные для договоров международного лизинга) и риски, связанные с криминальным и административным произволом.

Уменьшение выявленных рисков возможно только при условии использования всех доступных методов снижения риска, то есть не только страховой защиты. При этом следует учитывать, что страховая компания также не примет на страхование все риски.

В России лизингодатель и лизингополучатель имеют возможность определять свою политику управления рисками как самостоятельно, так и с привлечением страховых брокеров. Можно назвать большое количество российских страховых компаний, заинтересованных в страховании лизингового имущества. Среди страховых компаний, предлагающих страхование рисков при заключении лизинговых контрактов, можно выделить "РОСНО", "ВСК", "Гефест", "Ингосстрах", ПСК, "РЕСО-Гарантия" и т.д.

Механизм страхования и перестрахования лизинговых операций содействуют формированию сублизинговых отношений, а стремление к интегрированию мировое экономическое сообщество предусматривает перераспределение риска как формы экономического сотрудничества. В результате образованного тандема между большим количеством участников повышается уровень гарантий для каждого из них, сокращается стоимость кредитных ресурсов, привлекаемых для лизинговых операций.

Таким образом, страхование обеспечивает защиту против многих рисков, связанных с договором лизинга. Более того, лизинговая компания настаивает на заключении договора страхования, чтобы защититься от случайных событий, которые могли бы помешать выполнению лизингового договора. Страхование лизинговой деятельности как средство защиты инвестиций будет в дальнейшем развиваться и за счет увеличения объема страхования договоров лизинга, и за счет увеличения видов страхования, предоставляемых по лизинговым сделкам различными страховщиками.

### **Предпринимательство и аудит**

***Грушихин Юрий Васильевич***

*Мичуринский государственный аграрный университет, Россия*

*E-mail: grushihin@mail.ru*

Понятие аудита широко вошло в практику деятельности предприятий в условиях рыночной экономики. Аудит – независимая экспертиза состояния бухгалтерского учета, финансовых отчетов и бухгалтерских балансов. Он обеспечивает не только проверку достоверности финансовых показателей, но и направлен на разработку предложений по оптимизации хозяйственной деятельности с целью увеличения прибыли. Аудит можно определить как своеобразную экспертизу предпринимательства.

Важным, с позиций предпринимательства, является вопрос о возможности использования аудиторской информации, особенно при заключении крупных сделок купли-продажи с новым агентом. Очевидным является доступность данных аудиторских проверок в рамках экономического субъекта, с которым заключается сделка. Эти данные также можно использовать в организации предпринимательства предприятия, контроле его коммерческой деятельности. Предпринимателя интересует, как правило, конечное заключение аудитора. Однако, долговременные интересы предпринимательства, особенно в отношении с новым агентом, представляющим значительный интерес, требуют более глубокого знакомства с аудиторской информацией.

Заключение аудитора по итогам проверки состоит из трех разделов: вводная часть (цели, задачи, сроки, порядок работы); собственно отчета, в котором изложено содержание работы (соответствие учетной деятельности предприятия нормативам, стандартам и регламентам, выявленные недостатки, отступления, ошибки и упущения с приведением цифровых и других показателей) и итогового раздела с оценкой финансового состояния предприятий (безусловно положительное, условно положительное, отрицательное) и предложениями по его улучшению. Ясно, что знание этих разделов прямо связано с оценкой предпринимательских рисков. Полностью заключение аудитора передается экономическому субъекту, т.е. его органам управления для использования в любых целях для внутреннего и внешнего применения. Однако внешнее использование возможно лишь с согласия должностных лиц предприятия, заключивших договор с аудитором или аудиторской организацией. При этом может передаваться полное заключение или только его третья, открытая часть – итоговая с оценкой финансового состояния и предложениями по его улучшению. Содержательная часть заключения, в которой анализируется вся учетная, финансовая деятельность, а также ее соответствие действующему законодательству, является закрытой, конфиденциальной и должна быть представлена за пределы предприятия только по требованию правоохранительных органов при возбуждении уголовного дела или при письменном согласии органов управления предприятия (общего собрания, совета директоров, наблюдательного совета, правления или генерального директора). Полнота представления данных может говорить о степени доверия в предпринимательских отношениях.

Аудитор, оценивая достоверность учета в предприятии, одновременно устанавливает соответствие (или несоответствие) действий предприятия законам, другим нормативно-правовым актам в учетной и финансовой деятельности. При обнаружении отступлений от норм этих документов аудитор письменно предупреждает об этом руководство предприятия, излагая предложения по их устранению.

Понуждение аудитора или руководителей предприятий к выдаче результатов проверки для целей внешнего управления, контроля, аттестации кадров и т.д. запрещено "Временным положением об аудиторской деятельности в Российской Федерации", утвержденным Президентом РФ. Аналогичное положение сохраняется и при вступлении предприятия в аудиторский союз, который не является коммерческой организацией, не имеет права сам вести аудит, а создает при себе коммерческую аудиторскую организацию или способствует заключению договора между предприятиями и аудиторами, имеющими лицензию на выполнение аудиторской деятельности.

### **Позитивное влияние государственных ценных бумаг на цели денежно-кредитной политики**

*Губанов Алексей Олегович*

*Санкт-Петербургский государственный университет путей сообщений, Россия*

*E-mail: gubanovspb@mail.ru*

До 17 августа 1998г. на государственных ценных бумагах (ГЦБ) были основаны такие инструменты денежно-кредитного регулирования, как операции на открытом рынке (в т.ч. операции РЕПО и обратного РЕПО), ломбардные кредиты, фьючерсные и

форвардные контракты с ГЦБ. ГЦБ позволяли, через вышеуказанные инструменты, в первую очередь через операции на открытом рынке (ООР) эффективно регулировать как спрос, так и предложение на денежном рынке; как процентную ставку, так и уровень ликвидности банковской системы и монетарную составляющую инфляции.

Финансовые власти обвиняли в строительстве пирамиды, но госдолг любой страны не может строиться по другому принципу. Существенно при этом насколько управление долгом позволяет создавать условия для функционирования реального производства. Главное при этом: встроенность системы госдолга в систему антициклического управления экономикой (сокращение госдолга на стадии экономического роста) и недопустимость *ценовой* пирамиды.

После дефолта 17 августа 1998г.:

- государство утратило самый гибкий и эффективный инструмент денежно-кредитной политики (ДКП) – возможность проведения ООР с ГЦБ. Невозможными стали и основные виды рефинансирования коммерческих банков, под залог ГЦБ, используемые до этого Банком России: операции РЕПО и ломбардные аукционы. Банк России лишился отлаженной системы управления процентными ставками, которая до кризиса августа 1998г. состояла из двух элементов: определение ориентиров для верхних и нижних границ коридора путем установления ставок по ломбардным кредитам и депозитным операциям и оперативное регулирование уровня процентных ставок внутри коридора через проведение ООР с ГКО-ОФЗ;
- исчез ориентир для определения стоимости денег, точнее его роль фактически стали выполнять *валютные* обязательства государства, дефолт по которым не был допущен;
- возникли проблемы с поддержанием *оптимального* уровня ликвидности комм. банков, пенсионных фондов, страховых компаний и др. предприятий и организаций.

В условиях отсутствия ГЦБ ощущается острая нехватка гибкого инструмента ДКП. ГЦБ – помощник, а не конкурент инвестициям в реальный сектор экономики, т.к.:

- в условиях кризиса (структурного, системного?) госбумаги призваны, замещая недостающий спрос государственным, стимулировать производство. Опыт России 1996-1997гг. доказал, что с помощью расширения рынка гособлигаций можно вовлекать в хозяйственный оборот излишнюю денежную массу, не находящую применения в реальном секторе в силу институциональных причин.
- ГЦБ и прямые инвестиции (корпоративные бумаги) в странах с развитой экономикой занимают разные инвестиционные ниши, в силу разного уровня риска и доходности. ГЦБ, при нормальной доходности по ним, конкурируют с корпоративным сектором только за мелкого вкладчика. Крупные кредитные организации диверсифицируют инвестиционные средства по степени риска, поэтому ГЦБ на этом сегменте рынка не могут составлять конкуренцию реальному сектору.
- если срок обращения госбумаг меньше срока окупаемости прямых инвестиций, то конкуренции прямым инвестициям не будет.

Размещение ГЦБ, давая коммерческим банкам инструмент управления ликвидностью, а ЦБ - инструмент управления процентными ставками, может и должно привести к снижению, а не увеличению процентной ставки, а это будет способствовать инвестициям в производство и экономическому росту.

Денежная масса в результате размещения ГЦБ может возрасти, но рост денежной массы не равен росту спроса, а рост спроса – росту инфляции. ГЦБ как через управление процентными ставками, так и через управление девальвацией рубля позволяют *снижать инфляцию*.

ГЦБ должны вернуться, но ставка заимствований должна быть строго ограничена, в первую очередь – ниже доходности корпоративных ценных бумаг. Акцент должен быть не на объемных показателях, а на управлении процентными ставками. Необходимо учесть отраслевой структуры экономики. Серьезная проблема – рентабельность приоритетных (несырьевых) отраслей ниже уровня инфляции. На смену вопросу – формируются ли ставка процента в производственном или финансовом секторе, приходит вопрос - формируется ли она внутри или вне страны. Необходимо рефинансирования реального сектора на рыночных условиях – переучет векселей и ряд других мер госрегулирования.

Т.о., ГЦБ - неотъемлемый элемент инфраструктуры рынка, инструмент денежно-кредитного и антиинфляционного регулирования экономики, а также антикризисный политики стимулирования экономического роста.

### **Проблема банковской тайны** *Дзюба Елена Сергеевна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

Категория банковская тайна является одним из центральных понятий банковского законодательства, т.к. относится ко всем банковским сделкам кредитных организаций и Банка России.

Под банковской тайной понимается профессиональное обязательство банка держать в тайне всю информацию, относящуюся к финансовым и иным аспектам деятельности клиентов и некоторых третьих лиц при условии, что такая информация почерпнута в результате нормального банковского обслуживания этих клиентов.

Законодательством пока не установлено единое определение банковской тайны. Ст. 26 "Закона о банках и банковской деятельности" дает более широкую формулировку банковской тайны по сравнению со ст. 857 ГК РФ. Институт "банковская тайна" предполагает однозначное и четкое определение круга сведений, подлежащих охране. ГК РФ называет три вида сведений: о банковском счете и банковском вкладе; об операциях по счету; о клиенте.

В дополнении к названным, ст. 26 включает любые иные сведения, установленные кредитной организацией и соотносимые с ее клиентами. Т.о. вторая редакция является более адекватной, т.к. дает широкое толкование понятия и соответствует банковской практике многих стран.

По мнению немецких юристов, банк обязан хранить молчание о фактах и их оценках соотносимых с его клиентами, от которых он такие сведения требует. Французские юристы отмечают, что банкир обязан держать в секрете всю частную информацию, доверенную ему клиентами или даже третьими лицами или полученную им в ходе своей профессиональной деятельности.

Однако было бы неверно рассматривать банковскую тайну как разновидность коммерческой тайны. Различия между банковской и коммерческой тайной состоят в следующем:

1) банковская тайна установлена законодателем на уровне ФЗ. Коммерческая тайна устанавливается руководителем коммерческой организации по своему усмотрению, но он имеет право и не устанавливать в руководимой им организации режим коммерческой тайны;

2) собственником банковской тайны является клиент в отношении сведений о самом себе. Собственниками коммерческой тайны – учредители коммерческой организации, т.е. лица, осуществляющие право собственности в отношении имущества коммерческой организации.

3) установление режима банковской тайны, а значит и ее защита – это обязанность кредитной организации, за неисполнение которой служащие банка несут дисципли-

лиарную, материальную и уголовную ответственность. Установление же режима коммерческой тайны является не обязанностью, а правом руководителя организации, которым он может и не воспользоваться.

Следует отметить, что Банк России является особым субъектом банковской тайны, поскольку, осуществляя надзорные и контрольные функции, он обладает подробной информацией о деятельности всех банков. Согласно ст. 56 Закона РФ "О Центральном банке РФ" поступившие от кредитных организаций данные по конкретным операциям не подлежат разглашению без согласия соответствующего банка, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами. За разглашение банковской тайны предусмотрены различного рода наказания.

17 октября 2000г. в Люксембурге министры экономики и финансов Евросоюза провели первое в истории союза совместное заседание с министрами внутренних дел и юстиции. На заседании было решено, что отныне в Европе должно быть отменено понятие "банковская тайна", если оно мешает поиску преступно нажитых денег. Эти деньги необходимо немедленно конфисковывать. Общеввропейская полиция – имеет право проводить расследования, связанные с отмыванием денег в любой стране. В законодательстве всех стран ЕС за отмывание денег должно быть предусмотрено наказание – как минимум четыре года тюрьмы. А Евросоюз применит самые жесткие санкции к 15 странам, входящих в список Financial Action Task Force, если они не сделают свое законодательство об отмывании денег таким же, в Западной Европе. Санкции будут применены в том числе и к России.

Член-корреспондент РАН, Николай Шмелев считает, что ограничение банковской тайны уменьшит масштабы отмывания "грязных" денег, улучшит сбор налогов. Но опасность злоупотребления информацией, использования в корыстных целях очень и очень велика. А председатель подкомитета Госдумы по банковскому законодательству, Павел Медведев говорит, что банковскую тайну надо сохранить, но она не должна быть абсолютной. Но нельзя и усиливать банковскую тайну в надежде, что тогда деньги потекут к нам. Деньги отдельно не ходят, и вместе с "грязными" деньгами придут "грязные" люди. Многие страны на этом погорели, образовавшаяся там мафия пытается влиять на правительство.

## **Особенности продаж страховых продуктов через Интернет**

*Дунюшкина Анастасия Сергеевна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: stasyadunka@rambler.ru*

Современная экономика создает новые возможности для развития страхового рынка. Одним из важнейших направлений такого развития является использование глобального информационного пространства, сети Интернет.

Быстрыми темпами возрастает роль электронной коммерции в страховании. К 2005 г. предполагается увеличение объема продаж страховых продуктов через Интернет до 17%. Это явление связано прежде всего с развитием компьютерных коммуникаций, с каждым годом число пользователей Интернет возрастает в мире на 15%.

В нашей стране развитие Интернета в 90-х годах происходило параллельно с развитием страхования. В апреле 2002 г. в Государственной Думе почти одновременно приняли закон "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств" и несколько проектов, регулирующих деятельность компаний при использовании Интернета [1].

Процедура оформления продажи большинства страховых продуктов, довольно сложный процесс и это затрудняет использование сети. Но постепенно эти проблемы решаются. Конечно, некоторые услуги, например, страхование промышленных объектов или страхование жизни не могут целиком осуществляться через Интернет. Однако,

с точки зрения экспертов комплексного банковского страхования, продвижение страховых-продуктов, напрямую зависит от использования компьютерных технологий, что позволяет банкам и страховым компаниям оперативно предоставлять клиенту информацию о величине остатка на счете, стоимости выбранного продукта, состоянии полиса, сроке оплаты очередного страхового взноса, величине выкупной суммы и т.д., увеличивая возможность осуществлять страхование через Интернет [2].

Всемирная информационная сеть будет активно влиять на развитие страхования и дальше. Во многом это проявляется в структуре продаж страховых продуктов. Теперь страховщики могут предлагать свои услуги клиентам по всему миру, причем делать это с не меньшей быстротой и надежностью. Электронная сеть соединяет крупные страховые компании Европы с их филиалами, позволяя тем самым контролировать их деятельность и ускорять процесс обмена информацией. Кроме того, ведущие страховщики уже осуществляют значительные инвестиции в интернет-технологии, а покупатели активно пользуются новыми преимуществами.

Больше преимуществ имеют компании, которые осознают значимость сети для бизнеса. Первоначальной формой работы в сети является размещение информации на Web сайтах, которая обычно включает:

- сведения о предлагаемых услугах;
- цены на предоставляемые услуги;
- контактные телефоны и адреса электронной почты компании;
- возможность оплатить страховой полис по сети.

В последнее время появились сайты, на которых собрана информация о услугах предоставляемых большим числом страховщиков (Insure.com, insurence.com, lifeshopper.com и др.). Пользователь может сравнить цены разных компаний на один и тот же вид услуг, ознакомиться с их рейтингами. Такую информацию предоставляет также российский журнал "Экспет" на своем сайте.

Российские страховщики сегодня активно используют интернет-технологии. На отечественном Интернет-рынке наиболее активно продают страховые продукты, такие ведущие компании, как: "Ингосстрах" "Ренессанс Страхование", "АВИКОС" и другие. Однако предоставление этих услуг в целом, еще недостаточно развито. Несмотря на имеющиеся трудности, продвижение страховых продуктов через Интернет является одним из важнейших направлений развития страхования в России.

#### **Литература**

1. Козлов В.В. Страхование автогражданской ответственности: за и против // Страховое дело, 2002, №6, с. 5.
2. Шмитц М. Электронный риск и ущерб электронной информации // Страховое дело, 2001, №4, с. 52.

#### **Кредитная политика предприятия на примере ОГУП "Тамбовдорстройсервис" Егорова Екатерина С.**

*Тамбовский государственный технический университет, Россия*

Любое коммерческое предприятие в ходе осуществления своей деятельности часто прибегает к использованию заемных ресурсов. Это бывает обусловлено недостаточностью средств для проведения модернизации, реконструкции производства, разрывом в платежном обороте, а зачастую и необходимостью погашения долгов перед другим хозяйствующим субъектом.

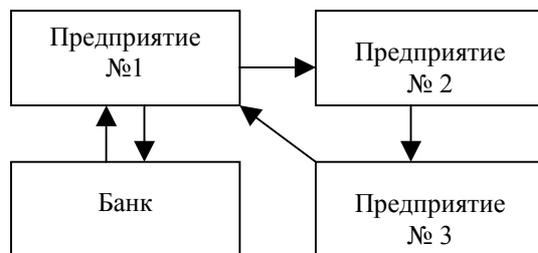
В ходе преддипломной практики была изучена кредитная политика ОГУП "Тамбовстройсервис", в дальнейшем именуемое "Предприятие". Предприятие осуществляет следующие основные виды деятельности: выполнение работ по содержанию, ремонту, реконструкции и строительству автомобильных дорог и расположенных на них сооружений; строительство промышленных и гражданских объектов; производство строи-

тельных материалов; разработку карьеров нерудных материалов, выработку и их переработку, в том числе ведение вскрышных работ; оптовую и розничную торговлю промышленными товарами и товарами народного потребления; строительство и эксплуатация комплексов дорожного сервиса.

Кредитная политика Предприятия направлена на привлечение краткосрочных заемных средств для покрытия разрыва в платежном обороте, инвестиций в оборотные средства, а также для погашения взаимных задолженностей посредством зачетных кредитов.

Предприятие использует две основных схемы процесса получения и использования кредита:

- стандартная, когда Банк предоставляет Предприятию кредит на условиях возвратности, платности и срочности, а Предприятие-заемщик обязуется к согласованному сроку вернуть банку сумму кредита и уплатить проценты за его пользование;
- вторая и наиболее часто используемая Предприятием форма кредитования: кредитование взаимной задолженности между субъектами, связанными между собой различными хозяйственными отношениями (рисунок 1). Участники процесса кредитования погашения взаимной задолженности могут значительно варьироваться, однако можно выделить четыре основных:



**Рисунок 1. Вторая форма кредитования**

1. Предприятие №1, ссудополучатель (получив ссуду, расплачивается с №2 за услуги);
2. Предприятие №2, должник перед №3 (получив средства, погашает долг);
3. Предприятие №3, (расплачивается с №1 за услуги, которое, в свою очередь возвращает банку кредит и уплачивает проценты);
4. Банк, ссудодатель.

Таким образом, ссуженная сумма, переходя от одного субъекта к другому, погашает взаимные обязательства. Частое применение такой формы кредитования говорит о системных неплатежах в регионе, нехватке денежных средств для погашения кредиторской задолженности. Эта проблема выходит за рамки кредитной политики предприятия и свидетельствует о сбоях в денежно-кредитной политике всего региона.

Кредитная политика предприятия должна быть направлена на увеличение прибыли от производственной деятельности, и, для достижения такой цели, полученные кредиты необходимо направлять на модернизацию средств производства, расширение спектра услуг, повышение конкурентоспособности и имиджа предприятия.

Можно обозначить и такую проблему, как невозможность выбора предприятие-заемщиком обслуживающего банка. Нездоровая ситуация в регионе в области денежно-кредитного регулирования, неплатежи говорят о высоком риске банков-ссудодателей, которые, вследствие этого, ссуды выдают неохотно и устанавливают по ним высокий процент. Таким образом, отсутствие предложения кредитных ресурсов лишает предприятие, нуждающееся в ссуде, выбора обслуживающего банка. Предприятию же невыгоден высокий процент и отсутствие прибыли от использования заемных средств.

## Стратегический управленческий учет *Еникеев Артур Галеевич*

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

Традиционный управленческий учет ориентирован в основном на информационное обеспечение принятия краткосрочных управленческих решений. В современных условиях острой конкуренции, нестабильной внешней среды, обилия информации и широкого распространения информационных технологий данных традиционного управленческого учета становится уже недостаточно для успешного функционирования фирмы. Результатом произошедших изменений экономической среды стало образование нового направления управленческого учета – стратегического управленческого учета.

В общем, стратегический управленческий учет можно охарактеризовать как информационную систему обоснования стратегических управленческих решений, созданную для достижения и поддержания стратегической позиции (т.е. позиции лидера) на рынке относительно соперников, систему позволяющую предоставлять нужную информацию нужным людям в нужное время.

Также стратегический управленческий учет можно определить как способ анализа финансовой информации о рынках продукции компании, издержках соперников, структурах расходов и отслеживании стратегий предприятия и стратегии соперников на этих рынках в течение нескольких отчетных периодов.

Поскольку это направление управленческого учета начало развиваться относительно недавно (впервые был предложен термин стратегический управленческий учет в 1981г), то пока нет согласия в трактовке понятия стратегический управленческий учет. Как правило специалисты выделяют несколько направлений стратегического управленческого учета:

- выход за пределы внутренней ориентированности традиционного управленческого учета и получение информации о соперниках;
- определение зависимости между стратегической позицией, выбранной компанией, и ожидаемым применением управленческого учета (т.е. отчетность с точки зрения стратегического позиционирования);
- получение конкурентного преимущества за счет анализа способов сокращения расходов и / или повышения степени дифференцированности продукции компании при помощи использования связей в цепочке ценности и оптимизирования факторов издержек.

Инструментарий стратегического управленческого учета еще только разрабатывается. Среди наиболее интересных существующих инструментов стратегического управленческого учета можно выделить систему сбалансированных показателей (Balance Score Card).

В современных условиях острой конкуренции ключевыми переменными бизнеса стали качество продукции, своевременность доставки, надежность, послепродажное обслуживание, однако ни один из указанных параметров при помощи традиционной системы управленческого учета не измеряется. Поэтому в системе стратегического управленческого учета больше внимания стало уделяться включению в учетную систему тех нефинансовых показателей функционирования, которые обеспечивают получение обратной связи по всем ключевым переменным, необходимым для успешного соперничества в условиях глобальной экономической конкуренции. В результате этого число показателей функционирования стало резко нарастать. Это привело к конфликтным ситуациям, когда некоторые новые показатели противоречили старым. Менеджерам также было не понятно, как нефинансовые показатели, на основании которых оценивалась их работа, вносят свой вклад в общую картину достижения успеха с точки зрения финансовых критериев.

Необходимость связывания между собой финансовых и нефинансовых показателей функционирования и выделения из них основных параметров привела к созданию системы сбалансированных показателей — набора данных, которые позволяют менеджерам высшего звена оперативно, но достаточно полно представить себе картину деятельности организационной единицы (подразделения или стратегической единицы бизнеса).

Этот подход позволяет менеджерам взглянуть на бизнес с четырех различных аспектов:

- **потребительская перспектива** (Как потребители относятся к фирме?)
- **финансовая перспектива** (Как фирма выглядит в глазах акционеров?)
- **перспектива внутренних бизнес процессов** (В чем фирме нужно действовать лучше других?)
- **перспектива обучения и роста** (Как можно продолжать совершенствовать деятельность фирмы и повышать ее ценность?)

Цель такой учетной ведомости получить обобщенную базу для передачи стратегических целей компании в виде связанного набора показателей функционирования, для того чтобы связать стратегию с оперативным управлением и правильно оценить степень выполнения стратегии.

Также интересными инструментами стратегического управленческого учета являются: анализ кривой обучения, анализ цепочки ценностей, целевая калькуляция себестоимости, учет с точки зрения стратегических позиций (лидерство по затратам, дифференциация, сфокусированность) и др.

Стратегический управленческий учет это молодое и динамично развивающееся направление, здесь исключительно широкое поле для научных исследований, новых идей и решений. Постоянно меняющиеся экономические условия предъявляют все новые требования к управленческой информации, поэтому повсеместное внедрение систем стратегического управленческого учета становится насущной необходимостью.

## **Методы управления финансовой устойчивостью страховых компаний**

*Ермошенко Анастасия Николаевна*

*Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина*

*E-mail: nastusha12@ukr.net*

Понятие "финансовая устойчивость страховщика" можно сформулировать как его способность выполнять принятые обязательства по договорам страхования при влиянии неблагоприятных факторов изменения экономической конъюнктуры. Основой финансовой устойчивости страховщика является наличие у него оплаченного уставного капитала и страховых резервов, а также система перестрахования. На основе данных финансовой отчетности можно выделить факторы, которые обеспечивают финансовую устойчивость страховщика: достаточный собственный капитал, обязательства (включая технические резервы), размещение активов (инвестиционная деятельность), ограничение единичного риска (перестрахование), тарифная политика.

На их основе в финансовом менеджменте страховых компаний используются следующие методы управления финансовой устойчивостью:

- в области формирования тарифной политики страхователя существуют различные подходы к определению нетто-премии и нагрузки в страховом тарифе в зависимости от тактических и стратегических целей компании;
- при формировании страховых резервов, как базового элемента удовлетворения выдвинутых претензий по принятым на себя рискам, существуют подходы, которые базируются на тарифной политике страхователя и предусматривают формирование различных рискованных фондов;
- еще одним условием стабильного функционирования страховой компании является размер собственных средств, который выступает гарантом выполнения страховщиком своих обязательств перед страхователями;

- в соответствии с формированием страхового портфеля компании существует целый ряд подходов и методов его сбалансирования. Именно их наличие, характер и размер рисков в страховом портфеле определяют финансовую устойчивость страховщика;
- последней группой методов, которые дают возможность регулировать финансовую устойчивость страховщика, являются методы по управлению инвестиционной деятельностью страховой компании, структурой размещения ее временно свободных средств и обеспечению соответствующего уровня ликвидности операций.

Основным источником формирования финансовых ресурсов страховщика являются поступления страховых взносов. Объем таких поступлений зависит от количества заключенных договоров страхования, величины страховых сумм и размеров страховых тарифов. Тарифную политику страхователя нельзя рассматривать в отрыве от проблемы формирования сбалансированного страхового портфеля. Страховой портфель может определяться по количеству застрахованных объектов, числу договоров страхования, а также по размеру общей страховой суммы. Формирование рационального страхового портфеля является важнейшей задачей страховщика, поскольку именно на этом этапе закладывается фундамент всей дальнейшей страховой деятельности.

Еще одним методом управления финансовой устойчивости страховщика является перестрахование. Его цель – это, прежде всего, установление довольно однородного страхового портфеля с помощью распределения и выравнивания рисков, и, как результат - достижение финансовой устойчивости.

Следующим методом регулирования финансовой устойчивости и защиты страхователей от невыполнения своих обязательств является так называемые "нормативы инвестиционной деятельности", разработанные Директивой ЕС. Данные нормативы представляют собой допустимые размеры инвестирования средств страховых резервов, а именно: вложение в недвижимость – не более 10% общего объема резервов по каждому объекту; вложения в акции, которые котируются, и гарантированные кредиты – не более 10% размера резервов по любому из видов указанных вкладов; инвестиции в обеспеченные кредиты – не больше 5%.

Положением о порядке формирования, размещения и учета страховых резервов по видам страхования, отличным от страхования жизни, определена величина отдельных категорий активов, которые берутся для представления технических резервов и учитываются как их размещение в ограниченных объемах (в процентах к имеющимся техническим резервам).

Эффективное управление финансовой устойчивостью страховщика обеспечивается с помощью реализации определенных принципов. Во-первых, это интегрированность с общей системой управления страховой компанией; во-вторых, комплексный характер формирования управленческих решений; а также высокий динамизм управления финансовой устойчивостью.

### **Роль консолидации финансовой отчетности и основные требования, к ней предъявляемые**

***Заварзина Наталия Леонидовна***

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

*E-mail: zavarzina@sladco.ru*

В условиях глобализации рынков капитала возрастает роль консолидации финансовой отчетности - представления финансового состояния группы компаний, рассмотренных не с точки зрения их юридического статуса, а с позиции реального контроля за их деятельностью, то есть возможности влиять на финансовую и операционную политику компаний. Консолидированная отчетность представляет собой составленную по

особым правилам финансовую отчетность, в которой группа компаний рассматривается как единое целое.

К качеству этого особого вида бухгалтерской отчетности инвестиционное сообщество предъявляет повышенные требования и во многих странах разработаны нормативные акты, регламентирующие вопросы ее составления. Для гармонизации национальных бухгалтерских систем в сфере регулирования объединения компаний и подготовки консолидированной отчетности, Комитет по международным стандартам финансовой отчетности утвердил IAS 22 ("Объединение компаний") и IAS 27 ("Консолидированная финансовая отчетность и учет инвестиций в дочерние компании"). Кроме того, в странах-членах ЕС действуют Директива № 7 "О консолидированной отчетности" и Директива № 8 "Об аудите консолидированной отчетности". В России действуют законодательные нормы, в значительной степени не согласующиеся с международными стандартами консолидации финансовой отчетности: отсутствуют правила использования для учета объединения компаний метода покупки или объединения долей; величина деловой репутации рассчитывается с использованием балансовой стоимости приобретенных чистых активов; при определении контроля не требуется, чтобы возможность управлять процессом принятия решений сопровождалась целью получения выгод от деятельности данной компании; некоторые дочерние компании могут быть исключены из процесса консолидации отчетности в случаях, не предусмотренных международными стандартами. Для обеспечения прозрачности и управляемости бизнеса большинство групп компаний в России ориентируются на международные подходы к консолидации финансовой отчетности.

Сущность процесса консолидации заключается в объединении активов, обязательств, капитала и финансовых результатов компаний группы, при этом происходит элиминирование всех взаимных операций между компаниями группы: взаимных финансовых вложений в капитал; внутригрупповой дебиторской и кредиторской задолженности; объемов продаж, связанных с ними затрат, прибылей и убытков от внутригрупповых операций; дивидендов, выплачиваемых внутри группы; доля миноритарных акционеров в прибыли и капитале должна быть выделена (в случае учета с использованием метода покупки).

Выполнение перечисленных требований является необходимым, но не достаточным условием корректной подготовки консолидированной отчетности. Консолидированная отчетность должна объединять отчетность компаний за один и тот же период и на одну и ту же дату; должна использоваться единая валюта и единые методы оценки статей консолидированной отчетности, то есть учетные политики всех компаний группы должны быть унифицированы, иначе отчетность не будет достоверной.

В силу того, что консолидированная отчетность в качестве собственной информационной базы использует не бухгалтерский учет отдельной компании, а данные отчетности предприятий группы; составляется по особым, характерным только для данного вида отчетности методам, с использованием особой техники обработки данных, данный вид отчетности занимает особое положение в системе бухгалтерского учета и отчетности.

### **Финансовый инжиниринг**

*Зеленская Елена Викторовна, Зеленский Алексей Александрович*

*Белгородская государственная технологическая академия строительных материалов,  
Россия*

*E-mail: oonirs@intbel.ru*

Финансовый инжиниринг заключается в создании финансовых продуктов финансовых инструментов, процессов и стратегий. Финансовый инжиниринг предназначен для управления рисками предприятия, в том числе в рамках мероприятий по управлению пассивами, а кроме того для спекулятивных операций, арбитража и извлечения

прибылей из незанятых рыночных ниш. К факторам стремительного развития финансовых инноваций относятся риски, налоги, регулятивные ограничения, сегментация рынка, транзакционные издержки, издержки мониторинга, глобализация рынков, накопление национального богатства, волатильность цен, научно-техническая революция. Основными "двигателями" финансовых инноваций являются финансовые институты.

Финансовый инжиниринг включает в себя проектирование, разработку и реализацию инновационных финансовых инструментов и процессов, а также творческий поиск новых подходов к решению проблем в области финансов.

Результатом финансового инжиниринга является инновационный финансовый продукт. При этом финансовый продукт признается инновационным, если хотя бы один из его элементов (финансовый инструмент, финансовый процесс или финансовая стратегия) носят инновационный характер.

Финансовый инструмент – юридически оформленный договор, устанавливающий обязанности сторон по обмену финансовыми потоками и/или устанавливающий права и обязанности сторон относительно будущей поставки любых активов, в том числе финансовых инструментов, либо ценная бумага, удостоверяющая право на долю в уставном капитале другого лица, либо любая их комбинация.

Финансовые инструменты благодаря своим качествам – срочности и производности – предоставляют инвестору широкие возможности для замены будущей неопределенности на какую-либо (более или менее выгодную) определенность. Данное свойство производных применяется в целях хеджирования рисков фирмы. Любой производный инструмент может быть разложен на простые составляющие: форварды, опционы и свопы. Производные используются в качестве самостоятельного инструмента хеджирования либо могут являться определенной стратегией инвестора.

Фондовые биржи и инвестиционные банки создают специфические финансовые инструменты посреднического характера, благодаря добавлению определенных финансовых свойств обращающимся на рынке инструментам. Примером таких инструментов для бирж является опцион FLEX для инвестиционных банков – ряд долговых инструментов, связанных с акциями и индексом, а также долевые инструменты, связанные с пакетами акций.

Задача корпоративного финансового инженера – поиск оптимальной структуры акционерного и долгового капитала, а также создание оптимальных инструментов каждого типа. Создание оптимального финансового инструмента направлено на поиск рыночных возможностей для прибыли преимущественно на рискованной основе. Оптимальность того или иного инструмента определяется толерантностью эмитента к рынку.

Говоря о развитии финансового инжиниринга в России можно выделить следующее: отечественный рынок отстает от развитых финансовых рынков. Отсутствие значительных финансовых ресурсов, большие тиски, неразвитый рынок производственных ценных бумаг – все это обуславливает практическое отсутствие отечественных инновационных финансовых инструментов и продуктов и слабое и медленное восприятие опыта развитых стран.

Финансовый инжиниринг – это деятельность по созданию определенных финансовых структур. Данные структуры могут выполнять различные функции, в зависимости от целевых потребностей финансового конструктора. Самый простой вариант – это хеджирование, то есть защита от риска, каких-либо позиций компании. Естественно, что такая защита не бесплатна: компания-создатель инновации либо напрямую выплачивает премию своему контрагенту, либо снижает свои потенциальные прибыли. С другой стороны, компания может пожелать сама взять дополнительные чужие риски в обмен на вознаграждение. И в том и в другом случае компания располагает некоторым набором уже известных финансовых инструментов – своеобразных "кубиков LEGO", комбинируя которые, она в силах создать индивидуальную структуру, в наибольшей степени соответствующей толерантности к определенным видам риска.

Помимо хеджирования различные финансовые структуры предоставляют возможности для проведения спекулятивных операций и извлечения безрисковой прибыли (арбитража) исходя из рыночных несовершенств.

Постижение западного опыта позволит избежать многих ошибок, а вот недостаточное его знание может создать серьезный барьер на пути к созданию развитого рынка.

### **Судьба автопрома и паритетный курс\*** **Иванова Елизавета Николаевна**

*Московский экономико-финансовый институт, Россия*  
*E-mail: zelkob@ns.crys.ras.ru*

Особенностью отечественной кредитно-денежной системы является не конвертируемость национальной валюты на внешнем рынке, причина этого - низкая производительность труда, а следствие - не конкурентоспособность всей отечественной экономики. Чтобы избежать экономического коллапса приходится понижать внутренние цены относительно цен внешних, при этом *паритетный курс* рубля становится значительно меньше единицы [1]. Отечественный механизм поддержания подобного курса основан на дотировании ценообразующих секторов экономики, находящихся у нас с самого начала перестройки в частной собственности, в форме отказа государства от взимания с этих секторов рентных платежей и введения по отношению к ним льготного налогообложения. Утраченные таким образом государственные доходы не только ограничивают величину сбережений самого государства, которые можно было бы направить в промышленность в форме инвестиций, но и лишают дотируемые отрасли заинтересованности в реализации ими самими подобных инвестиционных проектов. В итоге рентные деньги до настоящего времени практически полностью уходили за рубеж в виде легальной и не легальной утечки российского капитала. Практика такого перераспределения национального дохода объясняется мирным, не насильственным, характером революционного по своей сути перехода от социализма к капитализму, когда элита и власть, которую эта элита возвела на "престол", нашли консенсус в форме получения элитой в собственность, в частности, ценообразующих секторов экономики - сырьевого и топливно-энергетического. В результате раздачи привилегий отечественной элите, последняя потеряла конструктивную национальную направленность и приобрела явно спекулятивно-ростовщическое обличье [2]. Это плата за быстрый и безнасильный переход от социалистической собственности к собственности частной.

Современные тенденции по борьбе с отмыванием криминальных денег, выливающиеся в закрытие многих оффшорных зон, а также обязательства со стороны России международному сообществу о расширении прозрачности отечественного бизнеса за право вступления ее в ВТО, заставили олигархическую российскую элиту избрать новую тактику хищнического растаскивания национальных богатств. Теперь олигархи активно скупают акции крупных отечественных, в том числе государственных, компаний, тех, что являются фактическими монополистами в стране. Это, конечно, в первую очередь энергетика и автомобильная промышленность. Если первой еще только предстоит попасть в лапы того же О.Дерипаска, то последняя уже начинает пожирать все прелести такого альянса [3]. В частности, новые хозяева объединения "Ярославский моторный завод", который является единственным в стране разработчиком и производителем автомобильных дизельных двигателей, предлагают из имеющихся на заводе 17 тысяч рабочих оставить только 4 тысячи. При этом собственные разработки забыть и

---

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

перейти на импортные модели. На первый взгляд может показаться, что здесь нет ничего необычного с точки зрения законов рынка. Но вспомним, что деньги, на которые куплен завод - это государственные дотации, выделенные как раз для обеспечения конкурентоспособности всей нашей экономики. А выходит, что эти деньги стали использоваться для ее же, экономики, в лице автопрома - разорения. Но это еще не все. Естественно, региональные власти, опасаясь социальных срывов в связи с предстоящими массовыми увольнениями, ходатайствует перед правительством об оказании им помощи. И такая помощь скорее всего будет правительством оказана. Но кому? Отнюдь не регионам. А скорее олигархам в виде опять же дотаций. И дотаций на этот раз не в форме каких-либо привилегий, а в форме прямых денежных пособий для тех же увольняемых рабочих. А это, по своей сути, не что иное, как безвозмездное присвоение олигархами теперь уже и отечественной трудовой ренты. И все это на фоне не только неработоспособности механизма перевода сбережений в инвестиции, как это имеем место при присвоении олигархами сырьевой ренты, но еще и на фоне усиления инфляционных тенденций, т.к. социальные дотации будут наверняка реализованы через печатный станок.

### **Литература**

1. Иванова Е.Н. Паритетный курс в неэкономике / В книге "Экономическая теория на пороге XXI века", Т. 5, Неэкономика, М.: Юрист, 2001, с.452-464.
2. Наливкина Е.В., Иванова Е.Н. Элитарные национальные сообщества и экономический рост. / Материалы конференции "Предприятия России в транзитивной экономике", Ярославль, концерн "Подати", 2002, Ч.II, с.49-52.
3. Соловьев Е. ЯМЗ между прошлым и будущим // Северный край, № 231, 2002, с. 2.

### **Организация рациональной системы внутреннего контроля на примере ОАО**

**"Домостроительный комбинат" г. Элиста**

***Качканов Виталий Петрович***

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

*E-mail:Kachkanoffv@yandex.ru*

Бухгалтерский учет имеет три функции - информационную, аналитическую и контрольную. В теории бухгалтерского учета широко представлены две из них, информационная и аналитическая, и совершенно мало внимания уделено контрольной функции. В настоящее время темы о контроле недостаточно представлены в существующих программах обучения хозяйственных руководителей. Руководители приобретают опыт в этой области в основном эмпирическим путем, за многие годы работы на руководящих должностях.

Цель внутреннего контроля заключается в правильном и своевременном отражении хозяйственных операций в бухгалтерском учете и отчетности, законности хозяйственных операций и их целесообразности для предприятия. Данные внутреннего контроля руководству предприятия и иному управленческому персоналу получать оперативную информацию об отклонениях от нормальных условий совершения хозяйственных операций.

Система внутреннего контроля существует на каждом предприятии, однако, на одних она функционирует эффективно, а на других - нет.

На одних предприятиях к организации и поддержанию системы внутреннего контроля руководство предприятия подходит сознательно, на других эта система складывается независимо от воли и целенаправленных действий руководства.

Поэтому организация на предприятиях эффективной системы внутреннего контроля является актуальной проблемой бухгалтерского учета и аудита. Для достижения этой цели необходимо решить ряд задач: определить современное состояние финансо-

во-хозяйственной деятельности предприятия, провести анализ системы внутреннего контроля на предприятии, рекомендовать способы оптимальной системы внутреннего контроля.

Объектом исследования по теме дипломной работы является система внутреннего контроля на ОАО "ДСК" г. Элиста.

В работе применялись методы экономического, статистического, финансового анализа. Использовались нормативные акты, инструктивные материалы, монографии, статьи, публикации, годовая отчетность, данные синтетического и аналитического учета ОАО "ДСК" за 1999-2001 гг.

В целях совершенствования системы внутреннего контроля на ОАО "ДСК" предлагается организовать службу или отдел внутреннего аудита, для этого необходимо:

- разработать положение об отделе;
- подготовить стратегический план для отдела;
- разработать первичный план;
- определить штат отдела и разработать должностную инструкцию начальника отдела;
- создать структуру отчетности;
- определить взаимодействие с аудиторской независимой организацией.

Одним из путей совершенствования работы внутреннего контроля на ОАО "ДСК" является внедрение управленческого учета и анализа как составной части системы внутреннего контроля. Управленческий анализ и учет призваны обеспечить администрацию предприятия информацией, необходимой для управления и контроля за деятельностью организации и помогающей управленческому аппарату выполнению его функций.

## **Перспективы банковского кредитования населения в регионах России (на примере Астрахани)**

*Кизилова Наталья Вячеславовна*

*Астраханский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: tamerlan@astranet.ru*

Важной характеристикой экономически развитого общества является наличие эффективной системы кредитования населения, способствующей интенсификации частного потребления и являющейся одним из доходных направлений размещения банковских ресурсов. Большинство экономистов сходятся на том, что кредит – это прежде всего двигатель развития.

Еще в начале XIX в. Н.С. Мордвинов писал: "Чем какой-либо народ беднее, тем более потребно ему наличных денег в отношении к его имуществу и, напротив, чем богаче, тем менее имеет надобности в оных, ибо с богатством соединяется кредит" [1]. На основе развития банковских кредитов создаются возможности осуществления платежей без участия наличных денег. Тем, что покупка товаров в кредит исключает необходимость предварительного накопления денег, а долг может оплачиваться немедленно после получения дохода, ускоряется оборот денег. Таким образом, потребительский кредит сводит до минимума резерв денег как покупательного и платёжного средств у каждого отдельного физического лица.

Как отмечал российский экономист М.И. Туган-Барановский, "везде богатые люди составляют ничтожную долю населения" [2]. Региональным производителям и реализаторам дорогостоящих потребительских товаров с длительным сроком службы зачастую приходится ориентироваться только на эту сравнительно небольшую часть населения. В условиях дифференциации доходов у одних спрос ограничивается недостаточ-

ным доходом, а у других — все большая часть дохода сберегается после того, как основные потребности уже удовлетворены. Результатом является низкая предельная склонность населения к потреблению. Потребительский кредит может стать субститут-ом политики по распределению дохода, так как при его использовании возросшей покупательной способностью смогут воспользоваться лица со средним уровнем дохода.

Астраханский регион имеет давние традиции банковского кредитования, так как именно здесь Указом Екатерины II от 23 июля 1764 года был учрежден Астраханский портовый банк. Он был одним из первых учрежденных в России государственных банков для кредитования купечества и долгое время оставался единственным периферий-ным банком [3].

Согласно данным Главного управления Банка России по Астраханской области, по состоянию на 1 июля 2002 года объем задолженности по кредитам, предоставлен-ным банками физическим лицам в рублях, составил 506,7 млн. руб., что на 168,9 млн. руб. или в 1,5 раза больше, чем в начале 2002 года. При этом объем просроченной за-долженности за это время вырос лишь на 2,3 %, что говорит об улучшении качества кредитов. Доля кредитов населению в общем объеме ссудной задолженности банков также имеет тенденции к росту: 29,1 % на 1 июля 2002 года по сравнению с 20,6 % на 1 января 2002 года.

В настоящее время в Астраханской области около 80 % ссудной задолженности физических лиц принадлежит местному отделению Сбербанка РФ. Остальная доля у Евро-азиатского торгово-промышленного банка, кредитующего скорее торговые точки, нежели розничных потребителей, у Газпромбанка и Транскредитбанка, которые тради-ционно кредитуют работников профилирующей отрасли. Таким образом, конкуренция на данном сегменте финансового рынка практически отсутствует.

До сих пор выбор программ банковского кредитования населения, действующих в регионе, не велик. Среди "связанных" кредитов на приобретение товаров длительного потребления, неотъемлемым элементом которых является наличие договора о сотрудни-честве между банком и торговой организацией, наиболее успешно в Астраханской области, как и в большинстве российских регионов, действуют программы автокредит-ования. Это объясняется высокой ликвидностью автомобилей как товара, при этом права собственности на них требуют государственной регистрации.

Масштабы ипотечных программ не столь широки, так как лишь 1-2 % астраханцев по уровню своего дохода могут рассчитывать на получение кредита для приобретения жилья. Существующая система передачи прав собственности на жилье на первичном рынке может затягиваться на многие месяцы, а выселить человека из купленной в кре-дит квартиры, если это у него единственное жилье, не так просто.

В перспективе на астраханском рынке кредитования населения создать здоровую конкуренцию Сбербанку смогут те коммерческие банки, которые будут способны пре-дотвратить в жизнь следующие задачи: упростить процедуру выдачи кредитов неболь-ших размером с целью придания им массового характера, распространить программы связанного кредитования на большее число товаров длительного пользования, предос-тавлять кредиты по пластиковым карточкам, включая зарплатные проекты.

### Литература

1. Мордвинов Н.С. Избранные произведения. М: Госфиниздат, 1945. С. 140.
2. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. М: Финансы и кредит, 1997. С. 271.
3. Бугров А.В. Коммерчески портовые банки. // Вестник Банка России. 06.09.2000. № 47 (475). С. 31–33.

**Анализ финансовых результатов деятельности коммерческого банка на основе теории инвестиционного портфеля**  
**Клименко Екатерина Константиновна**

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

*E-mail: KlimEkKon2001@mail.ru*

Ориентир банковской деятельности в рыночной экономике состоит в максимизации прибыли от операций при сведении к минимуму потерь. Прибыль или убытки, полученные банком, - показатели, концентрирующие в себе результаты различных пассивных и активных операций банка и отражающие влияние всех факторов, воздействующих на деятельность банка. Анализ финансовых результатов деятельности банка позволяет выявить резервы роста прибыльности банковской деятельности и сформировать новый курс развития: определить менее прибыльные операции и разработать рекомендации возможного получения банком больших доходов.

План анализа доходов банка проводится следующим образом. В системе банковского учета выделяют чистый процентный и чистый непроцентный (операционный) доход. Чистый процентный доход отражает посредническую функцию банка, чистый непроцентный (операционный) доход - его производственную роль. Изучение банковских доходов начинается с вертикального анализа, то есть с определения удельного веса отдельных групп доходов в их общей сумме. Затем динамика доходных статей изучается с помощью горизонтального анализа. Ритмичность темпов роста операционных доходов свидетельствует о квалифицированном управлении активными операциями. Следующим, одним из важнейших этапов анализа доходов банка, является определение их стабильности, для чего используют ряд расчетных показателей, в том числе, среднеквадратическое отклонение в доходах, коэффициент нестабильности, коэффициент вариации доходов, индекс нестабильности доходов. Позиция доходности предусматривает сопоставление полученных и уплаченных процентов (расходов).

Можно сделать следующие выводы. Теория содержит ряд допущений, из которых наиболее значимым является допущение о том, что: привлекательность ценной бумаги или их портфеля полностью определяется тремя переменными - ожидаемым доходом, индивидуальным риском, измеренным среднеквадратическим отклонением (или дисперсией) доходов и корреляцией данных доходов с доходами от других ценных бумаг или их портфелем. По всем трем позициям данная теория применима для оценки доходности всех активных операций банка.

Кроме того, если обозначить через  $r_i$  норму прибыли, через  $R_i$  - прогноз будущей стоимости актива в конце определенного периода плюс проценты, а через  $I_i$  - размер первоначальной инвестиции, то норма прибыли  $i$ -го актива может быть выражена формулой:  $r_i = (R_i - I_i) / I_i$ . В теории предполагается, что мерой дохода для банка является ожидаемый доход от размещенного актива, который определяется как:  $r_j = p_i r_i$ ; где  $p_i$  - вероятность  $i$ -го дохода от  $j$ -го актива,  $r_i$  - норма прибыли.

Предположим, что все активные операции банка составляют один портфель, как ценные бумаги, тогда риск получения убытков банком, как и риск портфеля по теории, не может быть измерен простым средневзвешенным значением их отдельных среднеквадратических отклонений или дисперсий. Неопределенность портфеля зависит от степени, в которой доходы от ценных бумаг или как в нашем случае доходы от активных операций изменяются совместно. Портфели, состоящие из ценных бумаг, на которые оказывают влияние одни и те же факторы, являются более рискованными, чем те комбинации ценных бумаг, в которых на различные ценные бумаги оказывают влияние различные факторы. В последнем случае доходы ниже ожидаемого значения по одним ценным бумагам могут быть связаны с более высокими доходами по другим. Масштабы этого явления зависят от трех следующих факторов: относительной доли каждой

ценной бумаги в портфеле; величины их относительных дисперсий или среднеквадратических отклонений; плотности связи между их доходами (корреляции).

Существует множество способов анализа деятельности и финансового состояния банка, но универсального нет. В зависимости от поставленной задачи необходимо выбирать конкретную модель, наилучшим образом отвечающую выполняемым функциям. Но при этом она не даст глубокой внутренней детализации состояния банка и конкретных способов управления его денежными средствами.

Синтез методов анализа активных операций банка и теории инвестиционного портфеля способен дать наиболее глубокую оценку финансовому состоянию банка и предложить конкретные способы управления активами. Полученную модель можно с достаточной эффективностью использовать для прогнозирования дохода, который банк получит в будущем при совершении той или иной операции.

Таким образом, в условиях динамичного развития рынка банковских услуг все большее значение приобретает анализ и прогноз доходности банка. Моделирование на основе теории инвестиционного портфеля помогает руководству банка на рынке сформировать тот портфель активных операций, который обеспечит ему максимальную доходность и минимальный риск.

## **Необходимость налогового регулирования деятельности кэптивных компаний**

*Ковальчук Андрей Владимирович*

*Академия права и управления Минюста России, Россия*

*E-mail: peremolotova@ito.rile.ryazan.ru*

С 01.01.2002 г. введена в действие Гл.25 Ч.2 НК РФ. Совершенно естественно, что в ней не исключены некоторые промахи и правовые пробелы.

Так, мое внимание привлек один момент, а именно неустановленные нормативы расходов некоторых видов страхования, которые являются, на мой взгляд, одним из способов, позволяющих избегать уплаты части налогов, заниматься легализацией доходов, причем это не будет противоречить существующему законодательству. Данная деятельность находит свое выражение в рамках кэптивного страхования.

Кэптивные страховые компании создаются специально для обслуживания одного страхователя или определенного слоя страхователей (они объединяют своих клиентов на отраслевой основе или в рамках определенной ФПГ). Как правило, они функционируют на бесприбыльном, некоммерческом принципе. А все расходы по их содержанию несут страхователи.

Кэптивные страховые компании занимаются не столько реальным страхованием (в случае одного страхователя вообще утрачивается принцип перераспределения, но и при обслуживании нескольких страховщиков страхование как таковое может быть лишь иллюзорным), как активно участвуют в минимизации налогообложения предприятий и легализации их доходов.

Упрощенно, схема их действия такова: предприятия уменьшают свою налогооблагаемую базу путем увеличения расходов на страхование; потом же большая часть страховых взносов (плюс прирост от обращения денежных средств – если имеет место непосредственно передача денежных средств, а не простое отражение таковой) возвращается обратно страхователю. При необходимости такой возврат денег можно оформить как возмещение ущерба после мнимого страхового случая.

А оформить страховой ущерб стало намного проще в связи с увеличением числа страхуемых рисков. (Например, похищение зам. директора "Лукойла" Кукуры в сентябре этого года).

При этом в учете кэптивной страховой компании также не будет прибыли, поскольку она складывается из страховых взносов за минусом страховых выплат, и в учете предприятия ни о какой прибыли говорить не приходится, т.к. страховые выплаты должны лишь компенсировать понесенный ущерб.

Обращают на себя внимание и высокие тарифные ставки в экзитивном страховании (о чем косвенно свидетельствуют более низкие проценты выплат по реальным видам страховой деятельности по сравнению с соответствующими показателями по страховому рынку в целом), что позволяет больше уменьшить налогооблагаемую базу.

Подобная деятельность отрицательно сказывается не только на пополняемости бюджета, но и негативно воздействует на экономическую ситуацию в стране: за счет уменьшения суммы уплачиваемых налогов предприятие искусственно получает конкурентные преимущества на рынке, так как более низкая себестоимость продукции позволяет снизить продажную цену.

Я считаю, что наши законодательные и налоговые органы должны уделить внимание упомянутому явлению и для улучшения пополняемости бюджета и обеспечения здоровой конкуренции постоянно заниматься совершенствованием государственного регулирования, более качественной и комплексной проработкой нормативных документов, имеющих ключевое значение для развития российской экономики.

### **Венчурное финансирование наукоемких технологий в РФ: текущие проблемы и перспективы развития**

***Коланькова Алина Юрьевна***

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

*E-mail: kolankova@mtu-net.ru*

Мировое сообщество в настоящее время уверенно переходит в ту стадию развития экономики, которая называется "Экономика, основанная на знаниях" (Knowledge based economy). И это неизбежный путь развития. Поэтому особенное значение имеет не только финансирование собственно знаний, но и превращение знания в эффективное производство.

Основу финансирования новых технологий, новых отраслей промышленности, новых экономик составляет венчурный капитал. По определению Европейской Ассоциации венчурного финансирования (EVCA), венчурный капитал - это акционерный капитал, предоставляемый профессиональными фирмами, которые инвестируют средства в частные предприятия, демонстрирующие значительный потенциал роста на их начальном этапе развития, в процессе расширения и трансформациях, одновременно управляя этими предприятиями. Объем венчурного капитала не так уж велик в сравнении с инвестиционными средствами мировой экономики, но он очень важен для успешного развития технологически ориентированных стран. Это подтверждается тем фактом, что все фирмы, входящие в первую сотню крупнейших компаний равно, как и многие другие, вставали на ноги благодаря именно венчурному капиталу, в том числе, и находящиеся постоянно на первых местах в этом рейтинге Майкрософт и Сиско.

Венчурное финансирование зародилось в начале 60-х годов в США, в 80-х его объем достиг первого миллиарда долларов. С этого в большой степени началась экономика информационных технологий и биотехнологий. В настоящее время США и Европа переживают бум венчурного инвестирования. В США - первой стране венчурного капитала - с 1990 по 1995 годы венчурными капиталистами вкладывалось в среднем 3-5 млрд. долларов в год примерно в тысячу с небольшим компаний. В 1996 году объектом инвестиций стали уже 2 тысячи компаний, при этом сумма инвестиций составила более 11 млрд. долл. В 1998 г. венчурные инвесторы вложили средства в 3153 компании на сумму 21,7 млрд. долларов, в 1999 - в 3962 компании на сумму 59, 5 млрд. долларов. Аналогичное состояние мы видим и в Европе. Объем венчурного финансирования с 1996 года вырос в несколько раз.

По мнению специалистов Европейской Ассоциации венчурного финансирования, в России созданы предпосылки начала быстрого роста венчурных инвестиций. Они

обусловлены определенным подъемом российской экономики, уменьшением возможности быстрых спекулятивных заработков на финансовом рынке и ростом понимания эффективности венчурного вида финансового бизнеса.

К сожалению, Россия мало готова к тому, чтобы начать эффективно развивать венчурный бизнес. Владельцы денежных средств едва начинают понимать, что вложение на несколько лет является нормой, более того, оно может быть эффективным. В стране нет необходимого количества менеджеров для управления новыми венчурными компаниями, хотя проблема эта тоже постепенно решается. Существуют проблемы законодательного характера - в основном, в части налогообложения. Не отработана схема воздействия разработчиков и инвесторов - здесь много проблем и инфраструктурного характера, и психологического: например, не секрет, что разработчики плохо представляют структуру расходов на разработку и продвижение продукта на рынок. По многолетней статистике известно, что стоимость разработки даже в развитых странах с очень высоким уровнем оплаты квалифицированного труда редко превышает 25-30% от общей суммы затрат, еще около трети стоит организация массового производства и примерно столько же - собственно маркетинговые действия по продвижению продукта на рынок и его распределению. Для России стоимость разработки обычно ниже, а расходы по организации массового производства в связи с изношенностью производственных линий и необходимостью приобретать почти 100% требуемого оборудования выше, равно как выше и доля расходов по продвижению на рынок готовой продукции.

Пока нет готовности разработчиков и инвесторов идти на уступки друг другу. Разработчики с большим трудом соглашаются составлять серьезные бизнес-планы с оценкой рынка и перспектив продвижения продукта, основанных не на умозрительных заключениях, а на рыночных фактах. Инвесторы с неохотой рассматривают проекты на стадии, когда еще бизнес-план не полностью готов. Однако сближение уже идет, и процесс венчурного финансирования в стране начинает развиваться.

Примером эффективного общения инвесторов и разработчиков становятся инвестиционные конференции-ярмарки венчурных проектов. С целью ускорения процесса развития венчурного бизнеса необходимо использовать силы довольно большой группы экономических институтов страны для помощи своим технологическим коллегам в экономических и финансовых расчетах и анализе проектов.

Большую проблему в развитии венчурного бизнеса в настоящее время порождает налоговое законодательство. Если мы не можем в силу слабости бюджета в настоящее время эффективно поддерживать технологическое предпринимательство, как это делается в развитых странах, имеющих двухступенчатые системы выделения грантов, то по крайней мере, нам необходимо ввести налоговые льготы, связанные с акционерным инвестированием проектов, хотя бы для тех компаний, которые осуществляют коммерциализацию новейших российских технологий. Высокотехнологический проект не пекарня, которая через неделю после установки оборудования уже может возратить вложенные деньги. Здесь речь идет о трех-четыре года и больше, поэтому надо создать таким проектам некоторые специальные условия, тогда мы сможем вернуть вложенные деньги и заработать определенные средства на развитие науки.

И, наконец, проблемы финансирования. Частные российские инвесторы уже сделали первые шаги на финансовом рынке; однако для того, чтобы сделать их более уверенными, необходима поддержка со стороны государства. Начало этому уже положено — создан Венчурный инновационный фонд, своего рода Фонд фондов, но средства его, к сожалению, малы. Необходимо быстро "запустить" два-три венчурных фонда с объемом от 30 до 50 млн. долл. каждый, и тем самым убедительно показать, что это выгодный бизнес. И действительно, во всех странах венчурный бизнес очень выгоден, недаром венчурный рынок растет не по дням, а по часам. Для государства 100 млн. долларов - не очень большие деньги, и стоило бы их потратить на то, чтобы быстро запустить механизм венчурного бизнеса, который высокоэффективен, позволяет создавать новые

рабочие места и развивать страну в технологическом отношении, используя все ранее накопленные интеллектуальные ресурсы.

Наша общая задача — организация процесса венчурного инвестирования высоко-технологических проектов в государственных масштабах, в том числе, путем эффективного использования накопленного российского научно-технического потенциала.

## **Особенности формирования курсовой политики банка в современных условиях**

*Кохан Лилия Александровна*

*Брянский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: sven2000@mailru.com*

1 января 2003 года был отменен Федеральный закон "О налоге на покупку иностранных денежных знаков и платежных документов, выраженных в иностранной валюте" от 21.07.1997 № 120-ФЗ. Вместе с этим у крупных системообразующих банков появилась возможность составить реальную конкуренцию банкам, не соблюдающим нормы валютного законодательства РФ, и криминальному рынку при предоставлении населению такой популярной услуги, как валютно-обменные операции, особенно в части продажи иностранной валюты.

Отмена налога на покупку инвалюты определенно будет способствовать сокращению использования "серых" схем и нелегального оборота иностранной валюты, т. к. у населения исключился экономический стимул ("черный" рынок работал без налогов, часто по тем же курсам, что и банк, тогда, как при официальной покупке валюты в конце 2002 года необходимо было уплатить около 31-32 коп.).

При этом следует учитывать то, что установление выгодных курсов как для банка, так для населения, приведет к росту оборотов по покупке/продаже иностранной валюты, что в свою очередь имеет прямое влияние на состояние открытой валютной позиции банка (ОВП). Для ее балансировки перед банком встает задача своевременной покупки валюты (либо у населения, которое необходимо привлечь, по выгодным курсам с маржой, либо у других субъектов рынка на менее привлекательных условиях).

Многие банки не имеют развитой филиальной сети в регионах. Активность и высокий уровень конкуренции между банками сконцентрирован в Москве и некоторых других областных центрах. При этом региональные отделения крупных банков часто ограничены предельными значениями курсов покупки и продажи иностранной валюты и не уполномочены самостоятельно устанавливать курсы.

С одной стороны, экономическая необходимость этого обусловлена объективными условиями закладывать в курсовую разницу себестоимость банкнотных сделок, которая в настоящее время достигает до 1 % от "спрэда" и общей политикой банка. Но с другой стороны, в центральных офисах специфике регионов не уделяется должное внимание, а специалисты в перефирийных отделениях, как правило, составляет лишь оперативные сводки, не проводя их развернутого анализа.

Следует отметить, что основные доходы от валютно-обменных операций банки получают от продажи иностранной валюты, т.к. население предпочитает хранить сбережения и рассчитываться за недвижимость в иностранной валюте. При этом банки несут определенные расходы. Наиболее благоприятной считается ситуация с уравновешенным спросом на покупку и продажу иностранной валюты. Именно поэтому, банкам следует уделять особое внимание курсовой политике, отражающей рыночную ситуацию, в которой действует банк.

Можно выделить следующие факторы, имеющие преимущественное влияние на курсовую политику [Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж.]:

- Репутация банка, его миссия, основные стратегии, цели и задачи;
- Особенности законодательства в области совершения валютно-обменных операций;
- Уровень конкуренции в регионе и курсовая политика конкурентов;
- Социально-экономическая обстановка в регионе;

- Количество обменных пунктов (о/п) и операционных касс (о/к);
- Месторасположение о/п и о/к и среднедневные обороты по каждой о/к или о/п;
- Состав клиентов;
- Активность совершения валютно-обменных операций в определенные дни, часы;
- Сезонные особенности и др.

Принимая также во внимание тот факт, что относительная экономическая стабилизация экономики РФ, обусловила рост конкуренции между банками, а политика формирования курса доллара привела к значительному снижению доходности валютно-обменных операций, банкам необходимо выработать новые приоритетные направления курсовой политики. А также дифференцированный подход к установлению курсов покупки \продажи иностранной валюты, включающий проведение центральными офисами "кейс" - анализа ситуации, сложившейся на рынке валютно-обменных операций.

При этом "кейс"- анализ должен включать:

- Метод SWOT в части возможностей и угроз рынка (политические, социальные, экономические и др. факторы, определяющие внешнюю среду);
- Анализ рынка валютно-обменных операций по Портеру [Ф. Котлер] (детальный анализ конкуренции, возможности проникновения, сильные покупатели, услуги-субституты и др.)
- Метод SWOT в части внутренней среды банка, включающий оценку сильных и слабых сторон (цели финансов и маркетинга, кадровый и организационный срез и др.);
- Миссия банка (корпоративные и интернациональные цели, стратегии, форма принятия решений, статус управляющего);
- Подведение итогов (утверждение сущности стратегий банка, главных проблем, разработка рекомендаций в выработке курсовой политики для главного и доп. офисов).

Принципиально важным моментом при применении "кейс" - анализа для разработки курсовой политики банка является то, что метод SWOT сначала проводится отдельно центральным офисом и региональными отделениями, а затем центральный офис сводит полученные данные в единую таблицу. Подобная методика позволяет банкам, имеющим разветвленную филиальную сеть, разработать гибкую политику в установлении обменных курсов.

### **Сравнение валютного и инфляционного методов в управленческом учёте и составлении отчётности в соответствии с МСФО в условиях гиперинфляции** *Ларченко Николай Викторович, Терёшин Андрей П.*

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

В настоящей работе показывается взаимосвязь между т.н. валютным методом<sup>1</sup> трансформации российской отчётности в отчётность соответствующую МСФО и инфляционным<sup>2</sup>. Помимо составления отчётности по международным стандартам данные ме-

---

<sup>1</sup> Под валютным методом понимается перевод немонетарных статей по историческому обменному курсу а монетарных по конечному с отнесением возникшей курсовой разницы в отчёт о прибылях и убытках.

<sup>2</sup> Под валютным методом понимается метод пересчёта всех не монетарных статей отчётности в соответствии с индексами цен и последующим отнесением возникших разниц связанных с обесценением монетарных активов в отчёт о прибылях и убытках: IAS 29, Financial Reporting in Hyperinflationary Economies §§ 11-14, 26. Проинфлированная рублёвая отчётность в таком случае переводится в валюту представления по конечному курсу. Ibid § 35.

тоды так же широко используются с целью составления управленческой отчётности многими российскими предприятиями<sup>3</sup>.

В работе показано, что в случае когда изменение цен незначительно отличается от темпов обесценения рубля разница между двумя методами так же становится не значительной, а в случае равенства соответствующих индексов полностью отсутствует.

Принципиальным вопросом в связи со сравнением двух методов<sup>4</sup> является, таким образом, вопрос о взаимосвязи индекса цен с обменными курсами.

Для определения этой взаимосвязи, нами был выбран период равный 10 годам – с 1992 по 2002 год. Месячные индексы инфляции, рассчитанные Госкомстатом были сравнены с изменениями среднемесячных обменных курсов доллара к рублю официально установленных Центральным банком РФ<sup>5</sup>.

При предположении, о том что управленческая отчётность так же как и отчётности в соответствии с МСФО делается регулярно по одному и тому же методу, мы рассчитали накопленное отношение между двумя индексами за рассматриваемый период. Накопленная десятилетняя разница составила 15.513 единиц. Темпы инфляции были в среднем выше темпов обесценивания валюты, и использование валютного метода привело к занижению влияния инфляции на международную/управленческую отчётность предприятия, т.е. к занижению того эффекта, полностью раскрытия которого представляет исключительную важность в условиях гиперинфляции.

Очевидно, что применение показателя 15.513 имеет смысл лишь только в том случае, когда, например, инфлируемые материальные запасы находились в неизменном количестве в течение всего периода, в течение которого был накоплен этот показатель или изменялись незначительно.

Для получения представления о том, насколько значительной будет стоимость активов и пассивов в случае существенного изменения их количества в течение рассматриваемого периода в 10 лет, нами были рассчитаны годовые отношения, накопленные ежемесячно для каждого года. Из полученных данных был сделан вывод, что 1996 год был наиболее удачным в смысле отклонения величины статей переоцененных методом инфлирования от их стоимости, полученной путём использования валютного метода. Пересчёт в этом году привел бы к занижению немонетарных балансовых статей лишь на 1,6 %, сумму, которая, учитывая общепринятый размер материальности равный 1 % валюты баланса, может является материальной<sup>6</sup>.

---

<sup>3</sup> В этом случае, использование валюты представления отчётности (reporting currency) отличной от функциональной валюты (functional currency) обычно объясняется необходимостью измерения финансовых показателей в стабильном денежном эквиваленте, а так же представлении их в формате "удобном" для восприятия иностранных инвесторов.

<sup>4</sup> С точки зрения соответствия МСФО речь даже идёт о возможном "оправдании" валютного метода, так как, в противовес российской практике, его использование в случае гиперинфляции не допускается: IAS 21 The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates, § 30.

<sup>5</sup> Вопрос использования именно этих показателей инфляции и обесценения валюты при составлении управленческой отчётности представляет отдельный интерес и дополнительно проясняется в работе.

<sup>6</sup> Будет ли сумма, равная 1,6 % не монетарных статей, материальной для всего баланса зависит от структуры самого баланса. С точки зрения конечного влияния такого рода разниц определяемого переоценкой как активных так и пассивных статей следует заметить, что для большинства производственных предприятий количество немонетарных активов является достаточно значительным, в то время как размер немонетарных пассивов в большей степени определяется размером стартового (уставного) капитала и куммулятивным финансовым результатом (нераспределенной прибылью).

## **Инвестиционные риски** *Лепешкина Мария Николаевна*

*Государственный университет управления, Россия*  
*E-mail: marinalep@userline.ru*

В финансовом анализе производственных инвестиций возникает проблема неопределенности затрат, отдачи и измерения риска и его влияния на результаты инвестиций.

Понятие неопределенности и риска не тождественны. Первое из них более общее, относится к проекту в целом и ко всем его участникам. Понятие же "риск" субъективно, оно выражает оценку возможности возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных для конкретного участника последствий.

Термин "риск" понимается неоднозначно, его содержание определяется той конкретной задачей, где он используется. Чаще всего под риском понимают некоторую возможную потерю, вызванную наступлением случайных неблагоприятных событий. В некоторых областях экономической деятельности сложились устойчивые традиции понимания и измерения риска.

Естественной реакцией на наличие риска в финансовой деятельности является стремление компенсировать его с помощью рискованных премий, которые представляют собой различные надбавки, выступающие в виде платы за риск. Второй путь ослабления влияния риска заключается в управлении риском, которое осуществляется на основе различных приемов, (заключение форвардных контрактов, покупки валютных, процентных опционов). Один из приемов сокращения риска, применяемых в инвестиционных решениях, - диверсификация - распределение общей инвестиционной суммы между несколькими объектами. С увеличением числа элементов набора уменьшается размер риска.

Инвестиционный риск - возможность того, что реальный будущий доход будет отличаться от ожидаемого. Общий риск - сумма всех рисков, связанных с осуществлением какого-либо проекта.

Особенностью оценки эффективности инвестиций, вкладываемых в проекты в условиях рыночной экономики, является большая степень неопределенности и непостоянства применительно к перспективным результатам из-за частых и достаточно быстрых изменений в ценах, стоимости, технологии и конкуренции. В нынешних условиях дополнительным переменным фактором, влияющим на конечный результат, является инфляция, обусловившая непрерывное изменение процентных ставок, обменного курса национальной валюты, изменение спроса, неустойчивость законодательства и другие. Большие колебания в экономической ситуации ведут к повышенному риску долгосрочного планирования, поэтому в западной экономике при оценке эффективности вложений большое значение придается краткосрочным, но определенным возможностям.

Вторая особенность оценки эффективности инвестиций в методиках стран с рыночной экономикой – обязательный учет фактора времени путем дисконтирования затрат и выгод. Третья особенность – повышенная роль процентной ставки. В условиях социалистической экономики, в оценке эффективности капиталовложений предпочтение отдавалось методам, не учитывающим процентную ставку, либо рекомендуящим пониженный норматив, что обеспечивало преимущество долгосрочным проектам в тяжелой промышленности. Применение для дисконтирования не индивидуальной нормы доходности, а фиксированного норматива эффективности капиталовложений не было связано с интересами отдельных инвесторов. Недостаточно точная оценка эффективности инвестиций приводила к тому, что для реализации принимались неэффективные долгосрочные проекты, возникали ситуации дефицита и нехваток, увеличивалось незавершенное строительство, происходило омертвление вложенных средств.

В теории и практике инвестиционно- финансового менеджмента наиболее часто применяются 5 основных методов, которые можно объединить в две группы:

1. Методы, основанные на применении концепции дисконтирования:

- метод определения чистой текущей стоимости (Net present value- NPV);
- метод расчета внутренней нормы окупаемости (Internal Rate of Return-IRR);
- метод расчета рентабельности инвестиций (Profitability Index-PI).

2. Методы, основанные на учетных оценках: метод расчета периода окупаемости инвестиций (Payback Period – PP);

- метод определения бухгалтерской рентабельности инвестиций (Return on Investment- ROI).

Одним из основных методов экономической оценки инвестиционных проектов является метод определения чистой текущей стоимости (NPV), на которую ценность фирмы может прирасти в результате реализации инвестиционного проекта. Этот метод исходит из двух предпосылок:

- любая фирма стремится к максимизации своей ценности;
- одновременные затраты имеют неодинаковую стоимость.

Так как приток денежных средств распределен во времени, его дисконтирование производится по процентной ставке "i". Важным моментом является выбор уровня процентной ставки, по которой производится дисконтирование. В экономической литературе иногда ее называют ставкой сравнения, так как оценка эффективности часто производится именно при сравнении вариантов инвестиций. Иногда коэффициент дисконтирования называют "барьерным коэффициентом". Несмотря на различие названий, эта ставка должна отражать ожидаемый усредненный уровень ссудного процента на финансовом рынке.

### **Литература**

1. Лоренс Дж.Гитман, Майкл Д.Джонк Основы инвестирования. М., 1991, с. 246.
2. Лукаевич И.Я. Методы анализа рискованных инвестиционных проектов // Финансы, 1998, №9, с. 59-62.

### **Банковская система КНР – развитие и реформа**

*Ли Ливэй*

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

В настоящее время банковская система Китая состоит из четырёх групп: в первой группе находится Центральный банк – Народный банк Китая; во вторую группу входит три "политических" банков (Государственный банк развития, Экспортно-импортный банк Китая, Сельскохозяйственный банк развития Китая); третью группу составляют коммерческие банки, включая четыре государственных коммерческих банка (Промышленно-торговый банк Китая, Строительный банк Китая, Сельскохозяйственный банк Китая, Банк Китая), акционерные банки (Банк коммуникаций, Банк Хуа Ся, Банк Миньшэн, Банк Чжаошан, Банк Гуанда, и другие), городские коммерческие банки, иностранные банки и представительства; к четвёртой группе относятся небанковские финансовые учреждения: городские и сельские кредитные кооперативы, компании по торговле ценными бумагами, доверительные компании, финансовые компании, лизинговые компании, страховые компании и другие.

Банковская система Китая во многих отношениях сейчас находится на переходном этапе, так как она характеризуется институциональными изменениями, усилением независимости Центрального банка, ослаблением контроля за операциями иностранных банков и т.д.

По мере углубления реформы в разных областях народного хозяйства, реформа банковской системы стала очень важной и трудной задачей перед китайским правительством. От состояния банковской системы теперь, судя по всему, будет зависеть дальнейший ход реформ в Китае.

Для того, чтобы совершенствовать банковскую систему и разрешить существующие в ней проблемы, китайское правительство и банки должны разработать решительную и всеобъемлющую программу реформирования банковского сектора. Такая программа, среди всего прочего, должна включать детальные стратегии по нижеследующим вопросам.

1. Сокращение нефункционирующих активов. Нефункционирующие активы банковского сектора должны быть сокращены, банки должны пройти через изменение структуры своего капитала, а государственные предприятия должны быть реструктуризованы, чтобы предотвратить дальнейшее ухудшение качества банковских активов.

2. Минимализация внутренних ограничений. Нужна экстенсивная реорганизация банков, соответствующая обучающая программа для банковских работников и рационализация работы сети филиалов.

3. Усиление коммерческой ориентации государственных банков. Улучшение эксплуатационной и производственной эффективности финансовых учреждений путём усовершенствования коммерческой ориентации банков.

4. Усиление контроля над банковской деятельностью. Усиление контроля над банковской деятельностью путём введения узкой кредитной классификации, мер предосторожности на случай "потери" кредита, и т.д.

Сутью реформы банковской системы Китайской Народной Республики является создание механизма саморазвития и самоконтроля, поддержка стабильности национальной валюты, создание разнообразных финансово-банковских учреждений при сохранении за Центральным банком руководящей роли и за государственными банками – ведущего места, построение современной сети коммерческих банков, отвечающих потребностям "социалистической рыночной экономики".

## **Статистический анализ показателей развития коллективных инвесторов в России**

*Лилеев Игорь Валерьевич*

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

*E-mail: lileev@pochtamt.ru*

На рынке коллективных инвестиций наименее разработанными институтами, и поэтому более интересными для исследования, являются паевые инвестиционные фонды (ПИФ) и негосударственные пенсионные фонды (НПФ).

ПИФы работают с 1996 года. Отличается солидной законодательной базой и жестким государственным регулированием. Для паевых фондов установлена система обязательного раскрытия информации. Основные показатели работы фондов — стоимость чистых активов и стоимость пая — ежедневно публикуются в прессе и в компьютерной сети Интернет. Формой строгой отчетности деятельности паевых инвестиционных фондов является "Справка стоимости чистых активов паевого инвестиционного фонда", которую ПИФы подают в ФКЦБ РФ. В этой справке содержатся данные о балансе активов и пассивов ПИФов. В качестве приложения к справке о СЧА прикладываются отчеты об инвестиционных вложениях ПИФов.

Деятельность ПИФов на начало 2002 года характеризуется следующими показателями. Под управлением управляющих компаний на рынке работают 51 паевой фонд, из них - 28 открытых и 23 - интервальных. Общая стоимость чистых активов (СЧА) ПИФов на 29.12.2001 г. составила 9 млрд. 51 млн. руб. (около 300 млн. долл.). При этом доля СЧА интервальных фондов - 85%, открытых - 15%.

Рынок является весьма концентрированным, так, под управлением 6 крупнейших управляющих компаний к концу 2001 года находилось 95,94% всех активов под управлением.

С точки зрения доходности, продемонстрированной паевыми фондами в 2001 году, год следует признать удачным. Не было ни одного фонда с отрицательной доходно-

стью, а достигнутые результаты значительно превышают тот доход, который обеспечивали альтернативные финансовые инструменты, например банковские депозиты.

Фонды облигаций обеспечили прирост стоимости пая на 30—40%, фонды смешанных инвестиций — на 15—77% (открытые) и на 19—230% (интервальные), фонды акций дали прирост стоимости пая 27—122%.

Количество пайщиков оценивалось только по приросту инвестиционных паев. Лидируют открытые фонды облигаций – консервативные инвесторы.

Деятельность фонда по негосударственному пенсионному обеспечению населения (в России с 1992 года) включает аккумулирование пенсионных взносов, размещение пенсионных резервов, учет пенсионных обязательств фонда и выплату негосударственных пенсий участникам фонда.

От НПФ не требуется раскрывать информацию о себе в такой степени, как это делают ПИФы. Пенсионные фонды публикуют свои балансы и подают квартальные отчеты в Инспекцию НПФ, данные о размере активов, числе участников и суммах выплаченных пенсий публикуются раз в квартал в журнале "Пенсионные фонды". Данный журнал является основным печатным органом НПФ.

Согласно приказу №29 от 5 апреля 2002 года Инспекции НПФ "Об отчетности негосударственных пенсионных фондов" существует 6 форм отчетности. Показатели отчетности НПФ содержат информацию о финансовом положении и инвестиционной деятельности фондов, о выполнении ими договорных обязательств, реализации пенсионных схем, работе филиалов, позволяют проанализировать имущество фондов, пенсионные резервы, в т.ч. структуру размещения, пенсионных резервов (по срокам и направлениям, динамику количества действующих пенсионных договоров, участников фонда, получающих негосударственную пенсию, половозрастной состав участников фонда).

Согласно сводному отчету Инспекции НПФ за 9 месяцев 2001 г. собственное имущество 242 НПФ оценивается свыше 29 млрд.руб., при этом 20 крупнейших фондов концентрируют 74,5% собственного имущества всех НПФ.

Число участников НПФ на 1 октября 2001 года превышало 3,8 млн. человек. По этому показателю занимает в 20 крупнейших (по величине пенсионных резервов) фондах сосредоточено 66,1% общей численности участников пенсионных фондов.

Согласно имеющимся отчетным данным, в 2001 году пенсионные выплаты производили 169 негосударственных пенсионных фондов (69,8% их общего числа). Дополнительную пенсию в системе негосударственных пенсионных фондов получали 311,97 тыс. человек, за 9 месяцев 2001 года выплаты составили 711,53 млн. рублей.

Величина пенсионных резервов НПФ достигла 19,9 млрд.руб (20 крупнейших НПФ имеют 83,3% от всех резервов).

## **Скрытые резервы долгосрочных ресурсов у российских банков**

*Логунов В.Н.*

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

Большинство корпоративных клиентов отечественных банков нуждаются в долгосрочных ресурсах для финансирования воспроизводства практически полностью изношенных (морально и физически) основных фондов. В большинстве случаев коммерческие банки, не имея достаточного объема долгосрочных пассивов для фондирования подобных активных операций и придерживаясь традиционного метода управления активами и пассивами (при котором активы должны соответствовать пассивам по срокам и объемам), не идут на избыточный риск. Политика регулирующих органов так же препятствует заключению подобных сделок.

Проблему нехватки долгосрочных ресурсов можно решать по-разному. Во-первых можно направить усилия на привлечение вкладов населения и депозитов юридических лиц на длительные сроки, используя при этом разнообразные финансовые ин-

струменты, характеризующиеся высокой ликвидностью и привлекательной доходностью. Однако следует отметить тот факт, что население нашей страны с недоверием относится к банковской системе и чаще предпочитает, если и хранить деньги в банке, то на счетах до востребования или в краткосрочных вкладах. Кроме того, более дорогие для банка, эти ресурсы не являются более надежными – вкладчик может расторгнуть договор в одностороннем порядке в любое время. Данные ресурсы являются также менее стабильными – вероятность того, что клиент захочет перезаключить договор значительно меньше, чем в случае с кратко- и среднесрочными вкладами. Поэтому планирование долгосрочных пассивов сильно затруднено, вследствие их высокой дисперсии. А значит и соответствие объемов активов и пассивов данной группы, не гарантирует отсутствия риска долгосрочной ликвидности.

С другой стороны банк, работающий достаточное время на рынке, имеет более или менее стабильные остатки на счетах. Данные остатки представляют собой средства, которые никогда не покидают пределов банка – платежи со счетов одних клиентов "покрываются" поступлениями на счета других. Их объем можно оценить: в случае счетов до востребования – как средние остатки на счетах данного вида за определенный период за минусом дисперсии, либо как минимальный их размер в заданный промежуток времени и т.д.; а в случае срочных счетов – с учетом вероятности погашения до наступления срока договора. Из полученных результатов можно получить следующую структуру пассивов: высокостабильная часть (наименее рискованная и наиболее подходящая для фондирования долгосрочных активов), среднестабильная (с умеренным риском) и низкостабильная часть (наиболее рискованная и подвижная).

Так как большинство российских вкладчиков – физических и юридических лиц, держит деньги на счетах до востребования, а также в кратко- и среднесрочных вкладах, которые часто пролонгируются, то подобная структура позволит фондировать долгосрочные активные операции в объеме, превышающем имеющиеся долгосрочные пассивы, при этом не теряя контроля и не повышая рискованности операций (правда последнее не соответствует мнению ЦБ РФ, в соответствии с которым производятся расчеты нормативов ликвидности по Инструкции №1). Также, при условии нормального наклона кривой доходности денежного рынка (т.е. при росте срока заимствования, ставка доходности тоже растет), подобный портфель активов и пассивов будет иметь большую доходность, чем портфель с аналогичной ресурсной базой, но выстроенный по срокам погашения соответствующих активов и пассивов.

Использование вышеуказанного подхода позволит банку проводить более гибкую маркетинговую депозитную политику – повысив ставки по кратко- и среднесрочным вкладам и депозитам до уровня долгосрочных, банк получит возможность привлечения дополнительных клиентов-вкладчиков из других банков за счет лучших конкурентных условий и повышения доли стабильных пассивов как за счет увеличения общего числа вкладчиков, так и за счет увеличения числа желающих перезаключить договор.

Возможность получения долгосрочных кредитов может привести в банк новых крупных корпоративных клиентов занимающихся видами деятельности, требующими значительных капитальных затрат.

Таким образом, как было показано выше, коммерческий банк, планирующий увеличить сумму своих долгосрочных вложений, может достичь указанной цели, не прибегая к дополнительным расходам, обусловленным расширением долгосрочной ресурсной базы, а ориентироваться на величину стабильных пассивов. Другим преимуществом метода управления активами на основе стабильности пассивов, по сравнению с методом управлением активами согласно срочности пассивов, является большая эффективность контроля за рисками, связанными с текущей и долгосрочной ликвидностью банка. В-третьих, данный метод позволит расширить клиентскую базу банка за счет новых конкурентных возможностей.

## Разработка новых способов управления дебиторской задолженностью в энергетике на примере ОАО "Удмуртэнерго"

*Мацкевич Иван Евгеньевич*

*Ижевский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: mae@udm.ru*

Рост развития экономики страны зависит от многих факторов. Одним из приоритетных факторов, по мнению автора, является уровень развития энергетики данной страны. Ни одна отрасль народного хозяйства не способна к мощному развитию при отсутствии или недостаточности генерирующих мощностей. До 2000-го года вялое развитие энергетики в России являлось серьезным тормозом для развития практически всех отраслей народного хозяйства. Так с 1990 по 2000 годы коэффициент обновления основных фондов в ОАО "Удмуртэнерго" составлял в среднем 2-3% (аналогичный показатель в энергетических компаниях США составляет 15-17% [Л.Б.Меламед, Н.И.Суслов]).

Финансовое состояние энергетики в значительной степени зависит от платежеспособности потребителей энергии (далее – абонентов). При этом величина кредитоспособности абонента коррелирует со сроками дебиторской задолженности данного абонента. На данный момент в ОАО "Удмуртэнерго" доля дебиторской задолженности в оборотных активах составляет 56%, при оптимальной величине 25% [М.Н.Крейнина]. В связи с этим актуальной представляется задача разработки такой методики отношений АО-энерго с абонентами, при которой:

- 1) были бы учтены интересы АО-энерго (включен в тариф энергии риск неплатежей в зависимости от низкой кредитоспособности абонента);
- 2) у абонентов появилась бы экономическая заинтересованность своевременной оплаты потребляемой энергии.

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 "Методику определения кредитоспособности абонента в энергосбытовой деятельности АО-энерго" [И.Е.Мацкевич].

Суть методики. Условно можно выделить два основных этапа:

1. При заключении договора на энергоснабжение между Энергосбытом и предприятием определяется кредитоспособность абонента по стандартной банковской методике [В.В.Бочаров], с присвоением абоненту соответствующего класса кредитоспособности.

2. Согласно присвоенному классу кредитоспособности производится расчет тарифа на энергию с учетом предполагаемого срока неплатежа для данного класса кредитоспособности и величины ставки рефинансирования ЦБ на этот период времени.

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 своевременной оплате потребляемой энергии, так как по результатам работы за отчетный период Энергосбыт пересматривает существующую классификацию потребителей.

Оценка результатов от внедрения данной методики в ОАО "Удмуртэнерго", проведенная методом имитационного моделирования, показала возможное снижение непросроченной дебиторской задолженности предприятия на 20-25 % за год.

## **Банковское финансирование и регулирование инвестиционной деятельности в Украине**

*Нестеренко Виктор Петрович*

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

*E-mail: rozhko\_s@ukr.net*

Банковское финансирование и либерализация процессов регулирования инвестиционной деятельности непосредственно влияет на экономическое развитие и трансформацию реального сектора. Рассматривая проблемы либерализации регулирования инвестиционной деятельности, следует иметь в виду ликвидацию ограничений в рыночной инфраструктуре, которая предоставляет финансовые услуги субъектам хозяйствования. Эту проблему необходимо решать на макро- и микроуровнях поскольку только при общей сбалансированности задач, интересов и действий органов регулирования разных уровней можно получить реальный синергетический эффект. Либерализация процесса регулирования инвестиционной сферы может коренным образом изменить инвестиционную политику государства с целью усиления его влияния на экономику через рыночные регуляторы. В этом направлении необходимо модифицировать функции инвесторов и заемщиков, принципы их взаимодействий при определенной свободе распоряжения имуществом, наличии конкуренции, существовании плюрализма рынка.

Мероприятия по выполнению правительственных программ стабилизации ориентируют регулирующие органы изменять методы проведения кредитной политики, за которые уменьшается роль прямого распределения кредитных ресурсов и повышается важность косвенных инструментов влияния на ликвидность производственной сферы, в частности операций на открытом денежном рынке, рынке ценных бумаг и т.п.. С развитием процесса появляются рынки для продажи долговых обязательств и акций[1].

Финансовые преобразования оказывают содействие возрастанию и развитию общества, стимулируя взносы и эффективное распределение их в разные проекты капиталовложений. Научно-технический и социально-экономический прогресс в целом отображает тенденцию к обновлению основных фондов, обеспечивая гарантии инвесторам относительно вложенных денежных средств. Это вызовет появление небанковских финансовых посредников, которые предлагают заемщикам и инвесторам больший диапазон возможностей общего взаимодействия.

Проблема разработки согласованного плана консолидированных действий государства и частного капитала приобретает значительную актуальность. Ключевым институтом реализации "бюджета развития" должен стать государственный Украинский банк реконструкции и развития, необходимость создания которого провозглашается уже давно, тем не менее до сих пор идея не реализована[2].

В современных условиях возникает потребность реформирования банковской системы, прежде всего нормативной базы ее регулирования, с целью оздоровления инвестиционной сферы, ее финансирования банковскими учреждениями, что невозможно

без преодоления разрыва между банковским и промышленным капиталами, а также без нормализации функционирования реального сектора экономики. Реализация таких требований без сомнения будет оказывать содействие созданию условий для нормального кругооборота банковского капитала, его аккумуляции, трансформации в эффективные инвестиции для дальнейшего прироста и оборота промышленного капитала с наименьшими затратами.

Целесообразный уровень государственного вмешательства в распределение инвестиционных ресурсов может включать: установление льгот банкам и финансовым посредникам, которые осуществляют инвестиционное обеспечение развития реального сектора; возмещение маржи между ставкой коммерческого банка и учетной ставкой НБУ с инвестиционных проектов; введении налоговых каникул на период возвращения предприятием инвестиционного кредита; учете стоимости ценных бумаг нефинансовых учреждений в регулятивном капитале банка[3].

К рычагам и стимулам экономического регулирования, которые разрешат выйти на траекторию инновационного возрастания с наименьшими затратами, следует отнести: создание благоприятных условий для частных капиталовложений в научно-техническую сферу с использованием венчурных механизмов; выравнивание и повышение инновационного потенциала регионов путем активизации потенциала существующих научно-технических ресурсов и стимулирование банковского финансирования; более широкое использование возможностей технологических трансфертов в национальном и международном масштабах.

Нужно проводить организационно-экономические мероприятия, которые оказывают содействие региональному инновационному развитию, а именно: специальные целевые программы на государственном, региональном и местном уровнях; прямые государственные субсидии и целевые ассигнования региональных (местных) органов власти; налоговые льготы, направленные на стимулирование регионального инновационного развития; научные и технологические, инновационные проекты; инкубатории малого инновационного бизнеса; центры по передачи технологий с государственного сектора в промышленность под эгидой государства и местных органов исполнительной власти; консультации предпринимателям и прочие действия.

#### **Литература**

1. Банковский менеджмент: Учебное пособие / О.Кириченко и др. К.: Основы,1999. с.671.
2. Либерализация инвестиционных процессов в Украине // Финансы Украины. 2002. №2. с.115-123.
3. Банковские операции: Учебник / А.М. Мороз, М.И. Савлук, М.Ф. Луховкина и др. К.: КНЕУ, 2002. с.476.

#### **Информационное обеспечение банковского менеджмента**

*Нечаев Валентин Константинович, Коробцов Евгений Владимирович*

*Белгородский государственный технологический университет, Россия*

*E-mail: oonirs@intbel.ru*

В современных условиях большую **актуальность** приобретает информационное обеспечение банковской деятельности, состоящее в сборе и переработке информации, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений.

В деятельности крупных фирм, в особенности банков, представляющих собой комплексы большого числа повседневно связанных и взаимодействующих предприятий, расположенных в разных странах, передача информации является неременным и первостепенным фактором нормального функционирования организации. При этом особое значение приобретает обеспечение оперативности и достоверности сведений,

выступающих в качестве одного из факторов, обеспечивающих снижение издержек производства и повышение его эффективности.

Экономические реалии в России поставили перед коммерческими банками новые задачи, связанные с перспективами их развития: необходимость самостоятельной разработки концепций и стратегии, оценки имеющихся ресурсов и влияния внешней среды. Развитие финансовых рынков обозначило тенденции возрастающего влияния неопределенности как фактора экономического поведения, а также выхода на первый план, при оценке качества предпринимательства, способности банка гибко, быстро и творчески реагировать на изменение условий на рынке.

Информация служит основой для подготовки соответствующих докладов, отчетов, предложений для выработки и принятия управленческих решений.

В настоящее время к информации предъявляются определенные требования:

- краткость, четкость формулировок, своевременность поступления;
- удовлетворение потребностей конкретных управляющих;
- точность и достоверность, правильный отбор первичных сведений, оптимальность систематизации и непрерывность сбора и обработки сведений.

Задача минимизации рисков на Российских рынках сводится не только к определению "Запаса прочности" ликвидности контрагента и поведения рынка (оперативное управление), но включает в себя также задачу правильного формирования цены кредитного продукта, которая будет складываться из рыночной составляющей и внутренних издержек банка, связанных с производством данного продукта. Как известно, для изучения всех компонент ценообразования на банковские продукты необходимо иметь соответствующую информационную поддержку [1].

Важной составляющей частью этого процесса является развитие информационно-аналитических технологий банковской деятельности. Для современных условий характерно применение высокоэффективной внутрифирменной системы информации, основанной на использовании новейших технических средств автоматизированной обработки цифровой и текстовой информации, объединенных в единую внутрифирменную сеть посредством системы связи.

В работе разработана наиболее эффективная схема информационного обеспечения банковского менеджмента, которая включает следующие принципы:

1. Руководство и эффективное размещение денежных средств на условиях платности, срочности, возвратности в интересах вкладчиков банка;
2. Объективная оценка финансовой деятельности предприятия;
3. Повышение деловой активности, а главное мобильность в передаче информации;
4. Своевременное получение необходимой и достаточной информации всеми подразделениями, службами и отделами.
5. Обеспечение банковского менеджмента портативными, цифровыми и мобильными системами связи, телекоммуникационным оборудованием [2].

#### **Литература**

1. Нечаев В.К. Современный подход к оценке кредитоспособности заемщика // Сборник тезисов докладов Международного студенческого форума Образование – Наука – Производство, Белгород, БелГТАСМ, 2002, Ч. 4, С. 121.
2. Нечаев В.К., Коробцов Е.В. Информационное обеспечение банковского менеджмента // Сборник тезисов участников Второго Международного конгресса студентов, молодых ученых и специалистов "Молодежь и наука – третье тысячелетие", Москва, МГТУ им. Баумана, 2002, Ч. 2, С. 139-140.

**Концепция реализации механизма межбюджетных отношений в условиях  
трансформационной экономики**  
*Николаевская Татьяна Александровна, Белопольская Валентина Николаевна*

*Донецкий национальный университет, Украина*

Одной из наиболее сложных проблем, с необходимостью решения которой столкнулись практически все страны с переходной экономикой, и Украина в том числе, является необходимость построения адекватной современным требованиям системы межбюджетных отношений.

Систему межбюджетных отношений составляют бюджеты различных уровней власти, которые функционируют автономно, и их взаимоотношения, основанные на четко сформулированных и статистически обоснованных нормах. Механизм межбюджетных отношений представляет собой совокупность принципов, инструментов, методов и способов управления хозяйственными связями, в которые вступают субъекты этих отношений. В структуру этой системы входят следующие блоки: модели и формы, методы и инструменты межбюджетных отношений, институционально-правовые структуры.

Подсистема "Модели межбюджетных отношений" определяется различной идеологией организации межбюджетных отношений. Разработка такой модели зависит от финансовой политики центрального руководства, которая базируется на основных постулатах стратегии образования государства. Следует отличать две основные модели межбюджетных отношений: централизованную и децентрализованную. Преобладание в механизме той или другой модели отдельных элементов каждой из них формирует набор всех последующих его элементов (методов, форм, инструментов).

В соответствии с формами государственного устройства (федеральное или унитарное) различают две основные формы межбюджетных связей: бюджетный унитаризм и бюджетный федерализм. Компромисс в решении вопросов о преференции той или другой формы межбюджетных отношений состоит во введении в концепцию их формирования принципа субсидиарности, согласно которому задания должны принадлежать к полномочиям органов власти высших уровней только в том случае, когда они могут выполняться ими эффективнее (с экономической и политической точек зрения).

Инструментальную основу регулирования межбюджетных отношений составляет совокупность финансовых методов, т.е. способов влияния этих отношений на социально-экономическое состояние в регионе. К таким методам можно отнести: собственные, закрепленные и регулирующие доходы, трансфертирование, изъятие средств и кредитование, функциональный метод (предусматривает конкретное разграничение компетенции и расходных полномочий между всеми уровнями власти, при этом допускается делегирование некоторых расходных полномочий), делегирующий (когда все функции нижних уровней исполнительной власти направляются сверху вниз) и балансовый (предполагает равновесие доходов и расходов всех бюджетов).

Достижению сбалансированности бюджетов различных уровней помогают разнообразные инструменты, в первую очередь, налоги и неналоговые платежи, субсидии, дотации, субвенции, межбюджетные взаиморасчеты и т.д.

Действующая в Украине система межбюджетных отношений основана на централизованной модели бюджетного федерализма, основные черты которой унаследованы от административно-командной системы управления. Это сказывается в сохранении приоритетности нормативного метода распределения бюджетных средств и высокой доли трансфертных платежей в доходах местных бюджетов, что свидетельствует о достаточно высокой степени их зависимости от центрального бюджета.

Значительный недостаток действующего механизма межбюджетных отношений состоит в том, что применяются не взаимозависимые, а разнообразные формы перераспределения бюджетных средств. Сфера действия каждого из инструментов данного механизма, размеры перераспределяемых финансовых ресурсов, каждый раз определяются по новому, индивидуально, что приводит к администрированию и субъективизму при принятии конкретных решений.

Эффективная система межбюджетных трансфертов должна строиться на стимулировании регионов, которые благодаря активной экономической политике получат возможность укреплять свой налоговый потенциал. Дополнительные средства должны предоставляться в зависимости от фискальных усилий власти и быть нацеленными на повышение мотивации в сборе налогов.

Невзирая на существенную трудность формирования государственного бюджета, государственная политика распределения бюджетных ресурсов должна быть направлена на дальнейшее улучшение финансового состояния местных бюджетов и избежание подходов, реализация которых могла бы привести к ухудшению процесса реформирования финансовых отношений между государственным и местными бюджетами. Определение именно таких подходов базируется на принципе: в бюджетной системе ни один из видов бюджета не может считаться более важным по сравнению с другим <sup>2</sup> каждый из них должен выполнять свою роль в едином механизме финансового обеспечения жизнедеятельности государства.

### **Особенности бухгалтерского учета расходов на ремонт основных средств в Казахстане**

*Орлова Анна Александровна*

*Уральская академия труда и социальных отношений, Казахстан*

*E-mail: academy\_truda@nursat.kz*

По мере эксплуатации основных средств на протяжении полезного срока службы возникает необходимость их восстановления, которое осуществляется посредством реализации системы планово-предупредительных ремонтов.

Последующие капитальные вложения увеличивают стоимость основных средств. В отношении списания возникающих расходов на ремонты методическими рекомендациями к СБУ-6 п. 31-32 предлагается следующее: "...затраты на ремонт и эксплуатацию основных средств, производимые в целях сохранения и поддержания технического состояния объекта, первоначальную стоимость не увеличивают, а признаются как текущие расходы в момент их возникновения". Однако заметим, что списание таких расходов в момент их возникновения применимо лишь для мелких предприятий или предприятий с позаказным методом учета затрат на производство. Этот метод могут использовать организации, для которых скачки ежемесячных сумм себестоимости продукции не имеют особого значения или у которых ограничено количество основных средств (или же основные средства имеют износ не более 20%), в связи с чем они могут легко предусмотреть и спланировать систему ремонтов.

Таким образом, соблюдение вышеуказанного правила в части учета расходов на ремонт основных средств необязательно, т.к. при выведении чистого дохода предприятия за отчетный год совершенно не имеет значения периодичность этих расходов. В бухгалтерском учете важно их влияние на итоговый результат. При исчислении налогооблагаемого дохода не имеет значения ни периодичность образования расходов на ремонт, ни их фактическая сумма, сформировавшаяся по бухгалтерскому учету в течение отчетного года. По правилам бухгалтерского учета расходы на ремонт основных

средств, произведенные в отчетном году, списываются на расходы предприятия в сумме сложившихся фактических затрат и уменьшают бухгалтерский доход.

Однако в налоговом учете существуют ограничения по сумме расходов на ремонт основных средств, включаемых в вычеты для исчисления налогооблагаемого дохода. Если предприятие произвело ремонт основных средств в какой-либо группе основных средств, то в вычеты можно включить не всю сложившуюся фактическую сумму затрат на ремонт, а сумму в пределах 15% от сложившего стоимостного баланса этой группы по налоговому учету. Вследствие этого итоговые суммы по видам основных средств и суммы стоимостных балансов групп никогда не будут одинаковыми.

Существуют следующие способы списания расходов на ремонт:

1. Резервирование расходов на ремонт и использование созданного резерва.
2. Накапливание сумм расходов на ремонт до завершения ремонта на счетах 34 подраздела "Расходы будущих периодов" с последующим списанием их на соответствующие счета.
3. Накапливание сумм расходов на ремонт на счете № 126 "Незавершенное строительство" с последующим их списанием.
4. Списание расходов на ремонт в момент их возникновения.
5. В связи с вышеизложенным, при решении вопроса о выборе способа списания расходов на ремонт субъектам рекомендуется взвесить все аспекты учетного процесса и исходить в основном из разработанной стратегии развития предприятия.

#### **Литература**

1. Закон Республики Казахстан "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности" от 26 декабря 1995 года № 2732 (с дополнениями и изменениями от 11.07.97 г. № 1541, от 16.07.99 г. № 436-1, от 24.12.01 г. № 276-2, от 24.06.02 г. № 329-2).
2. СБУ 6 "Учет основных средств" и методические указания к нему, утвержденные постановлением Национальной комиссии Республики Казахстан по бухгалтерскому учету от 13 ноября 1996 года №3 (в настоящее время осуществляется разработка уполномоченным государственным органом новых стандартов бухгалтерского учета, ориентированных на международные стандарты финансовой отчетности).
3. Международный стандарт финансовой отчетности № 16 "Основные средства" (дата вступления в действие - с 1 июля 1999 года).
4. Приказ Министерства финансов Республики Казахстан от 18 сентября 2002 года № 438 "Об утверждении типового плана счетов бухгалтерского учета".
5. Радостовец В.К., Бухгалтерский учёт на предприятии. Алматы, 2002, с. 328.
6. Сейдахметова Ф.С., Современный бухгалтерский учёт. Алматы, 2000, с. 335.

#### **Отражение в отчетности финансового положения основных групп лиц, заинтересованных в деятельности организации** *Осипова Ирина Станиславовна*

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

В законодательстве Российской Федерации о бухгалтерском учете под бухгалтерской отчетностью понимается единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах деятельности, составляемых на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Сущность финансовой отчетности состоит в таком способе обобщения системных данных, формируемых в бухгалтерском учете, который позволяет представить полезную информацию финансового характера основным группам заинтересованных лиц.

Содержание понятия "существенная информация" имеет прямую связь с ожиданиями наращивания и минимизации риска как наиболее важными, приоритетными при-

знаками деловой активности организации. Финансовая информация является полезной для пользователей, если в соответствии со своим информационно-правовым статусом каждый участник юридического лица получает возможность осуществлять контроль за добросовестностью и разумностью действий исполнительного органа (менеджмента) в интересах юридического лица. Руководство организации при составлении периодической и годовой бухгалтерской отчетности обязано считаться с экономическими интересами лиц, принимающих участие в делах организации, а потому предъявляет им в соответствии с информационным запросом отчетные показатели в таком виде, чтобы они были достаточны для контроля за сохранением и наращением капитала организации. При прочих равных условиях лица, заинтересованные в деятельности организации, рассчитывают на извлечение в будущем выгод, поскольку предоставляют организации определенные ресурсы.

В коммерческой организации постоянно происходит изменение объема и состава финансовых ресурсов, объема и состава собственного и заемного капитала организации, а также поддерживается процесс обслуживания возникших обязательств в связи с привлечением капитала в виде распределения прибыли и расходования денежных средств на погашение внешних обязательств. Учитывая противоположный характер экономических интересов заинтересованных лиц, для обеспечения финансовой устойчивости организация должна постоянно контролировать баланс извлекаемых выгод. Несмотря на достаточно высокий технико-технологический уровень производства, конкурентные свойства товаров, с которыми выходит организация на рынок, она может оказаться экономически нежизнеспособной. Если будет нарушен баланс финансовых взаимоотношений сторон: образуется низкая ликвидность активов, неисполнение обязательств перед кредиторами и перед государством по налогам и сборам, задержки в выплате заработной платы персоналу, процентов по банковским кредитам, премий держателям облигации (инвесторам), арендной платы и т.д. Особенно остро это может проявляться в социально значимых, крупных и публичных организациях, поэтому государственные органы придают важное значение финансовому контролю за соблюдением экономических интересов их участников. Основным источником полезной информации должна служить финансовая отчетность. Эта информация нужна широкому кругу пользователей при принятии управленческих решений; именно информация, обладающая перечисленными свойствами, позволяет создать механизм социальной ответственности бизнеса.

### Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая и третья) (с изменениями от 20 февраля, 12 августа 1996 г., 24 октября 1997 г., 8 июля, 17 декабря 1999 г., 16 апреля, 15 мая 2001 г., 21 марта 2002 г.)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (с изменениями от 30 марта, 9 июля 1999 г., 2 января, 5 августа, 29 декабря 2000 г., 24 марта, 30 мая, 6, 7, 8 августа, 27, 29 ноября, 28, 29, 30, 31 декабря 2001 г., 29 мая, 24, 25 июля 2002 г.)
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. N 197-ФЗ (с изменениями от 24, 25 июля 2002 г.)
4. Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. N 129-ФЗ "О бухгалтерском учете" (с изменениями от 23 июля 1998 г., 28 марта 2002 г.)

**К вопросу о порядке налогообложения инвестиционной деятельности  
коммерческих банков**  
**Осипова Ольга Олеговна**

*Тверской государственной университет, Россия*  
*E-mail: tulipp@rambler.ru*

Инвестиционная деятельность представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любой коммерческой организации. Причинами, обуславливающими необходимость инвестиций, являются обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производства, освоение новых видов деятельности.

Эффективность инвестиционного процесса связана с оценкой и выбором наиболее привлекательных инвестиционных проектов из ряда альтернативных, которые обеспечивали бы в будущем максимальную прибыль.

В РФ КБ в большинстве случаев занимаются своей основной деятельностью, а не инвестиционной. Однако если КБ рассматривать как обычное предприятие, то можно выделить следующие способы и источники финансирования предприятия. Он зависит от многих факторов: опыта работы предприятия на рынке, его текущего финансового состояния и тенденции развития, доступности тех или иных источников финансирования, способности предприятия подготовить все требуемые документы и представить проект финансирующей стороне, а также от условий финансирования (стоимости привлекаемого капитала).

В работе рассмотрены некоторые инвестиционные направления, такие как: государственное финансирование, лизинг, коммерческие кредиты, облигационный заем, привилегированные и обыкновенные акции.

Возникает вопрос, сколько денежных средств остаётся у нас после окончания инвестиционного срока и налогообложения прибыли, полученной в ходе инвестиционного процесса. Ответ, на который, автор даёт в конце работы.

С 1 января 2001 г. Законом РФ № 118-ФЗ "О введении в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах" введена в действие специальная (вторая) часть Налогового кодекса (далее НК РФ). Главой 25 НК РФ предусмотрены концептуально новые правила исчисления и уплаты налога на прибыль, например, обязательное применение налогоплательщиками метода начисления при определении момента признания доходов и расходов в случае, если сумма выручки от реализации товаров, работ и услуг в среднем за предыдущие 4 квартала превысила 1 млн. руб. за каждый квартал. Вероятно, это относится ко всем кредитным организациям.

Наиболее существенным для банков является п. 6 ст. 271 НК РФ. Налоговая база для расчета налога на прибыль определяется как разница между доходами и расходами, поэтому далее остановимся на отдельных особенностях исчисления доходов и расходов для целей налогообложения.

Налог на прибыль устанавливается в размере 24% (сократилась с 43%). Организации, у которых выручка от реализации за предыдущие 4 квартала не превышала 3 млн. руб., уплачивают только квартальные авансовые платежи по итогам отчетного периода. Все остальные организации уплачивают ежемесячные авансовые платежи.

Исходя из этих знаний, можно составить задачу линейного программирования, которая поможет нам максимизировать прибыль путём оптимального распределения денежных ресурсов по инвестициям. Практическая задача заключается в следующем:

Некоторый коммерческий банк направляет некоторую сумму ( $S_0$ ) на инвестиционную деятельность сроком 6 месяцев. Поскольку инвестиционная деятельность принесёт дополнительную наличность к окончанию срока, банк будет обязан уплатить налог на прибыль. Сколько именно, зависит от имеющихся возможностей и правильности

организации процесса инвестирования. КБ решил сосредоточиться на 4 направлениях (12 возможностях). Руководство КБ ставит перед собой три основные цели:

1. при данных возможностях инвестирования должна быть разработана стратегия, максимизирующая прибыль, которые КБ получит по истечении срока;

2. в начале каждого месяца (после того, как сделаны новые инвестиции) средняя продолжительность погашения инвестиционных фондов не должна превышать 2,5 месяца. Этот показатель, как предполагается, отвечает возможностям менеджера банка по управлению проектами.

3. средний индекс риска не должен превышать 6.

Таким образом, автор работы получил экономико-математическую модель: целевая функция и система ограничений. Это задача линейного программирования.

Оптимальное решение:  $Z_{\max}$  будет при таком условии, если:

| A      | B       | C       | D      | 0,85 |
|--------|---------|---------|--------|------|
| 1,376% | 57,798% | 40,826% | 0      | 1    |
| 1,397% | 0,000%  | 0,000%  | 0,000% | 2    |
| 0,000% | 61,239% | 0,000%  | 0,000% | 3    |
| 0,919% | 0,000%  | 42,357% | 0,000% | 4    |
| 0,000% | 64,314% | 0,000%  | 0,000% | 5    |
| 0,000% | 0,000%  | 0,000%  | 0,000% | 6    |

Мы получим прибыль в размере 9 копеек на рубль инвестиций.

## **Тенденции, проблемы, перспективы деятельности коммерческих банков в Украине**

*Осмехина Анна Валерьевна*

*Институт менеджмента и финансов при Киевском национальном Университете*

*им. Т. Шевченко, Украина*

*E-mail: Anna\_O2002@ukr.net*

В начале нового тысячелетия банковское сообщество эволюционирует, следуя трем основным тенденциям. Это глобализация, универсализация и институциализация. Именно эти тенденции и определяют общие черты такого дифференцированного банковского мира. В странах СНГ этот процесс связан с геополитическими и геоэкономическими трансформациями, заострению глобальных проблем современности и, в то же время, повсеместному применению западного опыта [1].

Объектом данного исследования выбрана банковская система Украины в условиях стремительной эволюции банковского мирового сообщества, серьезными геополитическими изменениями и возрастающей ролью коммерческих банков. Целью исследования является формирование системы знаний о тенденциях, проблемах и перспективах банковской системы Украины, как системы, подвергающейся влиянию трансформационных процессов, проходящих практически во всех странах СНГ.

Создание новой банковской системы в Украине началось в 1991 году с принятия Закона "о банках и банковской деятельности", дальнейшее развитие которой проходило в условиях транзитивных процессов, проходивших в то время во всех странах СНГ, но имело свои особенности [2].

В ходе работы были выделены акценты, расставляемые украинскими коммерческими банками в стратегии деятельности:

- Работа на рынке физических лиц, а также в сфере малого и среднего бизнеса.
- "Клиент – прежде всего" - увеличение ассортимента услуг и значительное улучшение качества обслуживания.
- Защита клиентов от мошенничества – создан "Форум по безопасности и расчетам с использованием платежных карт".

Все вышеперечисленное повлекло за собой значительное увеличение притока средств в банковскую систему [3].

Проведенный нами анализ банковской системы Украины, дал возможность определить следующие проблемы, решение которых позитивно скажется на дальнейшем развитии коммерческих банков и опыт которых может быть полезен для стран СНГ:

- Недостатки действующего законодательства, в результате чего остаются неурегулированными некоторые тонкости банковской деятельности.
- Нестабильность налогового законодательства.
- Противоречивый характер экономической политики руководства страны.
- Накопление в банковской системе негативно классифицированной задолженности по кредитам.
- Незначительный уровень капитализации банковской системы.
- Конкуренция в основном за счет количественных, а не качественных факторов [4].

Банковская система требует комплекса конкретных действий, которые бы ускорили восстановление доверия к банковской системе Украины:

- Обеспечить процесс специализации наравне с процессом универсализации.
- Создание надежного мониторинга рисков в банковской системе.
- Формирование департамента финансового анализа, способного вовремя представить качественную систему планов и прогнозов.
- Приближение к мировым стандартам качества и ассортимента предоставляемых банками услуг [5].

#### **Литература**

5. Івасів Б.С. Гроші та кредит, Тернопіль 2000, С. 368-370.
6. Савлук М.І., Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф. Гроші та кредит, К: КНЕУ, 2000, С.464-466.
7. Финансы Украины 10/2001, Загорский В.С., Вовчак О.Д. Стратегия становления банковской системы Украины.
8. Финансы Украины 3/2001, Перзекке Н.Б. Банковское кредитование как источник инвестиционного процесса.
9. Банковское дело 5/2002, Дробязко А. Тенденции развития и становления банковского сектора в условиях экономического роста 2000 –2002.
10. Банковское дело 6/2002, Степаненко А., Разуменко И. Актуальные проблемы экономики и современная банковская система Украины.
11. Банковское дело 6/2002, Бушуева И. Основные методы обеспечения прибыльности банков.

#### **Модели межбюджетных отношений: их трансформация и механизм реализации в условиях трансформационной экономики**

*Потёмкина Ольга Владимировна, Белопольская Валентина Николаевна*

*Донецкий национальный университет, Украина  
E-mail: dzher@etel.dn.ua*

Создание эффективной модели межбюджетных отношений в Украине приобрело в условиях современности весьма актуальный характер и стало с начала 2000 года одной из стратегических задач. Финансовая стабилизация как одна из ключевых предпосылок экономического роста и увеличения масштабов совокупного производства и потребления в Украине предусматривает реформирование межбюджетных отношений и существенное укрепление местных финансов. Проблема оптимизации взаимоотношений между бюджетами различных уровней возникла в связи с несогласованностью интересов центральной власти и территориального самоуправления в системе распределения полномочий и их финансового обеспечения. Отсутствие научной методической и экономической базы, что позволило бы немедленно устранить противоречия

между субъектами государственного управления и местными органами власти, тормозило проведение реформ по совершенствованию и отладке механизма межбюджетных отношений, а вопросы сбалансированности бюджетов территориальных систем сводило к воспроизводству еще большего "скрытого дефицита" их бюджетов.

Исследования убеждают в том, что среди научных работ не встречаются теоретические наработки, которые бы содержали инструментальный и методологическую базу механизма межбюджетных отношений, с помощью которого можно было достичь финансового выравнивания бюджетов отдельных территориальных систем, а также обеспечить наиболее полное предоставление общественных благ за счет аккумулируемых в бюджете ресурсов.

В нынешних условиях для реализации финансовой политики в сфере межбюджетных отношений, успешного ее внедрения в жизнь используется механизм, который представляет собой совокупность способов, форм, методов и инструментов организации и реализации межбюджетных отношений, которые используются для обеспечения благоприятных условий экономического и социального развития (рис. 1).

Модель межбюджетных отношений - это институциональный подход к определению организационных основ взаимоотношений между государственными и местными органами власти, который связан с политикой правительства или региональной администрации по решению задачи справедливого распределения доходов и расходов по уровням бюджетной системы. Ее разработка зависит от финансовой политики центрального руководства, которое основывается на основных постулатах управления и стратегии развития государства. В настоящее время имеют место две основные модели межбюджетных отношений: централизованная и децентрализованная.

Названные модели отображают преобладание централизованных основ в управлении бюджетными ресурсами. Преобладание в механизме той или другой модели формирует набор всех последующих его элементов и определяет его эффективность или наоборот.

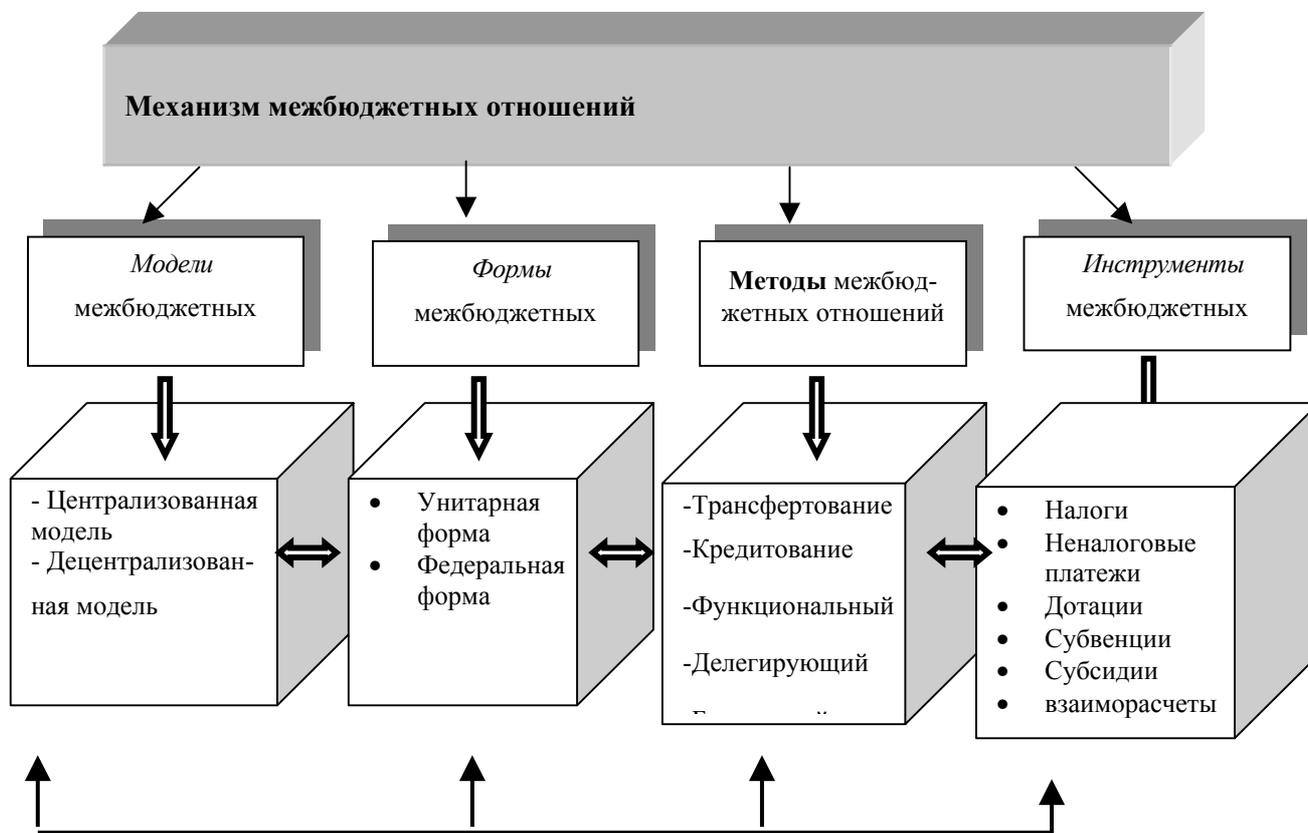


Рисунок 1. Структурные элементы механизма межбюджетных отношений

Централизованная модель межбюджетных отношений основывается на ряде таких принципов как:

1. ограничение прав местных органов формировать собственные бюджеты;
2. наличие формального подхода в распределении функциональных обязанностей меж-ду звеньями государственного управления;
3. подчинение региональных интересов национальным потребностям;
4. авторитарное (со стороны государства) распределение налоговых полномочий и предоставление финансовой помощи местным органам власти.

На наш взгляд негативными чертами в реализации этих принципов является централизованность бюджетных ресурсов (в государственном бюджете – 72 %, а в бюджетах территорий – 28%), а также и то, что в условиях развития муниципального корпоративизма сдерживается финансовое обеспечение жизнедеятельности населения.

Мы считаем, что такая модель улучшает контроль и координацию полномочий местных органов власти в области использования бюджетных средств, уменьшает количество и масштабы ошибочных решений, принятых на нижестоящих уровнях относительно распределения средств в рамках установленной для них компетенции. Централизованное управление межбюджетными отношениями должно обеспечить возможность стимулирования роста собственных доходов местных органов самоуправления и обеспечить увеличение уровня жизни населения, которое проживает на подчиненной им территории. Именно это является критерием эффективности их работы.

На наш взгляд, межбюджетные отношения в условиях современности должны быть построены с учетом таких положений как:

1. Перевести бюджеты громад на собственную доходную базу.
2. Внедрить систему финансового выравнивания (одну для территориальных громад, другую - для областных и районных бюджетов, разработать алгоритм выравнивания) и т.д.

**Роль информационного сектора экономики в преодолении асимметрии  
в банковской системе региона**  
*Прокопьева Туяра Олеговна*

*Якутский государственный университет им. М.К. Амосова, Россия  
E-mail: wendy33@mail.ru*

На сегодняшний день наблюдается изменение места информации в общей системе факторов общественного производства, которое послужило фактором для формирования и развития экономических систем, в том числе и банковской. Общая стратегия банковской системы работает локально, отдельно от всех существующих субъектов этого сектора. Информационная экономика, поскольку впервые была изучена совсем недавно, выступает в данной системе как информационное обеспечение между представителями банковской системы. Необходимо обеспечить эффективную деятельность общей системы вместе с информационным сектором экономики.

Важно отметить, что к определению роли информационного сектора экономики необходимо выделить несколько основных теоретико-методологических источников становления и развития информационного сектора. Первый из них образуют работы, направленные на исследования информационной экономики как науки методологическим инструментарием анализа и принятия решений кибернетики, синергетики и т.д. Вторым источником является проблематика, связанная с исследованием и экономическим анализом сферы НИОКР. К этому же источнику относится работа, рассматривающая макроэкономические аспекты экономики. Именно здесь велика роль информационной экономики в банковской системе в целом.

Информационная экономика послужила появлению технологических систем и обновления информационных технологий, тем самым, обуславливая информационное обеспечение всем подсистемам банковского сектора. Такие проблемы как монетаризация экономики, уровень процентных ставок, денежных и не денежных форм расчетов, которые тесно переплетаются с информационной экономикой, являются лишь внешними условиями его деятельности. Внутренним двигателем банковской системы должна являться информационная экономика, которая бы стала структурированным производственным фактором. Отношения между представителями банковской системы должны опираться на развитую информационную платформу, которая бы обеспечила тесную взаимосвязь между банками и их клиентами. Также важно отметить, что общий процесс стандартизации банковской системы зависит от степени развития региона, который пассивно реагирует на все действия банковской системы.

Преодоление асимметрии развития банковской системы региона должно проходить естественным путем. Такой процесс не должен противоречить общеэкономическому систематизированному развитию региона в целом. Информационная экономика, как целостная составляющая банковской системы, выступает опорным двигателем для высокотехнологического процесса развития финансового сектора экономики региона.

Информационная сфера открывает дальнейшие перспективы для эффективной рационализации процесса развития учетной политики, сертификации и немаловажного аспекта как стандартизация в финансово-кредитном секторе экономики региона.

**Оптимизация налоговой нагрузки предприятия в части начисления и уплаты  
НДС с полученных авансов**  
*Пшеничникова Ирина Андреевна*

*Томский государственный университет, Россия  
E-mail: lady2000@rambler.ru*

Вопрос, который с 2001 года волнует бухгалтеров, - начислять ли НДС на авансы, полученные в счет предстоящих поставок товаров, выполнения работ или оказания услуг?

Законодательство, регулирующее налоги и сборы, ясно трактует, что авансы, полученные в счет предстоящих поставок товаров (работ, услуг), не облагаются НДС в случаях: если длительность производственного цикла изготовления их составляет свыше шести месяцев и реализация данных товаров (работ, услуг) облагается по ставке 0% (п/п.1 п.1 ст.162 НК РФ); если местом реализации товаров (работ, услуг) не является территория РФ; осуществления операций, освобождённых от налогообложения (п.2 ст.162 НК РФ).

Из вышеизложенного вытекает, что во всех остальных случаях авансовые поступления от покупателей в счет будущей реализации товаров (работ, услуг) должны облагаться НДС.

Однако, это не совсем так. Если внимательно проанализировать ст.38-39 НК РФ, нормы гл. 21 НК РФ, то обязанности налогоплательщика по начислению и уплате НДС не возникают при авансовых поступлениях денежных средств от покупателей в случаях, когда авансовые платежи поступают в один налоговый период, а реализация товаров (работ, услуг), в счет оплаты которых поступили авансовые платежи, осуществлена поставщиком (налогоплательщиком) в последующих периодах.

Согласно п/п.1 п.1 ст.146 НК РФ объектами налогообложения НДС признаются операции по реализации товаров (работ, услуг) на территории РФ или их передача. Исходя из смысла указанной нормы при реализации (передаче) товаров (работ, услуг) одним лицом другому должен осуществляться переход права собственности на товары, результаты выполненных работ или должно производиться оказание услуг одним ли-

цом другому, что полностью соответствует ст.39 НК РФ. Именно с указанными обстоятельствами законодатель связывает наличие или отсутствие объекта налогообложения.

Только при наличии объекта налогообложения в силу ст.38 НК РФ у налогоплательщика возникает обязанность по уплате налога и исчислению налоговой базы. Действительно, согласно ст. 162 НК РФ авансовые платежи учитываются при определении налоговой базы, но в силу указанных норм, она подлежит учету при наличии объекта налогообложения НДС, то есть при реализации товаров (работ, услуг). Таким образом, если в налоговый период, в котором поступили авансовые платежи, реализация товаров (работ, услуг) не осуществлялась, то в данный налоговый период названные авансовые платежи в налоговую базу не должны включаться и обязанность по уплате налога по ним не возникает.

### **Роль банковской системы в трансформации сбережений населения в реальные инвестиции**

*Резник Г.А., Спирина Светлана Геннадьевна*

*Пензенская государственная архитектурно-строительная академия, Россия*

*E-mail: spi\_sveta@rambler.ru*

Основным источником финансирования капитальных вложений для российских предприятий являются их собственные средства (прибыль, амортизационные отчисления), которые составляют около 70% общего объема инвестиций. Но большинству предприятий внутренних источников для обновления и расширения основного капитала не хватает, поэтому в подобной ситуации целесообразно привлекать внешние ресурсы. К ним относятся средства бюджетов всех уровней, иностранные инвестиции, а также сбережения населения, которые через различные финансовые институты (банки, рынок ценных бумаг, инвестиционные и страховые компании, негосударственные пенсионные фонды и др.) направляются на инвестиции.

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. Во многом такая ситуация обусловлена неэффективностью работы российской банковской системы, которая не играет заметной роли в аккумуляции сбережений населения и их трансформации в инвестиции.

Банковская система России на протяжении 90-х годов была ориентирована на высокодоходные операции в финансовом секторе, в минимальной степени инвестируя в реальный сектор экономики. Так, в 2000-2002 годах российские банки предоставляли кредиты на вложения в основной капитал порядка 30 млрд. руб. ежегодно, что составляло 4-5% общего объема инвестиций.

Нежелание кредитовать реальный сектор экономики, в некоторой степени, обусловлено тем, что в источниках банков преобладают привлеченные ресурсы краткосрочного характера, что не позволяет без риска для банков использовать их на длительные сроки. Это в свою очередь вызвано тем, что у большинства населения России не было позитивного опыта общения с банками и отсутствует доверие к финансовым институтам, поэтому оно не готово предоставлять свои сбережения на длительные сроки. К тому же роль депозитов населения в формировании ресурсной базы банков невелика: в реальном исчислении вклады населения в 2001 году составили 83,7% от предкризисного уровня 1997г.

Главными факторами, препятствующими активизации банковского инвестирования являются:

- высокий уровень риска вложений в реальный сектор и отсутствие в России практики страхования рисков;
- низкая доходность отечественного производства;

- несоответствие по срокам предложения ресурсов банков и спроса реальной экономики на кредиты;
- завышенные процентные ставки, в 2001 г. ставка рефинансирования, на которую ориентируются коммерческие банки составляла 25%, что многократно превышает соответствующий показатель в ведущих зарубежных странах (США – 5%; Великобритания – 5,11%; Франция – 3,30%; Италия – 2,95%).

Кроме того, следует обратить внимание на то, что существуют специфические проблемы регионального банковского сектора. К ним можно отнести:

- деформированность структуры банковской системы региона в сторону преобладания филиалов крупных столичных банков и как следствие отток ресурсов за пределы региона;
- недостаточное внимание органов государственного управления к региональной банковской системе;
- ограниченные возможности местных банков, как в привлечении средств, так и в направлении последних на инвестиционные нужды экономики региона;
- слабая активность и невысокая степень информированности населения региона.

Наряду со многими нерешенными проблемами российской банковской системы все-таки существуют и благоприятные тенденции в ее развитии. Так объем кредитов, предоставленных банками реальному сектору за январь-сентябрь 2001г. возрос на 278,8 млрд. рублей или на 22,0% в реальном исчислении, и составил 1074,6 млрд. рублей. Их доля в совокупных активах банковского сектора за январь-сентябрь 2001 года возросла с 33,7% на 1.01.01 до 36,0% на 1.10.01. Сохраняется устойчивая тенденция к росту остатков средств, привлеченных на счета физических лиц, что служит индикатором повышения доверия населения к банковскому сектору. Депозиты физических лиц за январь-сентябрь 2001г. увеличились на 34,5%, а их доли в совокупных пассивах банковского сектора с 18,9% на 1.01.01 до 20,1% на 1.10.01.

Поэтому, несмотря на имеющиеся недостатки, обозначенные выше, именно банковская система в условиях развивающейся рыночной экономики России призвана стать катализатором инвестиционного процесса посредством активного участия в инвестиционном кредитовании, но роль банков может возрастать лишь при условии реализации в полной мере как аккумулятивной, так и трансформационной функций.

В связи с этой стратегической задачей развития банковского сектора необходимым является создание условий для расширения деятельности банков по привлечению сбережений населения. Предпосылками для этого могут служить:

- расширение спроса на традиционные банковские услуги, путем предложения потенциальным клиентам многообразия финансовых инструментов с разными уровнями риска;
- укрепление правовых основ защиты интересов кредиторов и вкладчиков, в частности принятия закона о гарантировании вкладов;
- повышение реальных доходов населения;
- повышение уровня доверия населения к финансовым посредникам в целом, и банковской системы в частности.

#### **Литература**

1. Анискин Ю. Инвестиционная активность и экономический рост. // Проблемы теории и практики управления, 2002, №4, с.77-82.
2. Бернштам Е. Банковская система России: постдефолтная эволюция и вопросы модернизации. // РЭЖ, 2002, №9, с.73-81.
3. Мухетдинова Н. Инвестиции и государственная инвестиционная политика. // РЭЖ, 2002, №8, с.50-57.
4. Провкин И.Ю. Инвестиции в реальный сектор экономики: роль банков. // Деньги и кредит, 2001, №3, с.44-46.

## **Учёт инфляции и ее отражение в финансовой отчетности** *Решиев А.С.*

*Московский государственный университет им. Ломоносова, Россия*

Инфляция является одной из серьезнейших экономических проблем, с которой в той или иной степени сталкиваются практически все страны мира. Именно поэтому, все вопросы, каким либо образом связанные с инфляцией представляют огромный интерес для изучения.

Отличительной чертой российской экономики последнего десятилетия стала устойчивая и нарастающая инфляция. В результате гиперинфляции в первой половине 90-х годов и ряда экономических кризисов в последующие годы, совокупный рост цен с 1989 года составил, согласно данным Госкомстата России, приблизительно 16480 %, то есть за 13 лет цены выросли приблизительно в 16.5 тысяч раз. Очевидно, что в таких условиях российские предприятия столкнулись с необходимостью корректировки балансовой стоимости имущества до рыночного уровня. Определенные попытки в этом направлении предпринимались российским правительством, которое в период с 1993 по 1998 годы специальными постановлениями предписывало предприятиям переоценивать находящиеся у них на балансе основные фонды. Необходимо заметить, что попытка переоценки была предпринята лишь в отношении основных средств и не затрагивала другие виды активов и обязательств предприятия (дебиторская и кредиторская задолженность и другие) при этом в более ранние периоды (1993-1995) предприятия должны были проводить переоценку основных средств по разработанным Госкомстатом индексам. В последующие периоды, кроме индексов Госкомстата, можно было использовать прямой пересчет стоимости основных фондов по текущим рыночным ценам. Однако, данные переоценки не принесли желаемых результатов. Утверждаемые индексы носили достаточно укрупненный характер, не учитывали ни региональные, ни отраслевые, ни корпоративные особенности, что привело к значительному искажению стоимости активов в рамках отдельного предприятия. К примеру, стоимость единицы офисной техники в результате переоценок могла быть соизмерима с ценой столичной квартиры.

В последующие годы процедура переоценки стала более гибкой: наряду с индексной системой пересчета была введена система экспертной переоценки, удлинились сроки переоценки. Подобные массивные переоценки стоимости основных фондов предприятий завершились в 1998 году с принятием Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/97, которые представляла предприятиям и организациям право проведения переоценки по своему усмотрению. Отказ от общепринятой переоценки активов привел к отказу от пересчета стоимости активов в соответствии с ростом цен подавляющей части российских предприятий, что стало одной из основных причин отсутствия полной и качественной финансовой и операционной информации о российских предприятиях.

Итак, инфляционные процессы оказывают влияние на все стороны деятельности хозяйственных субъектов составляющих экономику страны. Именно поэтому, все процессы, так или иначе связанные с инфляцией, должны отражаться в финансовой отчетности предприятий независимо от форм собственности, сферы деятельности и других характеристик. Принимая во внимание, что результаты финансового учета на уровне хозяйствующих субъектов служат базой для принятия управленческих решений как на уровне предприятий, так и на уровне народного хозяйства страны в целом, или группы стран, отсутствие учета инфляционных процессов вносит определенные искажения в финансовую отчетность предприятия, и следовательно, приводит к принятию неадекватных управленческих решений. В этой связи представляется актуальным исследование теоретических и практических вопросов связанных с применением методов учета инфляционных процессов.

К традиционным методам влияния инфляции на финансовую отчетность можно отнести следующее:

1. Метод учета на основании постоянной покупательской способности;
2. Метод учета по текущей стоимости;
3. Метод учета по справедливой стоимости.

Отчетность, составленная на основе поддержания постоянной покупательской способности, имеет ряд преимуществ, такая отчетность содержит, во-первых, сравнимые с предыдущими периодами данные. Во-вторых, представляет пользователю более точную информацию о реальном финансовом состоянии компании, дает возможность сделать выводы относительно влияния роста цен на финансовое положение и результаты деятельности компании. К преимуществам данного метода инфляционного учета можно отнести также его простоту относительно других методов, что делает возможным широкое применение метода среди российских предприятий, корректирующих отчетность в соответствии с требованиями международных стандартов учета. Однако необходимо отметить, что подобная корректировка в российских условиях осложнена проблемой выбора коэффициента пересчета отчетности, адекватно отражающего рост цен на финансовую отчетность отечественных предприятий.

Альтернативным методом учета инфляции является метод по текущей стоимости. Анализ метода ССПСД, представляющего собой комбинацию учета текущей стоимости и постоянной покупательской способности, позволяет сделать вывод о том, что данный метод является наилучшим методом ведения учета в условиях инфляции. Сравнительный анализ результатов использования рассмотренных методов учета инфляции, позволяет выделить следующие преимущества ССПСД:

- представляет наиболее реалистическую информацию относительно текущей стоимости активов компании;
- позволяет пользователям финансовой отчетности информационную базу для прогнозирования будущих денежных потоков компании, так как изменение текущей стоимости активов компании отражает изменения направлений финансовых инвестиций;
- позволяет пользователям отчетной информации проанализировать источники прироста капитала, что является существенным при прогнозировании будущих денежных потоков компании.

Таким образом, в современных условиях российской экономики использование зарубежного опыта учета инфляции в финансовой отчетности предприятия возможно лишь в рамках традиционного метода инфляционного учета по фактической стоимости при поддержании постоянной покупательской способности.

## **Сущность отложенных налогов в соответствии с МСФО 12 "Налоги на прибыль" и причины их возникновения**

***Рогожина Наталья Владимировна***

*Московский государственный университет им. Ломоносова, Россия*

*E-mail: nrogojina@kpmg.ru*

При изучении годового отчета любой транснациональной компании инвестор, скорее всего, обнаружит значительные суммы по статье "отложенные налоги".

Что представляют собой отложенные налоги? Каков порядок их расчета согласно общепринятым правилам бухгалтерского учета (ГААП и МСФО)? Каково значение данных методов учета для реформы российской системы бухгалтерского учета?

В мировой практике основным документом, определяющим общий подход к учету отложенных налогов, является МСФО 12 "Налоги на прибыль". В 1996 году комитет по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО) выпустил новую редакцию МСФО 12 "Налоги на прибыль". В отличие от других изменений существующих МСФО, суть которых зачастую сводилась к устранению альтернативного порядка

подходов учета, пересмотр МСФО 12 представляет собой новый подход к отражению налоговых последствий операций в финансовой отчетности предприятий.

За последние 60 лет органы, устанавливающие ГААП и МСФО, постоянно дискутировали по поводу учета налогов на прибыль. В 1967 г. американский Совет по принципам бухгалтерского учета выпустил "АРВ 11", в котором предписывалось вести учет отложенных налогов по методу отсрочки (подход на основе отчета о прибылях и убытках). В 1987 г. американский FASB (Совет по стандартам финансового учета) определил, что "АРВ 11" больше не удовлетворяет современным требованиям, так как он не учитывает изменения, произошедшие в налоговом законодательстве и налоговых ставках. В результате появились SFAS 96 и SFAS 109, предписывающие использование метода обязательств. КМСФО прошел аналогичные этапы в процессе разработки стандарта по учету налогов на прибыль. В 1979 году был опубликован МСФО 12, согласно которому при расчете отложенных налогов разрешалось использовать либо балансовый метод, либо метод отсрочки.

При всей своей сложности правила учета налогов на прибыль по ГААП и МСФО обеспечивают автономность налогового и финансового учета. Необходимо всегда помнить о различных целях каждой системы бухгалтерского учета. Налоговое законодательство направлено на повышение доходов бюджета, регулирование деловой активности, стимулирование инвестиций и перераспределение доходов между различными социальными группами. Налоговое законодательство постоянно меняется и представляет собой компромиссы, достигнутые на законодательном уровне. Таким образом, налоговые декларации практически бесполезны для потенциальных инвесторов, ведь в них всего-навсего отражается информация о том, насколько эффективно налогоплательщик использовал налоговое законодательство для занижения своей прибыли. Правила бухгалтерского учета по ГААП и МСФО разрабатывались для отражения реальной экономической ситуации в уместной для пользователей финансовой отчетности, позволяющей принимать обоснованные решения. Система бухгалтерского учета меняется не так часто, как налоговое законодательство. Согласно ГААП и МСФО именно с финансового результата начинается расчет налогооблагаемой прибыли на основании требований налоговых органов к операциям, уже отраженным в финансовой отчетности. Системы бухгалтерского и налогового учета абсолютно автономны: изменения в правилах бухгалтерского учета ни коим образом не влияют на величину налогооблагаемой прибыли, а изменения в налоговых инструкциях сказываются только на размере расходов по налогам, отражаемых для целей финансового учета.

Следовательно, необходимо достичь полного понимания сущности отложенных налогов для того, чтобы обеспечить правильность их расчетов при подготовке достоверной финансовой отчетности.

## **Рынок корпоративных облигаций как инструмент финансирования реального сектора экономики Российской Федерации**

*Романова Мария Сергеевна*

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

*E-mail: aromanova@mail.cnt.ru*

Несмотря на наличие в 2002 году хороших фундаментальных предпосылок для дальнейшего экономического подъема, существует реальная возможность вскоре столкнуться с главным ограничителем роста любой экономики – отсутствием системы перераспределения имеющихся в стране и мире финансовых ресурсов и превращения их в инвестиции промышленных компаний.

В рыночной экономике финансовый рынок обладает несомненными преимуществами по сравнению с самофинансированием компаний за счет собственных денежных накоплений и финансированием за счет средств бюджета и централизованных фондов,

прежде всего в части стоимости и объемов заимствуемых средств, а главное эффективности их использования.

Поэтому можно предположить, что от того, как быстро удастся трансформировать существующий в настоящий момент фондовый рынок, и в частности, рынок корпоративных облигаций, в механизм финансирования инвестиций реального сектора, в источник средств для модернизации промышленности, во многом зависят темпы экономического роста России.

Сегодня что для российских компаний реального сектора уже становится актуальной и будет все более актуальной проблема привлечения долгового финансирования через выпуск облигаций.

На выбор оптимальной формы привлечения долгового капитала для российских компаний может также оказывать влияние преобладающий тип финансовой системы страны. Есть основания предполагать, что финансовая система России пойдет по пути "американской модели" развитие рынка со значительной ролью фондового рынка, и сегмент корпоративных облигаций будет играть на нем ключевую роль.

Многочисленные возможности комбинации различных предоставляемых прав, а также типов выпуска, видов и параметров корпоративных облигаций делает этот вид ценных бумаг одним из самых многообразных и гибких инструментов привлечения средств.

К настоящему времени российский рынок рублевых корпоративных сформировался в таком виде, что сегодня по множеству различных структур облигационных займов, используемых компаниями, он едва ли имеет аналоги в других странах: купонные облигации выпускаются как с фиксированной, так и с плавающей ставкой; помимо этого, практически все рыночные выпуски корпоративных облигаций — вне зависимости от типа ставки (фиксированной или плавающей) предусматривают оферту на досрочный выкуп со стороны эмитента либо его агента. Объемы торгов на вторичном рынке возросли с 100-150 млн. рублей в день в начале 2002 года до 200-400 млн. рублей в феврале-марте 2003 года.

В скором времени корпоративные облигации как финансовый инструмент будут обладать вполне приемлемой для участников рынка ликвидностью. Это в свою очередь стимулирует эмитентов к выпуску новых займов. По мере расширения круга инвесторов и эмитентов, через два-три года можно ожидать удлинения сроков заимствований до 2-3 лет без промежуточных оферт.

В своем развитии рынок корпоративных облигаций сталкивается с рядом проблем. Среди них можно выделить законодательные ограничения, определяющие значительные расходы на организацию выпуска и затраты времени, как следствие, недостаточные объемы эмиссий, а также отсутствие устойчивой зависимости между доходностью и риском

Для российских компаний возможность их использования существенно ограничивается целым рядом факторов, среди которых следующие:

- Большая доля неденежных расчетов. Не получая деньги от контрагентов, компании не смогут расплатиться денежными средствами с владельцами облигаций и банками.
- Выбор источников финансирования часто определяется их доступностью, а цена долгового финансирования – наличием или отсутствием личных связей.

Несмотря на "мучительное рождение" и многочисленные, в том числе объективные, проблемы в развитии, можно предположить, что корпоративные облигации, как источник привлечения инвестиций для модернизации устаревших производственных мощностей, сегодня являются реальной альтернативой банковским кредитам, и можно ожидать, что рынок корпоративных облигаций в скором времени проявит себя как быстрорастущий рынок и станет устойчивым источником финансирования компаний реального сектора экономики России.

## Литература

1. Reilly F. R., Brown K. C. Investment Analysis and Portfolio Management. Orlando, Harcourt, Inc., 2000.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 1997.
3. Захаров А. Главная задача – вывести предприятия на рынок капитала // Индикатор, 2002, № 4., с. 4.
4. Кулак Р. Корпоративные облигации: игрушка для банков // Индикатор, 2002, № 4, с. 24.
5. Лялин С. Корпоративные облигации: за и против // Рынок ценных бумаг, 2001, № 1, с. 59.
6. Попов В. Конструктор для финансиста // Эксперт, 11 октября 1999, № 38, с. 17.
7. Суверов С. Событие года: рынок корпоративных облигаций увеличился в девять раз // Индикатор, 2002, № 4., с. 37.
8. Храпченко Л. Как правильно структурировать облигационный заем? // Индикатор, 2002, № 4., с. 29.
9. Шамина А. Развитие рынка корпоративных облигаций в 2002 году. // Индикатор, 2002, № 4., с. 43.
10. www.cbonds.ru
11. www.micex.ru.

### Тенденции развития банковских слияний и поглощений в России *Рыбин Евгений Валерьевич*

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

Рынок банковских слияний-поглощений начал формироваться в России весьма недавно, что определяло несколько факторов общего (возникновение пер вых коммерческих банков в конце 80-х годов) и специфического характера.

Во-первых, слабое законодательное регулирование банковской сферы; во-вторых, отсутствие мотивации у банков; в-третьих, распространенность банков с закрытой акционерной формой собственности. Особенно важен первый фактор, без которого невозможно проведение нормального банковского присоединения и, именно здесь, государство должно приложить все усилия, чтобы через четкое и простое законодательство регулировать (и стимулировать) процессы укрупнения банков и реструктуризации банковской системы.

При этом под простым законодательством подразумевается его прозрачность для исполнения и минимум возможностей для бюрократических препонов, во всяком случае, на современном этапе (речь не идет о законодательстве, которое легко обойти, или отсутствии контроля антимонопольного органа).

В первой половине девяностых годов банковское регулирование и надзор фактически были минимальны, что осложняло зарождение процессов банковских слияний и поглощений, так как отсутствовал реальный механизм их проведения. Лишь в конце 1997 года Центральный Банк РФ издал Положение "Об особенностях реструктуризации банков в форме слияния и присоединения" (от 30.12.97), которым стали регулироваться связанные с этим процессом различные процедуры.

Столь позднее зарождение процессов слияний-поглощений банков в России и, соответственно, прохождение лишь начальных стадий на этом пути, наряду со специфической конкурентной среды и особенностями нашей банковской системы, обусловили специфические черты российского рынка присоединений с участием банков. К сожалению, России не удалось в значительной мере учесть опыт и современные тенденции развитых финансовых рынков, особенно это касается первого этапа развития банковской системы (до 1998 года), но и сейчас этот опыт далек от масштабного применения и ос-

мысления. Это касается и мотивов присоединений, и схемы их осуществления, и многих других факторов.

Рынок слияний и поглощений с участием банков в России можно разделить по двум параметрам: временному и сфере осуществления. То есть, по моему мнению, можно выделить такую классификацию: 1) банковские слияния поглощения до банковского кризиса 1998 года и после; 2) слияния и поглощения с участием банков в финансовом секторе и нефинансовом секторе.

До банковского кризиса августа 1998 года банки играли ключевую роль в российской экономике. Не имея возможности проводить присоединения своих непосредственных конкурентов, то есть других банков, в силу специфики структуры собственности, бизнес-культуры банковского сектора и слабой законодательной базы, банки занялись борьбой за финансовые потоки крупнейших конкурентоспособных предприятий, стремясь не просто привязать их к себе, но установить над ними контроль. Пошел процесс образования ФПГ с ядром в виде крупнейших ("системообразующих") банков.

Вот несколько тенденций доминировавших, по моему мнению, на рынке слияний и поглощений с участием банков в России до августа 1998 года:

- покупка крупнейшими банками крупных рентабельных предприятий реального сектора;
- присоединение крупными московскими банками к себе региональных банков в качестве филиалов;
- образование вокруг крупнейших московских банков крупных ФПГ и банковских холдингов;
- концентрация банковского капитала в Москве;
- слияния региональных банков под покровительством региональной власти с целью противостоять экспансии Москвы;
- образование групп банков, формально не связанных, но находящихся под контролем одной структуры, обычно государственной (федеральной или региональной) и служащих ее интересам.

После банковского кризиса 1998 года банки перестали играть ключевую роль в экономике, уступив ее крупнейшим добывающим предприятиям и ФПГ в образовании которых они играли ведущую роль (только теперь ядром этих ФПГ стали крупнейшие добывающие предприятия, поставляющие сырье на мировой рынок). Большинство крупнейших частных банков стали банкротами, но так как они обеспечивали финансирование целого ряда крупных предприятий реального сектора составлявших их ФПГ, то эти самые финансово-промышленные группы в отличие от банков сохранившие свои позиции, в свою очередь оказались заинтересованными в сохранении этих банков, но только уже как банков обслуживающих их интересы и финансовые потоки. Так произошел вывод активов группы ОНЭКСИМ из ОНЭКСИМ-банка в Росбанк, группы Менатеп из банка Менатеп в Менатеп Сп-б и ДиБ. Старые крупнейшие банки обанкротились, но их активы оказались в бридж-банках подконтрольных дружественной ФПГ и очищенные от обязательств.

На данном этапе процессы слияний и поглощений банков идут более активно, что связано как с потребностями предприятий реального сектора в долгосрочном крупномасштабном кредитовании, которое могут обеспечить только крупные банки, так и с возможным приходом банковского капитала развитых стран, что резко обострит конкуренцию.

Вот некоторые тенденции, которые доминируют в послекризисном становлении рынка банковских присоединений в России:

- покупка банков крупнейшими ФПГ;
- поглощение (покупка) банков, обанкротившихся в результате кризиса обычно дружественными банками;
- присоединение крупными московскими банками к себе региональных банков в качестве филиалов;

- распад ряда холдингов и ФПГ, образовавшихся до кризиса;
- рост поглощений и присоединений с целью повышения капитализации ведущих банков.

В ближайшем будущем можно ожидать усиление тенденции к сокращению мелких банков в пользу крупных универсальных институтов, обеспечивающих потребности своих клиентов не только в плане кредитования, но и в плане инвестиционного планирования (последние слияния крупных инвестиционных и коммерческих банков подтверждают эту тенденцию: НИКойл и Автобанк, Росбанк и МФК).

## **Современные тенденции развития кредитной системы Республики Казахстан** *Сагинова Анель Казбековна*

*Карагандинский университет бизнеса, управления и права*  
*E-mail: anel\_s@nursat.kz*

После распада СССР в Казахстане начали осуществляться переход к рыночным отношениям и постепенное развитие и укрепление нового государственного устройства. В свою очередь экономическое развитие потребовало более радикальных преобразований в денежно-кредитной сфере.

Кредитная система Республики Казахстан представлена Национальным Банком, коммерческими банками, пенсионными фондами, страховыми компаниями и прочими небанковскими кредитно-финансовыми институтами.

**Национальный банк** в настоящее время выполняет классические функции центрального банка страны. Основными задачами являются обеспечение внутренней и внешней устойчивости национальной валюты, проведение денежно-кредитной политики, регулирование денежного обращения, организация банковских расчетов и валютных отношений, на сегодняшний день НБ проводит политику стимулирования инвестиций в реальный сектор экономики. Совместной работой Нацбанка и банков второго уровня является появление программы обязательного страхования вкладов и проведение легализации капитала. Проведенная в июне 2001 года **легализация** капитала была проведена НацБанком через банки второго уровня, которая проводилась путем зачисления денег граждан РК на специальные счета, без участия третьих лиц.

Внедрение в 2000 году **системы обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц в банках второго уровня** позволило значительно повысить защиту интересов вкладчиков банков, и тем самым доверие населения к банковскому сектору. Для банковской системы Казахстана позитивным результатом внедрения данной программы является рост объемов проводимых банками активных операций, повышение их конкурентоспособности, снижение себестоимости банковских услуг, а значит их большая доступность для клиентов банка. Долгосрочной целью является включение в систему всех действующих банков второго уровня, имеющих право на прием депозитов физических лиц.

По состоянию на 1 декабря 2002 года в Казахстане функционировало 38 банков, в том числе 2 со 100% участием государства, 17 банков с иностранным участием. Количественные показатели развития банковского сектора в 2002 году превысили темпы развития экономики. На сегодня банковский сектор Казахстана признан самым финансово-устойчивым и гармонично развивающимся среди стран СНГ. Происходит не только количественный рост показателей деятельности банков, но и улучшается количество и качество банковских услуг, а следование международным стандартам в части достаточности капитала, качества активов, уровня менеджмента, бухгалтерского учета, ведения и передачи информации, которые были внедрены в 2000 году, позволяет поддерживать финансовую стабильность банковского сектора на достаточном уровне. В настоящее время совокупные активы банковской системы Казахстана составляют 683

млрд. тенге или более 4,6 млрд. долл. США. В среднем на 1 казахстанский банк приходится по 105 млн. долл. США.

Ниже представлен рейтинг банков II уровня Казахстана по размеру собственного капитала (амер. доллары)

**Таблица 1. Рейтинг банков II уровня Казахстана по размеру собственного капитала (амер. доллары)**

| Название банка    | 01.01.1999 | 01.01.2000 | 01.01.2001 | 01.01.2002  | в % |
|-------------------|------------|------------|------------|-------------|-----|
| Казкомерцбанк     | 61 529 077 | 75 455 865 | 94 058 742 | 141 987 555 | 153 |
| Банк ТуранАлем    | 28 145 768 | 36 625 284 | 70 272 368 | 128 756 065 | 250 |
| Народный Банк     | 31 001 916 | 37 134 142 | 52 035 052 | 81 147 729  | 168 |
| Евразийский банк  | 20 028 361 | 24 299 394 | 24 743 981 | 34 933 942  | 124 |
| Банк Центр-Кредит | 7 954 606  | 9 335 819  | 13 855 265 | 21 899 594  | 174 |
| ТемирБанк         | 9 071 277  | 9 610 535  | 13 756 884 | 20 711 135  | 152 |
| АТФБанк           | 6 551 723  | 9 627 826  | 9 570 877  | 14 231 316  | 195 |

На национальном рынке ссудных капиталов важную роль выполняют **специализированные небанковские кредитно-финансовые институты**. Они занимают важное место в накоплении и мобилизации денежного капитала. К числу таких учреждений относятся: страховые компании, пенсионные фонды, ссудосберегательные ассоциации, лизинговые компании, инвестиционные и финансовые компании, благотворительные фонды, кредитные союзы. Они становятся важными поставщиками ссудного капитала, формально не являясь банками, выполняют многие банковские операции и конкурируют с банками в аккумуляции сбережений населения. Росту их влияния способствуют: рост доходов населения, активное развитие рынка ценных бумаг, оказание специальных услуг такими учреждениями.

**Таблица 1. Развитие финансовых институтов в РК**

| Финансовые институты   | 01.01.98 | 01.01.99 | 01.01.00 | 01.01.01 | 01.01.02 |
|------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Пенсионные фонды       | 5        | 11       | 14       | 14       | 16       |
| Страховые компании     | 75       | 71       | 42       | 39       | 34       |
| Банки II уровня        | 71       | 55       | 48       | 44       | 38       |
| Кредитные товарищества | 2        | 7        | 8        | 25       | 46       |
| Ломбарды               | 36       | 42       | 46       | 47       | 53       |
| Другие организации     | 14       | 29       | 48       | 55       | 43       |

Яркие представители небанковских финансовых институтов являются Пенсионные фонды и страховые компании. **Пенсионные фонды** являются крупнейшими институциональными инвесторами в мире. Пенсионная реформа произошла в 1997 году, ознаменовав собой выход на рынок государственного и негосударственных пенсионных фондов. В Казахстане, первыми среди стран СНГ была разработана и внедрена законодательная база по пенсионным фондам. Сегодня в стране существует 16 пенсионных фондов. По официальным статистическим данным на 1 декабря 2002 г. сумма чистых активов (сумма пенсионных активов за вычетом обязательств по начисленным коммиссионным вознаграждениям, кредиторской задолженности по пенсионным выплатам) составила 112 млрд. 649,4 млн. тенге (это около \$777 млн.). По результатам итогов деятельности НПФ в 2002 году общий начисленный инвестиционный доход составил 35,98 млрд. тенге, или 31,9% от всей суммы пенсионных активов.

На 1 января 2003 года на страховом рынке присутствует 34 **страховых компаний**, занимающимися личным, автомобильным и имущественным страхованием. Собственный капитал страховых компаний составляет 6 млрд. 101,8 млн. тенге.

В течение последних лет отмечено уменьшение числа страховых организаций (с 71 в 1999 г. до 34), это вызвано повышением требований законодательства к деятельности страховых организаций, в том числе к их финансовой устойчивости и платежеспособности. В течение последних 2-х лет началось формирование современной инфраструктуры национального страхового рынка, внедряется система актуарных расчетов, создан Казахстанский актуарный центр. Повышению уровня защиты страхователей также будет способствовать и появление на рынке, после принятия соответствующего закона, Фонда гарантирования страховых выплат по массовым видам обязательного страхования. К 2004 году планируется вторично запустить программу обязательного медицинского страхования, а также создание рынка микрокредитования с упрощенной формой выдачей кредитов населению

### **Рынок ценных бумаг и его роль в экономике**

*Садыкова Асель Кудайбергеновна*

*Западно-Казахстанский аграрно-технический университет, Казахстан*

*E-mail: asels@halykbank.kz*

Становление и развитие рыночной экономики, как свидетельствует мировой опыт, предполагает наличие в ее организационной структуре рынка ценных бумаг.

Рынок ценных бумаг – это взаимно связанная с общей государственной инвестиционной политикой индустрия, обеспечивающая распределение инвестиционных ресурсов с целью максимально оперативного и эффективного использования, а также концентрации его в наиболее перспективных отраслях экономики.

Можно определить три основные рынка ценных бумаг:

- **мобилизационная**, которая состоит в мобилизации свободных денежных средств вкладчиков, инвесторов для целей организации и расширения масштабов деятельности хозяйствующих субъектов. Эмиссия ценных бумаг является важнейшей функцией процесса привлечения капитала.
- **распределительная**, которая состоит в движении свободных денежных средств. Таким образом, осуществляется перелив капитала от одной корпорации к другой, между отраслями, между странами в поисках лучшей инвестиции.
- **информационная**, которая сообщает вкладчикам, инвесторам о ситуации на фондовом рынке и дает им ориентиры для размещения своих капиталов.

Развитие рынка ценных бумаг способствует повышению активности юридических и физических лиц как реальных собственников. Успешное развитие рынка благотворно скажется на населении страны в целом. Тот, кто выпускает ценные бумаги, извлечет пользу в том смысле, что у него появятся дополнительные ресурсы, которые позволят ему расширить производства.

Расширение производства эмитентом и повышение степени прибыльности предприятия является выгодным для инвестора, владеющего растущими в цене акциями этого предприятия. В результате расширения производства появятся новые рабочие места, что, в свою очередь, вызовет подъем экономики и расширение сферы оказываемых услуг, а это, опять-таки, повлечет за собой появление новых рабочих мест и больших экономических ресурсов.

На этапе становления цивилизованного рынка ценных бумаг предстоит решить ряд организационно-экономических задач. Прежде всего, это придание первичному рынку ценных бумаг цивилизованного облика, что означает полное раскрытие информации для инвестора, позволяющее сделать обоснованный выбор для вложения средств. Этому должно быть подчинено все, что происходит на первичном рынке: подготовка для регистрации эмиссии ценных бумаг, ее регистрация, публикация проспекта

эмиссии, размещение ценных бумаг и контроль со стороны государственных органов за результатами подписки.

Социально-психологические задачи – это, прежде всего, формирование объективного отношения населения к ценным бумагам и к самому рынку ценных бумаг.

По социологическим данным лишь 1,2 процента опрошенных респондентов вкладывают свободные средства в ценные корпоративные бумаги. Для того, чтобы привлечь средства самого крупного инвестора – населения, необходима реальная большая работа по его полноценному информированию, разъяснению азов рыночных отношений в сфере ценных бумаг.

Одними из главных проблем казахстанского биржевого рынка ценных бумаг (не смотря на очевидные достижения в определенных направлениях) являются его низкая ликвидность, узость круга инвестора и ограниченный перечень торгуемых инструментов. В связи с этим представляется, что дальнейшие перспективы развития организованного фондового рынка в Республике Казахстан связаны с решением указанных проблем, а именно с увеличением числа обращающихся на рынке инструментов и расширением круга инвесторов. В свою очередь, реализация этих задач должна обеспечивать улучшению рыночной ликвидности.

В качестве возможных решений представляется целесообразным выделить и рассмотреть следующие проекты, основанные на международном опыте развития фондовых рынков и пока что не реализованные в Казахстане:

- развитие коллективных форм инвестирования;
- внедрение новых финансовых инструментов;
- разработка новых технологий инвестирования.

### **Возможности преодоления проблем мониторинга предприятий**

*Саркисян Виктория Владимировна*

*Кемеровский государственный университет, Россия*

*E-mail: vika@kemsu.ru*

Одним из наиболее важных механизмов решения проблемы обособленности функционирования финансового и реального секторов экономики, на наш взгляд, является мониторинг предприятий в системе Банка России. Однако на пути реализации данного проекта на данном этапе возникает ряд проблем, которые существенно тормозят его развитие и снижают эффективность. В связи с этим, нами предложен следующий вариант преодоления существующих проблем мониторинга.

Кредитные организации, являющиеся заинтересованными в информации, полученной по результатам мониторинга предприятий, получают доступ к ней на платной основе. Банки обязаны хранить конфиденциальность полученной информации. Оплата производится в виде регулярных взносов, которые изначально одинакового размера для всех пользователей. Затем, по мере кредитования реального сектора конкретной кредитной организацией, взносы уменьшаются пропорционально объему кредитования. Чтобы избежать конфликта, который может возникнуть из-за необходимости ЦБ РФ одновременно выступать в качестве органа контролирующего банковскую систему, и, с другой стороны, организации коммерческих отношений с банковским сектором [1], данные взносы формируют фонд в ЦБ РФ, средства которого могут быть использованы в качестве дополнительного источника рефинансирования кредитных организаций-участников проекта. ЦБ РФ, при этом, должен снизить норму обязательного резервирования для данных банков.

Таким образом, коммерческим банкам это дает:

1. Упрощение процедуры выдач кредита предприятиям-участникам мониторинга, то есть банк располагает обработанной информацией о клиенте, на основе которой

может сделать вывод о его кредитоспособности. Значительно экономится время и деньги на лишнюю работу по оценке кредитоспособности и вынесению "кредитного приговора".

2. Снижение кредитного риска. Результаты мониторинга являются достаточно оперативными, следовательно, по этим данным можно сделать более объективную оценку.

3. Расширение клиентской базы, за счет более оперативной работы банка и, как следствие, дальнейшая диверсификация рисков.

4. Расширение ресурсной базы, за счет снижения нормы обязательного резервирования и дополнительного источника рефинансирования, таким образом, повышение рентабельности работы банка.

5. Формирование объективных оценок возможностей и потребностей реального сектора в кредитных ресурсах и других услугах банка, оптимизация продуктового ряда, выработка адекватной ценовой политики банка и т.д.

Адекватной реакцией на снижение кредитного риска со стороны банка было бы формирование кредитной политики дифференцированного отношения в части кредитования реального сектора. Имеется в виду то, что предприятия-участники мониторинга как более надежные кредитозаемщики (если таковое подтверждается данными мониторинга) могут получать для инвестиционных целей более дешевые кредиты, поскольку нецелесообразно платить за дополнительный риск.

У предприятий-участников мониторинга появляются следующие преимущества:

1. Более оперативное рассмотрение заявки. Меньше бюрократических проволочек.

2. Больше шансов получить кредит и на выгодных условиях (в случае, если предприятие надежное по данным мониторинга), так как есть возможность снизить кредитный риск. Доступ к долгожданным инвестиционным ресурсам.

Банку России это поможет решить следующие задачи:

1. Привлечь субъектов малого и среднего бизнеса к участию в мониторинге. Таким образом решить одну из основных проблем мониторинга на данном этапе – сохранение и расширение числа участников, формирование более репрезентативной выборки.

2. Способствовать снижению рисков кредитования реального сектора и, таким образом, повысить надежность банковской системы в целом.

3. Следствием смягчения обязательных нормативов, регламентируемых ЦБ РФ, будет более активная работа банков.

4. Расширить ресурсную базу банковской системы, появятся "длинные деньги" и возможности инвестирования реального сектора.

Можно отметить еще много преимуществ, которые могут появиться у каждого из участников данного проекта. Нечто похожее есть у Банка Франции и Италии, но вместе с тем кардинально отличается от подходов в каждой из этих банковских систем в отдельности, в прочем, как и отличаются в целом наши банковские системы. На наш взгляд этот путь является наиболее рациональным на сегодняшний день. Практически без осуществления каких-либо кардинальных реформ можно решить достаточно легко целый ряд жизненно важных проблем для нашей обескровленной экономики. И самое ценное то, что проект реально осуществим в достаточно короткие сроки. Главной задачей в организации этого проекта является методичное претворение его в жизнь. Только реализация в комплексе данных мероприятий принесет положительный результат, в противном случае лишь породит очередную волну неразберих.

#### **Литература**

1. Степанов Ю.В., Система организации мониторинга предприятий в центральном банке. М., 1999, с. 410

## **Понятие финансовой реструктуризации предприятия** *Серединский Е.И.*

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

"Существуют самые разнообразные способы определения понятий, которые ориентированы на потребности исследования разных наук, но все они ставят своей целью:

- четко отделить класс предметов определенного типа от других,
- выявить их специфическое содержание...

Достижение второй цели представляет наибольшие трудности, поскольку раскрытие существенных признаков предметов – процесс длительный, исторический. Сущность не лежит на поверхности наблюдаемых явлений, она постигается в результате глубокого и всестороннего их познания. При этом за сущностью первого уровня скрывается сущность второго уровня и так до бесконечности." [Рузавин Г.И. Логика и аргументация: Учебное пособие для вузов. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1997]

Цель настоящего исследования – дойти до сути понятия финансовой реструктуризации. Необходимость определения данного понятия диктуется следующими обстоятельствами:

- практически все (если не все) предприятия в тот или иной момент времени нуждаются в проведении финансовой реструктуризации (если рассматривать это понятие в том смысле, в котором оно понимается в настоящем исследовании),
- отсутствие единого подхода к толкованию понятий реструктуризации и финансовой реструктуризации приводит к дополнительным сложностям во взаимопонимании.

"Одинаковое понимание, являющееся центральной проблемой интеллектуальной коммуникации, предполагает, что собеседники, во-первых, говорят об одном и том же предмете, во-вторых, беседуют на одном языке и, наконец, в-третьих, придают своим словам одни и те же значения. Эти условия представляются необходимыми, и нарушение любого из них ведет к непониманию собеседниками друг друга." [Ивин А.А. Основы теории аргументации: Учебник. – М.: Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 1997]

Например, нередко возникают трудности во взаимопонимании между финансовым специалистом и теми, кто обращается за консультациями и (или) за непосредственной помощью в проведении (финансовой) реструктуризации, поскольку последние не всегда ясно излагают свои мысли относительно того, что ожидают получить от консалтинговых услуг, причем если это явно выражено, то финансист вынужден опираться исключительно на свой опыт и понимание, если же это происходит латентно, то выполненные им работы будут не соответствовать тому, что задумано клиентами, которые, кроме всего прочего, могут требовать выполнения работы, совершенно не относящейся к делу по мнению финансового специалиста.

В настоящее время не выработано единого стандарта, в соответствии с которым можно было бы организовывать конкретную работу, и, отталкиваясь от которого, можно было бы проводить теоретические изыскания: буквально каждый исследователь вкладывает в понятия реструктуризации и финансовой реструктуризации свое содержание, что, в свою очередь, усложняет как теоретический анализ, так и практическую деятельность по проведению (финансовой) реструктуризации.

В принципе легальные дефиниции понятий реструктуризации и финансовой реструктуризации предприятия могли бы служить определенным стандартом, поскольку были бы наиболее доступны (опубликованы в печати, занесены в правовые базы данных) и имели бы в ряде случаев императивный характер, а соответственно породили бы дискуссию, способствующую лучшему пониманию этих понятий.

*Реструктуризация предприятия – это управляемый процесс изменения структур ключевых (под)систем предприятия, направленный на*

- 1) перераспределение благ, получаемых от ведения бизнеса, и/или модификацию подхода к ведению дел в целях удовлетворения интересов (требований) субъектов,*
- 2) создание условий для эффективного ведения хозяйства (рационального и результативного привлечения, распределения, перераспределения и использования всех факторов производства) в целях улучшения определённых результатов деятельности, главным образом, повышения "остаточной" (после "запланированных вычетов" и переоценки бизнеса) рыночной стоимости собственного капитала предприятия.*

**I. С точки зрения управления деятельностью:**

*Под процессом мы будем понимать совокупность последовательных действий, направленных на достижение определённых результатов ([4]).*

*Нас будут интересовать только управляемые процессы, т.е. непосредственно регулируемые и контролируемые действия.*

*Таким образом, реструктуризация – это, прежде всего, совокупность последовательных действий работников предприятия, согласованных с ответственными за руководство данным процессом.*

**II. С точки зрения управления состоянием дел:**

*Процессом мы будем называть последовательную смену явлений, состояний, изменений в развитии чего-либо ([4]).*

*Управляемые – процессы, которые поддаются изменению в определённом направлении при сознательном воздействии на них (Антикризисное управление в условиях макроэкономической нестабильности России/В.Е. Гаврилова. М.: Высшая школа, 2001).*

*Отсюда, реструктуризацию можно определить как последовательный сознательно осуществляемый переход предприятия к качественно новому состоянию (прогрессивное развитие).*

*Финансовая реструктуризация предприятия – это структурная перестройка сложившихся ключевых (под)систем предприятия, в которых денежные средства и/или стоимость выступают в роли:*

- 1) цели (предмета стремления),*
- 2) инструмента (средства достижения цели),*
- 3) причины (побудителя активности).*

*Финансовая реструктуризация – это внесение существенных изменений*

- в финансовую функцию предприятия,*
- в финансовые процессы, или работы, реализующие эту функцию,*
- в финансовую систему, или инфраструктуру финансового управления, координирующего и регулирующего эти процессы.*

#### **Литература**

2. Белых Л.П., Федотова М.А. Реструктуризация предприятий: Учебное пособие для вузов. М.: Юнити-Дана, 2001.
3. Кондратьев В.В., Краснова В.Б. Реструктуризация управления компанией: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 6. М.: ИНФРА-М, 2000.
4. Реорганизация финансовых функций предприятия. Инструментарий для управления. Business Toolkit. Ресурсы. [www.carana.ru](http://www.carana.ru)
5. Социологический энциклопедический словарь. Редактор-координатор – академик РАН Г.В. Осипов. М.: Издательская группа ИНФРА-М-НОРМА, 1998.

## **Интернет-страхование в России** **Серолян Марина Погосовна**

*Ростовский государственный университет, Россия*  
*E-mail: malvina9@yandex.ru*

Интернет-страхование - это процесс установления и поддержания неких договорных отношений между Страхователем (покупателем страховых услуг) и Страховщиком (организацией, предоставляющей такие услуги), возникающие при продаже страхового продукта и его обслуживании, но производимые с помощью сети Интернет.

Система on-line выполняет практически полный цикл продаж в виртуальном режиме: расчет стоимости, заполнение заявления на страхование. Через Интернет реально провести и оплату. При таком варианте страховщик со страхователем (их представителями) могут воочию и не увидятся. Правда, почти во всех компаниях клиент все-таки получает с курьером страховой полис — документ на бумажном носителе.

Зачастую Интернет-магазины напрямую работают с клиентами. Но бывает, и через брокеров. Клиент сам выбирает форму оплаты. Он может рассчитаться через Интернет кредитной картой, или с помощью платежной системы Cyber Plat, а может распечатать счет и оплатить его в банке (теоретически в любом, но фактически получается, что все платят в Сбербанке). Наконец, просто заплатить наличными. Клиенты, выезжающие за границу, предпочитают платить по кредитной карточке, а таких, как правило, большинство. К тому же продукт не такой дорогой, чтобы нервничать по поводу проблем, которые теоретически могут возникнуть в процессе оплаты через Интернет. Стремясь заинтересовать клиентов, почти все интернет-магазины продают свои виртуальные страховые продукты со скидкой в 5-10% относительно их реальных аналогов. Итоговый документ страхования (полис или договор) курьер привозит туда, куда клиент скажет. Все оформление можно сделать в течение суток.

Процедура покупки происходит следующим образом. Сначала для определенного вида страхования выбирается сумма возмещения и основные параметры по страхуемому риску (водительский стаж для автостраховки, длительность поездки для туристов и пр.). В течение секунды страховой калькулятор рассчитает вам стоимость услуги. Если вы согласны, то необходимо заполнить анкету, после чего можно произвести оплату.

Сейчас виртуальные страховщики обещают клиентам, что купленный через Интернет полис вступит в силу через определенный срок с момента оплаты. При этом страхователь, оплативший полис, может распечатать через сайт страховщика лишь его копию – которая фактически не имеет юридической силы. Одновременно – уже по обыкновенной почте или с курьером – страховщик высылает клиенту оригиналы документов. Бывает, что страховой случай происходит в промежуток между оплатой полиса и получением его оригинала страхователем.

По системе off-line клиент может получить на сайте страховщика информацию о предлагаемых страховых продуктах, об условиях заключения договора, иногда сразу узнать размер страховой премии, направить через Интернет запрос на расчет премии при нестандартных случаях, задать вопросы в конференции на сайте или по электронной почте.

Страховой бизнес России осваивает возможности Интернета уже несколько лет. За это время лишь небольшая часть (более 100 российских страховых компаний) из почти 1.4 тыс. российских страховщиков создали себе странички во Всемирной паутине. А тех, кто использует сеть не только как рекламный щит, но и для непосредственного общения с клиентом, еще меньше – по сведениям портала IFIN.Ru, в середине лета 2002 г. их насчитывалось всего 17.

В ноябре 1999 года в России через сеть Интернет был продан первый полис страхования гражданской ответственности. Оплата была произведена по кредитной карте, документы доставлены клиенту на дом.

Россия, хотя и существенно отстает в этом от мировой практики, тем не менее, пытается идти в ногу со временем. При этом Web-сайты большинства страховых компаний выполняют лишь информационные функции, размещая на своих страницах в основном только общую информацию о компании и предлагаемых продуктах страхования, иногда описание своей деятельности. Безусловным лидером признана группа "Ренессанс Страхование", первой (30 ноября 1999 г.) открывшая виртуальный офис. Возможности Интернет для организации интерактивных продаж в полной мере используют пока только 4 страховые компании: "Ренессанс-Страхование", "Ингосстрах", "РОСНО" и "АВИКОС". Продажей страховых полисов в системе on-line занимаются также Промышленно-страховая группа, "РЕСО-Гарантия", "Интеррос-Согласие", "Центр Брокер", "Спасские ворота", ВЕСТА, "Стандарт резерв" и некоторые другие. По данным компании "Ренессанс Страхование", объем продаж страховых услуг через Интернет в России составил примерно 1,2 млн. долл.

### **Оценка мультинациональной компании**

***Синяев Валерий Валерьевич***

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

*E-mail: sivr@elf91.ru*

В настоящий момент одной из наиболее широко обсуждаемых тем среди российских и западных специалистов в области финансового менеджмента является проблема определения реальной рыночной стоимости компаний, акции которых не котируются на фондовых рынках. Для собственников, потенциальных инвесторов и прочих контрагентов, заинтересованных в деятельности компании высокая стоимость компании является индикатором успешности текущего развития компании и отражает ожидания относительно будущих перспектив.

В этой связи, актуальной проблемой не только для западных, но и для российских компаний является выбор универсального подхода к оценке стоимости компании. Особенно актуальной эта тема становится в связи с глобализацией экономики и расширения географической сферы деятельности компаний в рамках стратегии развития рынков сбыта и диверсификации. Особую важность в этой связи приобретает использование наиболее корректного метода оценки стоимости мультинациональных компаний.

Цель исследования – определение наиболее подходящего метода для оценки стоимости мультинациональной компании. Объектом данного исследования является стоимость компании. Предметом исследования являются существующие подходы и методы оценки стоимости компаний

Результаты проведенных исследований позволяют сделать следующие выводы:

- Все существующие методики оценки стоимости компаний применимы для оценки мультинациональных компаний, но следует учитывать цели и мотивы оценки.
- Оценка мультинациональных компаний сопряжена с большими затруднениями по сравнению с оценкой стоимости национальных компаний.
- При оценке зарубежных подразделений мультинациональных компаний необходимо учитывать следующие факторы, не принимаемые во внимание при оценке национальных компаний:
  - Разницу валютных курсов,
  - Различия в стандартах бухгалтерского учета и отчетности,
  - Различия в темпах инфляции в разных странах,

- Налоговые различия и инструменты налогового планирования, применяемые мультинациональными компаниями,
  - Трансфертное ценообразование в зарубежных дочерних деловых единицах и затраты на содержание материнской компании,
  - Затраты на капитал зарубежных подразделений, особенно в условиях развивающихся рынков,
- При применении различных подходов и методов оценка стоимости мультинациональной компании дает неодинаковый результат, зачастую отличающийся в разы.
  - Для финансово стабильных компаний, имеющих долгосрочную стратегию развития, основанную на реальных прогнозах, наибольшую стоимость при проведении оценки определяет доходный подход.
  - Доходный подход на сегодняшний день является самым распространенным при оценке стоимости компаний.

Доходный подход в оценке мультинациональной компании предполагает определение стоимости, максимально приемлемой для инвестора или акционера и равной текущему эквиваленту, с учетом фактора времени, всех чистых доходов, которые владелец может получить от бизнеса в период его существования. Стоимость как такового имущества в бизнесе при этом игнорируется, так как его продажа нарушит сформировавшийся имущественный комплекс и исключит оценку его бизнеса по потенциалу доходов, которые он способен принести.

Стоимость мультинациональной компании в доходном подходе к оценке определяется как сумма стоимостей отдельных деловых единиц, каждую из которых оценивают по описанной выше методике.

Доходный подход осуществляется в основном применением метода дисконтированных денежных потоков. Этот метод предполагает в качестве ожидаемых от бизнеса доходов учитывать прогнозируемые денежные потоки, которые можно изъять из бизнеса после необходимого реинвестирования части чистой прибыли.

Несмотря на существующую критику данного подхода и некоторые выявленные в ходе исследования недостатки, такие как трудоемкость и вероятностный характер, тем не менее, данный подход наиболее применим к оценке стоимости мультинациональных компаний.

## **Сегментарная отчетность в системе внутрифирменного управления**

*Суйц Марина Викторовна*

*Экономист ЕСО АК "АЛРОСА", Россия*

*E-mail: marina\_souits@zmail.ru*

В рыночной экономике важное значение придается сегментарному учету и отчетности, на основании которых строится вся система управленческого контроля предприятия. Данные учета по сегментам (отдельным структурным подразделениям предприятия) позволяют, во-первых, осуществлять контроль затрат и результатов, и, во-вторых, оценивать эффективность производства на разных уровнях управления. Информация сегментарной отчетности позволяет принимать различные управленческие решения, в том числе, например, связанные с централизацией или децентрализацией управления. С помощью сегментарной отчетности возможно осуществлять контроль деятельности центров ответственности и эффективности работы их руководителей. К числу основных принципов формирования сегментарной отчетности относятся:

- адресность и полнота содержащейся в ней информации;
- соответствие и измеримость плановых и фактических показателей;
- полнота описания результативности деятельности;

- обеспечение достаточности исходной информации для анализа и оценки эффективности деятельности;
- контролируемость и достоверность показателей отчетности;
- сопоставимость с показателями финансовой отчетности предприятия в целом;
- прямая зависимость показателей сегментарной отчетности от деятельности центра ответственности и его руководства.

Сегментарная отчетность базируется на организационной структуре предприятия, которая регулярно пересматривается. Отсюда соответствующим образом должна корректироваться и сегментарная отчетность.

Понятие сегментарной отчетности входит в международный стандарт финансовой отчетности (МСФО) №14 "Сегментарная отчетность": "Хозяйственный сегмент – это выделяемый компонент компании, который участвует в производстве отдельного товара или услуги или группы связанных товаров и услуг, и который подвержен рискам и прибылям, отличным от рисков и прибылей других хозяйственных сегментов".

С нашей точки зрения, одной из проблем, связанных с оценкой деятельности предприятия, является выделение в сегментарной отчетности факторов, которые оказали влияние на выполнение установленного сегменту планового задания и факторов, повлиявших на достигнутый результат. Поэтому считаем целесообразным для оценки результатов деятельности сегмента предприятия ввести понятия "оценочный план" и "оценочный результат". И те, и другие показатели представляют собой плановые и фактические показатели, скорректированные на отклонения, произошедшие по не зависящим от данного центра ответственности причинам. При оценке эффективности деятельности центров ответственности должны применяться не только финансовые, но и нефинансовые критерии оценки деятельности бизнес-единиц.

Сегментарный учет и отчетность зачастую являются единственной базой для принятия стратегических управленческих решений по реструктуризации бизнеса.

Роль сегментарного учета и отчетности в настоящее время увеличивается из-за конкурентной борьбы и новых требований к гибкости и маневренности производства, необходимости оперативно реагировать на изменения рыночной среды. Зачастую эти требования оттесняют на задний план даже вопросы оценки и повышения эффективности производства.

В настоящее время в западной литературе возникла концепция "стратегическая бизнес-единица" (Separate Business Unit), под которой понимается сегмент предприятия, обладающий набором товаров (работ, услуг), продаваемых одинаковой группе заказчиков и имеющий четко определенный круг конкурентов. Эта концепция может быть реализована лишь на базе корректно построенной системы сегментарного учета и отчетности.

### **Специфика деятельности МВФ в Украине**

*Суховой Денис Иванович*

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

*E-mail: rozhko\_s@ukr.net*

Решение об образовании МВФ было принято на Бреттон-Вудской конференции в 1944 г. Соглашение об образовании МВФ после соответствующей ратификации странами-участницами приобрело силу в декабре 1945 г. С 1 марта 1947 г. фонд приступил к осуществлению валютных операций.

Фонд является межправительственной валютно-финансовой организацией. В 1947 г. МВФ заключил соглашение с ООН и стал одним из ее экономических подразделений.

МВФ — акционерная организация. Источником его финансовых ресурсов является уставной капитал, который формируется за счет взносов стран-членов в объеме предоставленных им квот, а также накопления от кредитной деятельности. Соответственно размеру квот определяется и "вес" голоса каждой страны в руководстве фондом[1].

Соответственно установленной квоте вступительный взнос для России был определен в размере 3,94 млрд. долларов США, для Украины — 913 млн. долларов. В соответствии с действительным положением определенной суммы лишь 22,7 % взноса выплачивается в свободно конвертируемой валюте, а остальное — в национальной денежной единице. Ощущая острый недостаток СКВ, Украина воспользовалась Фондом прав заимствования при МВФ для стран-членов, которые испытывают финансовую трудность. Необходимый взнос оформлен как долг, под который предоставлен процентный и бессрочный кредит.

Цели МВФ:

- обеспечение сотрудничества относительно международных валютных проблем;
- содействие по стабилизации валют;
- образование многосторонней системы платежей и расчетов;
- достижение равновесия и платежных балансов стран-участниц;
- анализ выполнения странами-членами общих обязательств.

Уставом МВФ предполагается и то, что страны-участницы, вступая в Фонд, берут на себя добровольные обязательства сотрудничать с фондом и между собою по вопросам стабилизации валютных отношений.

Начиная с октября 1994 года, Украина получает последовательную финансовую поддержку по программе экономических реформ от Международного валютного фонда.

За этот период общая сумма полученных кредитов от МВФ составляет около 2606,0 млн. долл. США, в том числе сумма полученного кредита Стенд-бай с учетом первых пяти траншей нового кредита Стенд-бай составляет 1884 млн. долл. США, а сумма, полученная в рамках системного трансформационного займа (СТЗ), составляет 722 млн. долл. США.

В сотрудничестве Украины с МВФ можно выделить такие этапы[2]:

- Первый (1994—1995 гг.). Украине была предоставлена финансовая помощь СТЗ для поддержки платежного баланса, состояние которого ухудшалось вследствие серьезных нарушений в традиционной схеме внешней торговли и расчетов с отдельными странами.
- Второй (1995—1998 гг.). Украина получила от МВФ займ по программе Стенд-бай, главной целью которой является поддержка курса национальной валюты и финансирование дефицита платежного баланса. В этот период в Украине были осуществлены мероприятия по регулированию валютных курсов, системы платежей и ликвидации ограничений, что стимулировало рост международной торговли. Сотрудничество Украины с МВФ в этот период развивалось динамично и характеризовалось активизацией процесса подготовки общих программ. Благодаря плодотворному сотрудничеству с международными финансовыми организациями Украина имела возможность выйти на мировые рынки капитала.
- Третий (1998—2002 гг.). Украина получает от МВФ кредит в соответствии с программой расширенного финансирования (ПРФ).

В рамках ПРФ МВФ предоставляет возможность финансовой поддержки государствам-членам относительно преодоления дефицита платежного баланса на протяжении более длительного периода времени и в больших объемах, чем это разрешают размеры квоты соответствующих стран в рамках политики кредитных долей.

Этот кредит является необходимым для продолжения экономических реформ в Украине, которые бы обеспечивали не только краткосрочные попытки по уменьшению дефицита платежного баланса, но и структурные мероприятия более долгосрочного действия, для устранения системных причин дефицита платежного баланса.

Итак, МВФ кредитует программы стабилизации платежных балансов, предоставляет финансовую помощь с целью урегулирования внешней задолженности странам, которые развиваются, и на проведение структурной перестройки их экономик. Также в последнее время значительно выросла роль МВФ как аналитического и координационного центра. Фонд имеет в своем распоряжении большой банк информации, которая разрешает ему проводить системные исследования и разрабатывать прогнозы глобальных экономических процессов мировой экономики.

#### **Литература**

1. Гальчинский А. Теория денег. К.: Основы, 1998, с.415.
2. Боринец С. Я. Международные финансы. К.: Знание, 2002, с.311.

### **Позиции иностранного капитала в банковской системе России**

*Тальянцев Сергей Владимирович*

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

*E-mail: staliantsev@yandex.ru*

Первый российский банк с участием иностранного капитала – Международный Московский банк – был учрежден в 1989 году, однако более заметное присутствие иностранного капитала в российской банковской системе берет свое начало с принятия в 1990 г. Закона "О банках и банковской деятельности в РСФСР", который юридически закрепил возможность создания в стране банков с участием иностранных инвестиций. Вместе с тем банки с участием нерезидентов до сих пор играют достаточно ограниченную роль на российском банковском рынке, их доля в совокупном зарегистрированном уставном капитале российских банков не превышает 5,3%, а ее исторический максимум (13,5%) был достигнут в 1999 году, в период системного банковского кризиса. Удельный вес банков, контролируемых иностранным капиталом, в совокупных банковских активах составляет в настоящий момент порядка 8,3%, что несопоставимо ниже по сравнению с многими другими странами с переходной экономикой, где аналогичный показатель достигает 90% (в Чехии), а преобладающее участие нерезидентов в уставном капитале наблюдается практически во всех крупных банках этих стран.

Несмотря на ограниченные позиции инобанков по банковской системе в целом, ряд наметившихся тенденций в отдельных секторах позволяет говорить о постепенном переходе некоторых банков с иностранным участием к более активной политике на российском рынке банковских услуг.

1. Иностранные "дочки" активно наращивают объемы кредитования реального сектора экономики, а их кредитный портфель увеличивается темпами, в полтора раза превышающими средние показатели по банковской системе. При этом в структуре клиентского кредитного портфеля следует отметить преобладание кредитов в иностранной валюте (более 86%), а по их абсолютному размеру уже упоминавшиеся выше Сити-банк, ММБ и Райффайзенбанк входят в десятку лидеров, обеспечивая более 60% валютного кредитного портфеля всех банков, контролируемых нерезидентами. Представляется крайне важным отметить также расширение работы этих банков с российскими предприятиями: так, например, в Райффайзенбанке российские компании формируют уже около 70% клиентской базы.

2. Инобанки привлекают порядка 11% совокупной величины средств предприятий и организаций на банковских счетах, при этом ММБ по данному показателю входит в тройку лидеров по банковской системе, в основном за счет средств в иностранной валюте, демонстрируя тем самым его концентрацию на обслуживании крупных экспортеров страны.

3. На рынке розничных услуг позиции инобанков выглядят значительно скромнее – около 2,2% совокупных вкладов физических лиц, что, главным образом, отражает от-

сутствие особой заинтересованности иностранных "дочек" в привлечении данного вида пассивов. Привлечение денежных средств частных лиц во вклады по ставкам предлагаемым российскими банками делало бы ресурсную базу банков, контролируемых нерезидентами значительно более дорогой в виду наличия возможности трансграничного заимствования необходимых средств как у материнского банка, так и на международных финансовых рынках (общий объем привлекаемых ими средств от банков-нерезидентов составляет около 3 млрд. долларов США или 37% от совокупного показателя по банковской системе). В связи с чем установление процентных ставок по рублевым депозитам физических лиц в два раза, а по валютным почти в три раза ниже среднерыночных подчеркивает их ориентацию на привлечение крупных VIP-вкладчиков, для которых большее значение имеют высокое качество и широкий спектр предоставляемых банком услуг, нежели высокий размер получаемого ими дохода. Несмотря на это банки, контролируемые нерезидентами, занимают активные позиции по ряду направлений розничного бизнеса, таких как автокредитование, ипотечное кредитование, выпуск кредитных карт, и в дальнейшем намерены позиционировать себя в качестве лидеров на данных сегментах рынков.

4. Банки с иностранным участием играют ведущую роль в сфере инвестиционно-банковских услуг. "Креди Свисс Ферст Бостон" и Ситибанк являются одними из крупнейших андеррайтеров корпоративных ценных бумаг, Райффайзенбанк и ММБ активно участвуют в организации (соорганизации) синдицированных кредитов для российских компаний.

5. Усиление конкуренции между российскими и иностранными банками наблюдается и в сфере международных расчетов: с расширением объемов кредитования последними, прежде всего крупных экспортеров, происходит перевод их внешнеторговых расчетов в банки, контролируемые нерезидентами.

6. Высокий уровень культуры корпоративного управления при строгом контроле над расходами позволили инобанкам зафиксировать по итогам 2002 года высокую доходность их бизнеса. Ярким примером в этом отношении является Ситибанк, который вошел в тройку лидеров по размеру балансовой (и чистой) прибыли, занимая лидирующие позиции среди всех российских банков по уровню рентабельности собственного капитала и по размеру прибыли на одного работника. Кроме того, представляется важным отметить низкую долю просроченной задолженности по кредитам нефинансовым заемщикам (у некоторых банков, контролируемых нерезидентами, она равна нулю), характеризуя высокое качество клиентского кредитного портфеля и подчеркивая их репутацию надежных банков.

С учетом политической и экономической стабилизации в России в ближайшие годы следует ожидать повышения интереса иностранного капитала к национальной банковской системе, особенно на фоне роста уровня концентрации и усиления конкуренции между транснациональными банками на региональных и международных банковских рынках. Россия в этом отношении может стать весьма привлекательным направлением экспансии со стороны крупнейших банковских групп, активы которых порой в несколько раз превышают совокупные активы всей российской банковской системы (так, валюта баланса одного из крупнейших немецких банков "Вестдойче Ландесбанка" составляет около 343 млрд. Евро по сравнению с российскими банковскими активами в 125 млрд. Евро).

Предстоящее повышение открытости банковского рынка России для доступа иностранного капитала в рамках вступления страны в ВТО, а также либерализация валютного регулирования могут рассматриваться как серьезный конкурентный вызов российским банковским организациям и требуют разработки и реализации продуманной и последовательной политики, направленной на повышение уровня их капитализации и

конкурентоспособности. С учетом пока еще объективно слабых конкурентных позиций российских банков по сравнению с иностранным кредитными организациями целесообразно разработать "переходные" механизмы защиты национальной банковской системы, что представляется крайне важным с точки зрения обеспечения экономической безопасности такой страны, как Россия.

### **От зарубежных операций к глобальному банковскому бизнесу: международный опыт и перспективы для российской экономики**

*Тараторин Павел Юрьевич*

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

*E-mail: taratorin@mail.ru*

К концу XX столетия международная интеграция банковского сектора достигла высочайшего уровня. Ведущие американские и европейские банки активно консолидируют свои операции, расширяют сотрудничество с развивающимися рынками: кредитуют местные корпорации, выступают в роли посредников в привлечении инвестиций, стремительно увеличивается доля иностранных банков в капитале и активах местного банковского сектора. Необходимым условием иностранной экспансии является либерализация национального банковского сектора. Снятие ограничений на деятельность иностранных финансовых институтов сопровождается острыми дискуссиями о потенциальных позитивных и негативных последствиях либерализации как для банковской системы, так и экономики в целом. С одной стороны, приход иностранных банков облегчает местным корпорациям доступ к относительно дешевым финансовым ресурсам, приносит новые продукты и технологии, усиливает конкуренцию, повышает стабильность банковской системы, служит дополнительным источником ее капитализации. С другой – иностранные банки становятся дополнительным каналом для оттока капитала из страны в кризисных ситуациях, могут вытеснить местные финансовые институты из сегмента обслуживания крупных корпораций, усиливая диспропорции в экономическом развитии страны и повышая риски банковской системы. Характер (позитивный или негативный), а также интенсивность воздействия иностранной банковской экспансии в значительной мере связаны с соответствующими стратегическими планами ведущих мировых банков и избираемым ими способом освоения зарубежного рынка – зарубежными или глобальными операциями, немаловажную роль играет институциональный аспект их экспансии.

Традиционная модель взаимодействия между банком и зарубежным рынком опирается на ведение так называемых **зарубежных операций** (international banking, cross-border operations, foreign borrowing and lending). Основу зарубежных операций банков составляет прямое международное или трансграничное кредитование (cross-border lending). Стратегия **глобального банковского бизнеса** (global banking) рассматривает совокупность национальных рынков как единое рыночное пространство. Все без исключения регионы рассматриваются не только как объект для инвестирования или кредитования, но и как источник ресурсов. Таким образом принципиальное отличие между зарубежными и глобальными банковскими операциями заключается в способе финансирования зарубежных активов (в общем виде – кредита заемщику, на зарубежном по отношению к головному офису рынке).

Традиционно решение банка об осуществлении прямых инвестиций и открытии зарубежного офиса рассматриваются как вывод из совокупности так специфических факторов расположения и собственности. Характер операций, проводимых иностранными банками, и перечень услуг, предлагаемых клиентам, непосредственным образом связан с той институциональной формой, в которой оформляется их присутствие на ме-

сном рынке: представительства, филиала, дочерней структуры, совместного предприятия - выбор конкретной институциональной формы связывается со стратегическими задачами выхода на зарубежный рынок, степенью доверия (commitment) к рынку, а также действующими на местном рынке нормами регулирования.

С середины 1980-х годов развитие глобального бизнеса идет опережающими темпами, в то время как традиционное трансграничное кредитование растет значительно медленнее. Среди факторов – история международных долговых рынков, развитие евrorынков ценных бумаг, утверждение принципов корпоративного управления в финансовых институтах, внедрение современных моделей управления финансовыми рисками. Процесс глобализации финансовой отрасли характеризуется региональной спецификой.

Вопрос о деятельности иностранных банков в России не теряет своей актуальности все последнее десятилетие, за которое другие восточноевропейские государства успели не только определиться со стратегией развития банковского сектора, но и в значительной мере реализовать ее. Вопрос о либерализации финансового сектора и допуска иностранных банков на национальный рынок затрагивает интересы большинства субъектов экономики и должен решаться с учетом их интересов. Слабость российских финансовых институтов, несовершенство технологий и очевидные диспропорции в их структуре стимулируют развитие зарубежных банковских операций (в качестве контрагентов по которым выступают головные офисы иностранных банков) и процесса дезинтермедиации внутри страны (стремительный рост рынка корпоративных облигаций). Доля глобальных операций на российском рынке остается невысокой, что означает повышенную вероятность оттока иностранных ресурсов в кризисной ситуации, относительно долгий и неудобный процесс структурирования займов, относительно высокую информационную асимметрию в отношениях с иностранным банком.

Стратегические интересы развития национальной экономики диктуют необходимость развития глобального банковского бизнеса в России. Решению проблемы должно способствовать разрешение на открытие в России филиалов иностранных банков. Необходимым условием либерализации должны быть структурные реформы в банковском секторе – устранение монополии Сбербанка на розничном рынке и создание адекватной системы гарантирования частных вкладов в коммерческих банках.

**Финансовая оценка инвестиционных проектов  
(на примере компаний нефтегазовой отрасли)  
Терехин Евгений Васильевич**

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

Нефтегазодобывающая промышленность России переживает трудные времена. Некогда являясь стержнем российской экономики, она оказалась в кризисном состоянии. Сегодня не вызывает никакого сомнения то обстоятельство, что для выхода нефтегазодобывающей промышленности из кризиса необходимо привлечение в нее соответствующих инвестиций на принципах их максимальной эффективности.

В последнее время заметно возросла активность как российских, так и зарубежных инвесторов в сфере проектного финансирования российского нефтегазового комплекса. Учитывая важное значение, которое имеют для экономики страны добыча нефти и газа, а также невозполнимость природных запасов, вопросы оценки экономической эффективности инвестиционных проектов по освоению нефтегазовых объектов представляются весьма актуальными.

Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов по освоению нефтегазовых ресурсов является одной из важнейших задач всех без исключения субъектов, чья профессиональная деятельность связана с разведкой, добычей, переработкой

и сбытом нефти и газа. К таким субъектам относятся: нефтедобывающие предприятия; холдинги, объединяющие добывающие, перерабатывающие и сбытовые предприятия; инвесторы; субъекты Федерации и Федерация в целом.

Анализ литературных источников показывает, что при оценке эффективности инвестиций основной упор делается на привлекательности проекта или с позиции интересов государства в условиях централизованно регулируемой плановой экономики, или с позиции интересов предприятия (фирмы) в условиях рыночной экономики.

Теория планирования и оценки инвестиций в переходном периоде у нас недостаточно разработана, поскольку мы делаем только первые шаги по вхождению в рынок. Попытка выйти из данного положения путем заимствования зарубежного опыта должна быть дополнена, по нашему мнению, рядом требований, учитывающих специфику переходного периода, в частности, стабильность и предсказуемость экономической и политической ситуации в стране.

В условиях неопределенности переходного периода расчет научно обоснованных значений показателей оценки инвестиций представляет исключительно сложную и длительную процедуру, без соблюдения которой полученный результат может оказаться далеким от истинного, а принимаемое инвестором решение неправильным. Эффективность внедрения инвестиционных проектов в общем случае зависит от качества принимаемых инвестором решений.

Диссертация является результатом исследований, в котором дано теоретическое обобщение и решение важной практической проблемы. Новизну ее научного содержания составляют следующие конкретные результаты:

1. Разработана система показателей оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях экономической нестабильности переходного периода, которая включает:

1) стратегический период - промежуток времени, задаваемый инвестором для оценки эффективности проекта, 2) абсолютный доход от проекта за стратегический период, 3) относительный доход от проекта за стратегический период, определяемый разницей между абсолютным доходом от проекта и доходом по альтернативному варианту размещения инвестиционной суммы на банковском депозите, 4) период окупаемости инвестиций, 5) рентабельность инвестиций за стратегический период - отношение абсолютного дохода от проекта к инвестициям, 6) коэффициент общей доходности инвестиций - отношение относительного дохода к инвестициям, 7) коэффициент относительной доходности дополнительных инвестиций - отношение относительного дохода к дополнительным инвестициям;

2. Разработана методика расчета наиболее вероятных значений показателей оценки эффективности инвестиционных проектов, которая включает:

- принципы формализации математических зависимостей, связывающих показатели оценки эффективности инвестиций с исходными данными и влияющими на эффективность инвестиций факторами;
- алгоритм многовариантного моделирования процесса инвестиционного планирования с применением метода статистических испытаний и математических зависимостей показателей оценки эффективности инвестиций;

3. Разработана методика расчета инвестиционного резервного фонда, который может быть востребован инвестором на этапе реализации проекта; в основу расчета резервного фонда положен разработанный автором метод многофакторного динамического прогнозирования двух показателей: величины (коэффициента) потенциального риска на недополучение фирмой инвестиционных средств по результатам основной деятельности и коэффициента возможного удорожания проекта.

4. Теоретически исследованы и представлены в форме практических рекомендаций основные направления по совершенствованию инвестиционных решений, а именно:

- принципы привлечения собственных и заемных средств инвестора на реализацию проекта,
- принципы формирования выгодных взаимоотношений инвестора 1) с кредитными учреждениями на базе использования "гибкой" схемы обслуживания задолженности, позволяющей оптимизировать кредитно-заемную политику фирмы на этапе реализации инвестиционного проекта путем минимизации общей суммы выплат по процентам, 2) с другими хозяйствующими субъектами - партнерами по реализации проекта - на основе разработанного автором подхода к построению зоны согласования интересов инвесторов и предложенных вариантов взаимоприемлемого компромисса.

5. Разработан методический подход по совершенствованию инвестиционных решений в организациях нефтегазодобывающего комплекса.

Акционирование организаций нефтегазодобывающего комплекса (производственных объединений по добыче нефти и попутного газа) с последующей их реструктуризацией не привело к позитивным сдвигам в экономике отрасли, анализ которой показал, что для выхода отрасли из тяжелого положения необходимо привлечение инвестиций на принципах максимально эффективного их использования.

Наиболее эффективным считается метод статистических испытаний (Монте-Карло), в основе которого лежит экспериментальное моделирование определенного числа сценариев реализации проекта и на основе обобщения полученных результатов расчет наиболее вероятных значений показателей оценки проекта. Использование Методических рекомендаций 1994 г. для оценки эффективности инвестиционных проектов с применением метода статистических испытаний неприемлемо по ряду причин, одной из которых является исключительная длительность процедуры моделирования требуемого числа возможных сценариев реализации проекта, необходимого для принятия научно обоснованного инвестиционного решения в условиях нестабильности переходной экономики. Автором разработана система показателей оценки эффективности инвестиционных проектов, которая включает:

- стратегический период - промежуток времени, задаваемый инвестором, по истечении которого оценивается эффективность проекта и принимаемого решения;
- абсолютный доход от проекта за стратегический период, определяемый суммой чистой прибыли и амортизации;
- относительный доход фирмы за стратегический период - разница между ожидаемым абсолютным доходом от проекта и возможными накоплениями по альтернативному варианту размещения инвестиционной суммы на банковском депозите.
- период окупаемости инвестиций - интервал времени, за который относительный доход от проекта будет равен нулю.
- рентабельность инвестиций за стратегический период, определяется отношением абсолютного дохода к сумме инвестиций.
- коэффициент общей доходности инвестиций за стратегический период, определяется делением относительного дохода на сумму инвестиций.
- коэффициент относительной доходности дополнительных инвестиций за стратегический период, определяется отношением дополнительного дохода к дополнительным инвестициям.

В рыночных условиях основным критерием экономической эффективности инвестиционного проекта по освоению нефтегазового объекта является чистый дисконтированный доход. Данное обстоятельство должно найти своё отражение при разработке классификации факторов, влияющих на эффективность.

В ходе реализации инвестиционного проекта, между инвестором и государством возникает конфликт интересов. Он вызван тем фактом, что доходы государства являются расходами инвестора. Иными словами, ЧДД каждой из сторон - слагаемые базового ЧДД, рассчитанного без учёта в затратах отчислений государству. Поэтому необходим правовой механизм, обеспечивающий сторонам взаимовыгодные условия разделения прибыли при реализации проекта по освоению потенциально ценных нефтегазовых объектов.

Для повышения уровня научной обоснованности показателей оценки инвестиционных проектов с применением метода статистических испытаний и сокращения длительности расчетов автором разработана методика формализации математических зависимостей данных показателей, которые взаимосвязывают основные факторы, оказывающие влияние на качество принимаемого инвестиционного решения, в частности, доходы от текущей деятельности фирмы, используемые на реализацию проекта, доходы от проекта с учетом динамики их инфляционного изменения, общую инфляцию, процентные ставки по депозиту и за пользование кредитом, период реализации проекта и его стоимость с учетом возможного удорожания и ряд других.

Инвестиционный риск может проявиться на двух этапах жизненного цикла проекта: 1) на этапе реализации (инвестирования) и 2) на этапе функционирования. Для учета фактора риска на этапе реализации проекта и нежелательных последствий от его проявления рекомендуется создавать инвестиционный резервный фонд. Для оценки величины данного фонда автором разработан соответствующий алгоритм, базирующийся на построении многофакторных динамических моделей прогноза двух показателей: величины потенциального риска и коэффициента возможного удорожания проекта.

Для учета риска на этапе функционирования проекта рекомендуется применение теории игр при обосновании ожидаемого дохода за стратегический период и, в частности, формула Гурвица с коэффициентом оптимизма 0,3.

Оптимизация инвестиционных решений достигается за счет двух групп факторов: 1) частично управляемых инвестором и 2) полностью управляемых инвестором. К частично управляемым относятся факторы, реализация которых возможна с учетом интересов другой стороны, прямо или косвенно участвующей в проекте, путем заключения соответствующего договора или соглашения

При заключении кредитного договора фирмы с банком рекомендуется "гибкая" схема обслуживания задолженности, которая позволяет излишки финансовых ресурсов фирмы, образующиеся в отдельных интервалах времени, использовать на погашение кредита и тем самым снизить общую сумму выплат за пользование кредитом. Если фирма берет одновременно несколько кредитов на разных условиях, то предлагается алгоритм формирования оптимального графика обслуживания задолженности с использованием методов линейного программирования и стандартного математического обеспечения ЭВМ, позволяющих минимизировать общую сумму выплат по кредитам.

При заключении инвестором договора на совместную реализацию проекта с другими хозяйствующими субъектами возможны разные варианты их взаимоотношений, учитывающие в той или иной мере интересы сторон в расчете на заданный стратегический период.

Для реализации принципа выгодных взаимоотношений сторон автором разработан подход, основанный на построении так называемой зоны согласования интересов инвесторов, внутри которой находится взаимоприемлемый компромисс. Взаимный компромисс достигается, главным образом, через реализацию определенных принципов распределения будущего дохода от проекта между участниками:

- 1) пропорционально вложенным инвестициям;
- 2) с учетом альтернативных предложений;
- 3) многоуровневое распределение.

К полностью управляемым факторам оптимизации инвестиционных решений относится оптимизация схемы привлечения собственных и заемных средств на финансирование проекта. Для реализации данной возможности на этапе инвестиционного планирования рекомендуется задавать так называемую область допустимого финансирования проекта, границы которой определяются максимально и минимально допустимыми объемами инвестиций по интервалам времени реализации проекта. Оптимизация схемы привлечения средств на финансирование проекта достигается путем перебора инвестиционных составляющих внутри данной области и поиска такой их комбинации, которая обеспечивает максимальное приближение заданному критерию.

Рассмотренные подходы к оценке инвестиционных проектов при планировании капитального строительства могут быть использованы полностью или частично (с возможными корректировками) потенциальными инвесторами на предприятиях любой отрасли.

Основным критерием оптимизации инвестиционных решений в организациях нефтегазодобывающего комплекса является снижение капитальных вложений в сооружение скважин, реализуемое на этапе разработки плана-графика строительства скважин. Проблема формирования плана-графика носит многовариантный комбинаторный характер. Ее решение должно обеспечить координацию всех участников (буровых и вышкомонтажных бригад) и оборудования на разных объектах в течение всего планового периода.

Процедура планирования и оценки инвестиционных проектов представляет исключительно сложный и трудоемкий процесс, требующих от управленца определенных теоретических знаний и практических навыков. Автором предложены основные направления соответствующей подготовки и переподготовки хозяйственных кадров.

Предложенная методика апробирована в ОАО "N" и может применяться для решения широкого круга задач: определение ставки роялти, оценка чувствительности показателей экономической эффективности к изменению действующих факторов, определение потенциальной стоимости ресурсов региона, оценка реальной стоимости акций нефтяных холдингов и др.

Диссертация представляет собой законченную научно-исследовательскую и практическую работу, в которой представлено решение актуальной задачи - разработка методических положений, определяющих оптимальные условия реализации инвестиционных проектов по освоению нефтегазовых объектов на основе договора о разделе чистого дисконтированного дохода между государством и инвестором. Цель, поставленная в диссертации, достигнута, задачи решены, научная новизна обоснована.

## **К вопросу о необходимости совершенствования отношений собственности в коммерческих банках России**

*Тер-Самвелова Наринэ Сергеевна*

*Пятигорский государственный лингвистический университет, Россия*

*E-mail: narina7@kmv.ru*

В настоящее время экономическое развитие России в значительной степени зависит от эффективности банковской системы, призванной аккумулировать финансовые ресурсы и превращать их в инвестиции. Однако состояние банковского сектора является одним из основных факторов, сдерживающих экономический рост: низкая и фиктивная капитализация, малая мощность коммерческих банков, концентрация капитала, неравноправная конкуренция и другие проблемы являются серьезными ограничителями экономического развития.

Существенным резервом решения проблем в банковской системе является совершенствование отношений собственности. 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.

В структуре корпоративной собственности созданных в форме АО коммерческих банков сформировались группы собственников, осуществляющих перераспределение собственности в своих интересах. Необходимо также отметить и наличие диспропорций в структуре собственности российских коммерческих банков, не способствующих повышению заинтересованности местных органов власти и хозяйствующих субъектов в кредитовании реального сектора экономики. С учетом низкой эффективности отечественного менеджмента, это предопределяет и низкую эффективность работы банков, призванную аккумулировать финансовые ресурсы и превращать их в инвестиции.

В этой связи проблема совершенствования отношений собственности в коммерческих банках остается актуальной, и ее разрешение предполагает выработку и реализацию долгосрочной стратегии совершенствования отношений собственности как на макро-, так и на микроэкономическом уровне. Это делает актуальным проведение исследований в коммерческих банках по анализу структуры собственности и состава собственников, изучению основных направлений и формы преобразования отношений собственности, повышения эффективности реализации собственности на основе согласования экономических интересов собственников, анализу возможностей эффективного функционирования и развития собственников на региональном уровне.

Стабилизация политической и экономической ситуации внутри страны, наметившиеся тенденции экономического, совершенствование налоговой системы, создают возможности для решения научных и практических задач оптимизации структуры собственности (классификации, учета, оценки) и повышения эффективности деятельности собственников (оценки эффективности использования собственности, разработки и внедрения эффективных средств и методов управления собственностью).

### **Влияние микроструктуры рынка ценных бумаг в зарубежных странах на его ликвидность**

*Тиссен Ирина Владимировна*

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

*E-mail: irina-tissen@yandex.ru*

Одной из ключевых задач торгового механизма является обеспечение условий торговли, которые бы соответствовали ожиданиям покупателей и продавцов и обеспечивали бы необходимый уровень ликвидности. Очевидно, что ликвидность рынка зависит от широкого круга факторов, однако в рамках системы торговли эта задача может быть решена посредством микроструктурных изменений, направленных на улучшение "качества" рынка. Таким образом, необходим правильный выбор структуры рынка, которая включает в себя множество аспектов, таких как правила торговли (например, минимальный размер заявки и т.д.), объем раскрываемой информации и, наконец, саму систему исполнения сделок.

В настоящее время существует два наиболее распространенных типа архитектуры рынка: система, основанная на маркет-мэйкерах (Quote-driven market) и система, основанная на книге заявок (Order-driven market). Их ключевое отличие заключается в том, что маркет-мэйкеры должны обеспечивать наличие двусторонних котировок актива (со стороны спроса и предложения) и, самое важное, гарантировать исполнение сделок по указанным ценам, тогда как система, основанная на книге заявок, осуществляет исполнение сделок на основе их автоматического исполнения при совпадении цены спроса и предложения в книге заявок.

Реализация книг заявок стала возможной благодаря развитию электронных систем. В последние десятилетия электронные торговые системы появились в целом ряде стран. В качестве примера можно привести новые электронные торговые системы, введенные в действие на ведущих биржах мира: SETS на Лондонской Фондовой Бирже (London Stock Exchange) в 1997 году, SWX на Швейцарской Фондовой Бирже (the Swiss Exchange) в 1995, TSA на Амстердамской Фондовой Бирже (Amsterdam Stock Exchange) в 1994 году и т.д.

Тем не менее, ввод электронной системы не означает отказа от системы маркет-мэйкеров – в качестве примера можно привести TSA на Амстердамской Фондовой Бирже, которая, несмотря на то, что является полностью электронной, представляет собой классический quote-driven market и выполняет функции междилерского брокера.

Таким образом, возникает вопрос, выполнение каких функций делает присутствие маркет-мэйкеров на рынке оправданным и могут ли эти же функции выполняться рынком книги заявок?

Оценка и сравнительный анализ обеих указанных моделей организации торговли на рынке ценных бумаг может **быть проведена по ряду критериев, наиболее значимыми из которых являются:**

1. Процесс ценообразования на рынке
2. Доступ к рыночной информации
3. Обороты на рынке
4. Склонность к неконкурентному поведению участников рынка

Безусловно, несмотря на достоинства и недостатки обеих моделей, выбор механизма торговли на рынке ценных бумаг должен определяться также объективными особенностями конкретных рынков с тем, чтобы в максимальной степени способствовать повышению ликвидности рынков.

#### **Литература**

1. A. Holland. The development of alternative trading systems in the UK Gilt Market: Lessons and Implications. A paper prepared for the financial market structure and dynamics conference organized by the Bank of Canada. November 2001.
2. Toni Gravelle. The Market Microstructure of Dealership Equity and Government Securities Markets: How They Differ. Financial Markets Department Bank of Canada. CGFS Publications №11. May 1999.
3. Structural Aspects of Market Liquidity from a Financial Stability Perspective. A discussion note prepared by the CGFS for the March 2001 meeting of the Financial Stability Forum (FSF). June 2001.
4. Maureen O'Hara. Overview: market structure issues in market liquidity. BIS Papers №2. April 2001.
5. Thierry Fourcault, Alisa Roell, Patrik Sandas. Market Making with Costly Monitoring: An Analysis of the SOES Controversy. June 2000.

**Нормативно-правовое регулирование учета реорганизации организации  
в Российской Федерации**

*Ткаченко Дмитрий Иванович*

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

*E-mail: ditkachenko@yandex.ru*

К настоящему времени положения по бухгалтерскому учету реорганизации компаний и по составлению консолидированной отчетности не утверждены. Вместе с тем в ряде документов системы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета раскрыты отдельные аспекты учета объединения компаний и консолидированной отчетности, которые, тем не менее, не могут рассматриваться как достаточные для систематического представления. Перечень основных нормативно-правовых документов (НПД) с указанием их применимости к ведению учета и составлению отчетности объединений приведен в таблице.

*НПД по бухгалтерскому учету, применимые к реорганизации*

| Нормативно-правовой документ   | Основные положения документа в части реорганизации в целом  | Основные положения документа в части консолидации   |
|--|---|---|
| Закон "О бухгалтерском учете"  | - устанавливает требование непрерывности ведения организацией бухгалтерского учета с момента ее с момента ее регистрации в качестве юридического лица до реорганизации (ст. 8);<br><br>- устанавливает обязательность проведения инвентаризации при реорганизации организации (ст. 12). | -   |
| Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, № 34н              | - устанавливает обязательность проведения инвентаризации при реорганизации организации (п. 27);<br><br>- устанавливает отчетный период для реорганизованной реорганизации (п. 36).  | устанавливает основные правила составления сводной бухгалтерской отчетности (п. 91-97).   |
| Учетная политика организации, ПБУ 1/98   | - устанавливает реорганизацию в качестве одного из существенных изменений деятельности организации, в результате которого может быть изменена учетная политика реорганизации (п. 16).   | -   |
| Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте, ПБУ 3/2000 | -   | - не применяется при включении данных бухгалтерской отчетности дочерних (зависимых) обществ, находящихся за пределами Российской Федерации, в сводную бухгалтерскую отчетность, составляемую головной организацией. |
| Бухгалтерская отчетность организации, ПБУ 4/99   | - предусматривает применение настоящего положения при установлении особенностей формирования бухгалтерской отчетности в случаях реорганизации организации (п. 3);<br><br>- предусматривает необходимость раскрытия в отчете об изменениях капитала информации в                         | - предусматривает применение настоящего положения при установлении особенностей формирования свод-  |

|  |   |   |
|--|---|---|
|  | <p>числовых показателях об изменении капитала в результате реорганизации (увеличении – за счет слияния, присоединения; уменьшении – за счет разделения, выделения) (п. 30);</p> <p>- устанавливает требование сопоставимости данных бухгалтерского баланса на начало отчетного периода с данными бухгалтерского баланса за период, предшествующий отчетному, в котором проведена реорганизация (п. 33).</p> | мирования сводной бухгалтерской отчетности (п. 3).  |
| События после отчетной даты, ПБУ 7/98              | - предусматривает раскрытие в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках решения о реорганизации организации в качестве события после отчетной даты (п. 2 Приложения).   | -   |
| Информация об аффилированных лицах, ПБУ 11/2000    | -   | - применяется при составлении сводной бухгалтерской отчетности (п. 1);  |
|  |   | - устанавливает понятие "Аффилированное лицо";  |
|  |   | устанавливает понятие "Группа взаимосвязанных организаций" (п. 9);  |
| Информация по сегментам, 12/2000                   | -   | - применяется при составлении сводной бухгалтерской отчетности (п. 1);  |
|  |   | - устанавливает обязанность организации, на которую возложено составление сводной бухгалтерской отчетности, определять перечень отчетных сегментов в сводной бухгалтерской отчетности и учетную политику в отношении информации по отчетным сегментам (п. 6, 14); |
|  |   | - устанавливает, что финансовый результат отчетного сегмента в сводной бухгалтерской отчетности рассчитывается до поправок на долю меньшинства (п.12).  |
| Учет нематериальных активов, ПБУ 14/2000           | - вводит понятие и определяет порядок отражения в бухгалтерском учете "Деловой репутации организации" (п. 27-29).   | -   |
| Информация по прекращаемой деятельности, ПБУ 16/02 | - устанавливает, что реорганизация организации в форме выделения считается прекращением части деятельности организации (п. 6).  | - применяется при составлении сводной бухгалтерской отчетности (п. 1);  |
|  |   | - устанавливает, что в сводной бухгалтерской отчетности информация по прекращаемой деятельности раскрывается в доле, определяемой в соответствии с правилами составления сводной бухгалтерской отчетности (п. 11).  |
| Методические рекомендации, № 112                   | -   | - устанавливает порядок составления и представления сводной бухгалтерской отчетности.   |

Как следует из данных, приведенных в таблице, в отечественных положениях область бухгалтерского учета, связанная с составлением и представлением консолидированной (сводной) отчетности значительно больше урегулирована, чем учет реорганизационных процедур. Основным документом, регулирующим составление сводной отчетности, является Приказ Минфина РФ от 30.12.1996 №112 "Методические рекомендации по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности". Сегодня назрела необходимость пересмотра отдельных положений этого документа с целью усиления информативности сводной (консолидированной) отчетности для заинтересованных пользователей.

Еще более очевидна необходимость принятия отдельного положения по учету реорганизации предприятия, которое не противоречило бы уже действующим положениям.

### **Особенности оценки холдинговой компании методом экономической добавленной стоимости**

*Ткешелашвили Георгий Тамазович*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия  
E-mail: george@tkeshelashvili.com*

Целью настоящего исследования является изучение особенностей оценки стоимости холдинговой компании методом экономической добавленной стоимости - как наиболее актуальным подходом к оценке бизнеса. Объектом исследования выступает российская холдинговая компания, имеющая широко разветвленную структуру. В ходе работы были использованы как собственно метод экономической добавленной стоимости (Economic Value Added – EVA), так и некоторые другие методы, основанные на концепции добавленной стоимости, например, рыночная добавленная стоимость.

Экономическая добавленная стоимость, в общих чертах, представляет собой прибыль, остающуюся после вычитания затрат на инвестированный капитал, необходимых для генерирования этой прибыли. Затраты на капитал в концепции EVA включают собственный капитал и заемный капитал [1]:

$$EVA = NOPAT - (IC * WACC),$$

где NOPAT – чистая операционная прибыль за вычетом налогов, IC – инвестированный капитал, WACC – средневзвешенные затраты на капитал.

Ключевое понятие данной формулы - чистая операционная прибыль после налогов (Net Operating Profit After Tax – NOPAT) является измерителем операционной прибыли. Она рассчитывается на основе финансовых отчетов компании и не включает в себя затраты финансирования.

Таким образом, имея значение EVA, оценить рыночную стоимость компании методом экономической добавленной стоимости несложная задача: нужно прибавить к инвестированному капиталу приведенную стоимость будущей EVA.

$$MV = IC_0 + \sum [(EVA^N / (1+WACC)^N)],$$

где MV – рыночная стоимость.

В результате исследования были получены и систематизированы следующие выводы:

- Одно из преимуществ EVA заключается в том, что это система оценки деятельности компании, основанная на существующей информации, нежели на прогнозах;
- Должным образом внедренная в компанию экономическая добавленная стоимость сопоставляет интересы менеджеров и акционеров, способствуя избавлению от конфликта интересов. Совпадение интересов происходит, на первый взгляд, бла-

годаря тому, что оценка деятельности компаний больше не так сильно зависит от бухгалтерских норм и правил. Экономическая добавленная стоимость стала подходящим измерителем деятельности компаний – цель, от которой выигрывают акционеры. Аналогичную цель теперь имеют и менеджеры, т.к. их бонусы тесно привязаны к EVA. Они больше не заинтересованы в манипулировании такими показателями, как доход на акцию, рентабельность чистых активов или рентабельность инвестиций;

- При оценке стоимости холдинговой компании следует учитывать консолидированные данные финансовой отчетности. Составляя консолидированную отчетность, данные отчетности материнской и дочерних компаний объединяются поэтапно, чтобы представить их как единую хозяйственную организацию. Консолидируя отчетности компаний, входящих в холдинг, возникают трудности, связанные с необходимостью исключения некоторых статей, отражающих взаимные внутрифирменные операции, во избежание повторного счета и искусственного завышения величины капитала и финансовых результатов. Холдинговая структура предполагает особое отношение к операциям между компаниями, входящими в группу. Поэтому нужно исключить внутрихолдинговые остатки по расчетам. Также следует элиминировать займы, дебиторскую и кредиторскую задолженность, и начисления, поскольку единая компания не может иметь дебиторской или кредиторской задолженности сама по себе.

Итак, стоимость холдинговой компании складывается из начального инвестированного капитала в холдинг и приведенной стоимостью экономической добавленной стоимости. Второе слагаемое данного уравнения - приведенная стоимость EVA - часто называется рыночной добавленной стоимостью – MVA [2].

Таким образом, результаты проведенного исследования позволяют эффективно применить концепцию экономической добавленной стоимости в российских холдинговых компаниях, привязать бонусную систему поощрения к ней, а также принимать управленческие решения на ее основе, что непременно приведет к улучшению показателей деятельности.

### **Литература**

1. Savarese C. Economic value added: practitioner's guide for implementing. Warriewood. Australia. 2000. P. 300.
2. Stern J. M., Shiely J. S. The EVA challenge: implementing value added change in an organization. New York. NY. USA. 2001. P. 17.

### **Монополизм и реформация системы Центрального банка России**

*Тойгильдина Елена Александровна*

*Дмитровградский институт технологии, управления и дизайна Ульяновского государственного технического университета, Россия*

*E-mail: toighildina@mail.ru*

Центральный банк России – главное звено денежно-кредитной системы государства и объект споров всех ведущих специалистов нашей страны.

Независимость БР делает его своего рода государством в государстве. Закрытость информации о развитии денежного рынка России требует оправданного повышения прозрачности его деятельности. В определенной реформации нуждается сеть учреждений Центрального банка России. Сразу бросается в глаза молчаливая позиция Министерства по антимонопольной политике. С одной стороны, оно следит за недопущением монополизма в банковской сфере. С другой – чрезвычайно централизованная расчетная система, в виде так называемых расчетно-кассовых центров, осуществляющих функцию расчетов. Данная система делает обязательным открытие всеми коммерче-

скими банками корреспондентских счетов в Центральном банке, что по существу делает его монополистом, поскольку основной объем платежей идет через счета в расчетно-кассовых центрах. Историей доказано, что монополия каких-либо функций неизбежно ведет к снижению эффективности деятельности.

В российских условиях существует опасность преувеличения роли Банка России в достижении финансовой стабилизации экономики. Существенное сжатие финансовых рынков ведет к тому, что каждый финансовый инструмент имеет свою ограниченную сферу применения и возникает необходимость повышения их действенности. Например, ставка рефинансирования ни на что существенно не влияет в отличие от практики стран с развитой экономикой, где изменение учетной ставки на половину и даже на четверть процентных пункта оказывает существенное влияние на состояние экономики.

Наиболее действенным методом денежно-кредитной политики считается отчисления в фонд обязательного резервирования. Однако законом не определено, в каких пределах БР может изменять размер обязательных резервов, а главное – нет целей самого резервирования. То есть такие отчисления необоснованно ограничивают кредитную активность банков, в то время как экономика остро нуждается в кредитах для своего развития. Просто в разрабатываемой ежегодно БР денежно-кредитной политике нет целей роста экономики, стимулов к расширению её кредитования. Правильнее было бы назвать единую государственную денежно-кредитную политику политикой самого Банка, поскольку в основных направлениях предусматриваются только его действия.

В Основных направлениях главной целью названо снижение инфляции, что верно, исходя из задач Банка России, так как он отвечает за стабильность рубля, и недостаточно, так как не охватывает цели и задачи денежно-кредитной политики в целом. Варьирование уровня инфляции – это одно из средств влияния денежной сферы на рост экономики. И в России, где темп инфляции определяется больше политикой естественных монополий, чем Банка России, ужесточение денежно-кредитной политики не даст эффекта. Чтобы оградить Банк России от шагов, негативно сказывающихся на развитии экономики, нужно законодательно закрепить за ним функцию содействия экономическому росту.

И, наконец, Банк России часто обвиняется в неумении целенаправленно канализировать выпуск денег. В условиях роста производства денежная масса поглощается активнее. Не хватает только свободного перемещения денежной массы между финансовым и реальным секторами, где она находила бы свое полноценное применение. Банк России может проводить положительную в этом отношении денежно-кредитную политику.

А самой большой проблемой, на мой взгляд, является недоверие к Банку России и проводимой им политике. Нельзя не согласиться, что развитие рынка вообще и финансового в частности без Банка России как органа государственного контроля чревато неоправданными потерями. Может быть, самому Центральному Банку следует больше учитывать предложения банковского сообщества России, ведь банки – это проводники той самой денежно-кредитной политики. Применение ее в реальности вызывает некоторые полезные рекомендации о направлениях и методах осуществления.

### **Особенности управления деятельностью торговца ценными бумагами в Украине**

*Федорин Алексей Юрьевич*

*Донецкий национальный университет, Украина*

*E-mail: ere2002@yandex.ru*

В эпоху интеграции мирового сообщества особое место занимают вопросы управления. Причём, управление может рассматриваться, как на уровне государства, так и на уровне предприятия.

Важным моментом остаётся вопрос нахождения оптимума в управлении, который бы не только помогал фирме "держаться на плаву" в необъятных экономических просторах, но давал бы возможность получения прибыли.

Управленческий процесс является относительно новым направлением в изучении деятельности украинских предприятий, хотя в развитых странах к нему существует детальные разработки по его совершенствованию.

Необходимость управления многоплановыми системами социально-экономического развития привела к формированию системного анализа, который использует экономико-математические методы в экономике и на основе их формирует собственный аппарат анализа.

Системный подход - это методологическое направление по разработке и применению средств исследования систем.

Необходимо отметить, что принятие решений, как в управлении предприятием, так и в принятии решений относительно определённых операций с ценными бумагами должно быть осуществлено с максимальным использованием вычислительной техники и программного обеспечения. На данном этапе почти все финансовые посредники имеют автоматизированные рабочие места. Это связано прежде всего с тем, что в работе используется большое количество информации и большой объём документов; необходимостью выхода в различные информационные системы. Использование компьютерной техники позволяет не только облегчить сотрудникам обработку информации, но и помочь уменьшить вероятность риска при осуществлении операций в ценными бумагами.

Необходимо отметить, что не в достаточной степени используется в отечественной практике хозяйствования инструментарий:

- методики нейронных сетей и генетических алгоритмов;
- методы системного подхода;
- методики моделирования и анализа инвестиционных проектов;
- алгоритмы принятия решений;
- методы анализа ценных бумаг на основе комбинированных групп ценных бумаг;
- методы статистического исследования;
- корреляционно-регрессионный анализ для моделирования взаимосвязи результатов принятых решений по операциям с ценными бумагами;
- модели формирования оптимального портфеля ценных бумаг (модель Марковитца) и т. д.

Следует отметить, что использование этого инструментария в достаточной мере затруднено, что объясняется недостаточным развитием фондового рынка в целом.

Для нормального функционирования торговца ценными бумагами необходимо использовать следующее:

1. Теоретическое обеспечение: научные исследования и прикладные разработки в области ценных бумаг и фондового рынка, выявление тенденций и закономерностей, определение перспектив развития.
2. Стратегическое обеспечение: отслеживание процесса социально-экономического развития общества, соразмерение развития фондового рынка с проведением экономических реформ;
3. Юридическое обеспечение: подготовка законодательных и нормативных актов, регламентирующих различные вопросы выпуска и обращения ценных бумаг.
4. Экономическое обеспечение: согласование с инвестиционной политикой, технико-экономическое обоснование, использование бизнес-планов, экономическое стимулирование предприятий.
5. Методологическое обеспечение: разработка и внедрение методик и инструкций, которые бы регулировали обращение ценных бумаг.

6. Документальное обеспечение: применение банков, форм, реестров в документо-обороте.
7. Математическое обеспечение: использование математического аппарата теории вероятности и математической статистики.
8. Организационное обеспечение: структура фондового рынка, схема организации и выпуска ценных бумаг, управление, координация, планирование.
9. Коммуникабельное обеспечение.
10. Технологическое обеспечение: выработка рациональных процедур оформления и заключения сделок, проведение торгов и т. д.

В украинских реалиях можно использовать подходы в управлении деятельностью торговца ценными бумагами: индексный анализ, технический анализ, фундаментальный анализ, анализ внутренней информации.

Индексный анализ позволяет сформировать портфель ценных бумаг на основе выбранного индекса, характеризующий общее состояние фондового рынка.

Технический анализ основывается на информации биржевой статистики.

Фундаментальный анализ включает несколько уровней исследования: системный (макросреда, социальные, правовые, политические факторы и др.), отраслевой, конкретный.

Анализ внутренней информации чаще всего является неофициальной, что не мешает ей быть решающей в принятии того или иного решения.

Таким образом, необходимо учитывать факторы, которые оказывают большое влияние на принятие того или иного решения: инфляция, уровень социальной напряжённости, темпы роста, фаза экономического цикла, занятость, политика доходов и динамика сбережений, общее состояние политической системы и т. п.). Необходимо также разработать комплексный подход и экономико-математические методы в принятии решения, которые бы учли не только уровень развития экономики страны, но и национальные особенности в целом.

### **Литература**

1. Шелудько В. М. Финансовый рынок: Учебн. пособ. К.: Знание-Пресс, 2002. 535 с. (Высшее образование XXI ст.)
2. Финансы, учёт, банки. Сборник научных трудов. Общ. ред. д.э.н., проф. Егорова П. В. Донецк: ДонНУ, УкрНТЭК, 2001. 270 с.
3. Финансы, учёт, банки. Сборник научных трудов. Выпуск 7 / Под общ. ред. д.э.н., проф. Егорова П. В. Донецк: ДонНУ, УкрНТЭК, 2002. 132с.
4. Маршал Джон Ф. Финансовая инженерия: Полное рук-во по фин. нововведениям: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1998. 784с.
5. <http://www.superbroker.ru/>

### **Маркетинг как средство повышения эффективности деятельности коммерческого банка**

***Федюра Наталья Валентиновна***

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

*E-mail: rozhko\_s@ukr.net*

Современное развитие экономики Украины происходит в условиях становления рыночной системы хозяйствования. Это в полной мере касается и коммерческих банков, которые, с одной стороны, являются важным элементом рыночной инфраструктуры, а с другой – активными субъектами предпринимательской деятельности.

В последнее время наблюдается возрастание количества коммерческих банков Украины. Это приводит к появлению и распространению конкуренции между ними, а

также возрастает конкуренция со стороны небанковских финансовых структур. С уверенностью можно сказать, что отечественный рынок банковских услуг – это рынок "покупателя". Последние изменения в банковском законодательстве – отмена картотеки, право на открытие неограниченного количества счетов без определения основного и т.п. – прибавили клиентам еще больше свободы. Указанные факторы создают предпосылку для развития маркетинговой деятельности. Следует заметить, что на сегодняшний день украинские банки довольно удачно применяют отдельные элементы комплекса маркетинга, но возникает объективная необходимость применения маркетинга как комплексной системы управления производственно-сбытовой деятельностью банков. Итак, чтобы выжить на рынке, банкам необходимо осваивать новые виды услуг, новые формы бизнеса, выдвигать на первое место интересы клиентов.

Для повышения эффективности маркетинговой деятельности и улучшения конкурентного положения банков Украины, по нашему мнению, необходимо принять такие меры:

1. Разделить полномочия департаментов по работе с индивидуальными и корпоративными клиентами (wholesale и retail). В каждом из департаментов должно быть подразделение маркетинга, служба рекламы и ПР, отдел персональной продажи и развития отношений. Кроме централизованной службы стратегической информации, которая подчиняется высшему руководству банка, в департаменте желательно, чтобы была своя информационная служба.

2. Ввести практику распределения менеджеров на две категории: менеджеры по привлечению клиентов и менеджеры, которые "удерживают" клиента. Поскольку, такие направления деятельности как деятельность по расширению клиентской базы и по развитию отношений с существующими клиентами должны разрабатываться в отдельности. В Западных банках второму направлению отводится особое внимание: в штате отдела продажи на одного менеджера, который "привлекает" приходится четыре, которые "удерживают". Объясняется это тем, что осуществить "перекрестную продажу" более легкое, чем привлечь нового клиента.

3. Необходимо закрепить за частью клиентов (вести должность) персональных менеджеров - работников банка, в обязанности которых входит индивидуальное обслуживание клиентов и развитие отношений между клиентами и банком. На начальном этапе системой персонального менеджмента охватываются лишь VIP-клиенты. С течением времени, по мере увеличения количества персональных менеджеров, наработки опыта индивидуального обслуживания и структурирования клиентской базы, круг клиентов, которые обслуживаются персональными менеджерами, может расширяться, а сама услуга предлагаться как дополнительная и платная.

4. Необходимо создать развернутую внутрибанковскую информационную среду, которая разрешит всем сотрудникам банка успешно ориентироваться в проблемах и быстро находить решения. Это - один из наиболее эффективных инструментов взаимодействия менеджмента с сотрудниками банка.

5. Следует использовать интерактивные средства телекоммуникации для маркетинговых целей. Сегодня актуальной становится такая услуга как "виртуальный банк", реализованная средствами Интернет. Первым шагом на пути к предоставлению услуг виртуального банка есть создание банками собственных web-страниц, которые в данное время уже есть необходимой составной частью деятельности PR развитого банка.

6. Целесообразно создавать COLL-центры, которые бы предоставляли услуги по управлению счетами. Центры телефонного обслуживания есть наиболее перспективными инструментами маркетинга в передовых банковских структурах, прежде всего, на Западе и в отдельных банках стран СНГ. Сейчас в наших банках перечень услуг, которые надаются с помощью этого канала, очень узкий. Как правило, это справки о

продуктах, которые предлагаются банком, данные о курсах валют и состояние счетов клиентов. Лишь очень небольшое количество банков предоставляет услуги по управлению счетами клиентов (например, оплата счетов за коммунальное обслуживание, переказ средств с одного счета на другого и т.д.).

7. Необходимо осуществлять управление качеством банковских услуг. Украинским банкам рекомендовано внедрить стандарты качества банковских услуг, которые бы закрепляли их качественные и количественные характеристики. При этом качество услуг, закрепленное в стандартах, может периодически проверяться путем проведения его аудиту и корректироваться. Использование таких стандартов обеспечит типичность предоставления услуг во всех учреждениях банка и формирование корпоративной культуры.

Кроме того рекомендованы принятие банком "Маркетингового регламента", увеличение относительной части затрат на PR за счет снижения части традиционной рекламы, развитие эффективно действующей филиальной сети.

Учет выше приведенных рекомендаций обеспечит повышение эффективности маркетинговой политики банка и улучшение его конкурентоспособности.

### **Финансовый мониторинг предприятий в системе государственного управления** **Филиппова Вера Владимировна**

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

Переход на рыночные отношения потребовал разработку законодательства регулирующего вопросы банкротства. В 1992 году был принят первый в современной истории России закон о несостоятельности (банкротстве). Значительным недостатком этого закона было то, что в качестве основного критерия несостоятельности предприятий была взята неоплатность, то есть неспособность предприятий удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника. Применение данного закона на практике показало, что признать предприятие банкротом в соответствии с этим критерием было практически невозможно, поэтому с самого начала стало понятно, что законодательство о банкротстве требует значительного пересмотра. Уже в 1998 году была принята новая редакция закона "О несостоятельности (банкротстве)", в которой были значительно пересмотрены подходы к определению кризисного состояния предприятий. В качестве основного критерия признания или непризнания предприятия банкротом был взят критерий платежеспособности, под которым понимается способность предприятия рассчитываться по своим долгам и обязательствам в определенный момент времени.

С принятием этого закона резко возросло количество дел о банкротстве, закон стал работать на кредитора, практически полностью отстраняя должника от участия в деле. Возникла необходимость проведения государственной политики, направленной на предупреждение банкротств и финансовое оздоровление предприятий, прежде всего крупных, экономически или социально значимых. Перечень таких предприятий утверждается в соответствии с Распоряжением ФСФО Российской Федерации от 20 декабря 2000 г. № 226-р "О мониторинге финансового состояния организаций и учете их платежеспособности".

По сути дела финансовый мониторинг предполагает проведение систематического анализа финансового состояния предприятия на основе данных бухгалтерской отчетности. Основным недостатком современной системы финансового мониторинга является то, что она не включает в себя возможность применения мер превентивного ха-

рактера, а лишь отслеживает финансовое состояние предприятий входящих в Перечень крупных социально или экономически значимых. Поэтому важно предусмотреть, чтобы на базе проводимого анализа осуществлялась оценка не только текущего финансового состояния предприятия, но также в случае кризисной ситуации определялось бы наличие возможностей и тенденций, направленных на вывод предприятия из сложившегося положения, то есть в случае необходимости следует предусмотреть возможность разработки рекомендаций по избежанию предприятием вероятного банкротства. Таким образом, система финансового мониторинга должна включать в себя возможность применения мер, носящих антикризисный характер. Это представляется еще более актуальным, если взять во внимание тот факт, что более половины всех предприятий подлежащих финансовому мониторингу имеют долю государства в своем капитале, а вопрос оценки эффективности управления государственной собственностью является сейчас наиболее обсуждаемым в нашей стране.

В настоящее время проведения финансового мониторинга включает в себя оценку финансового состояния на основе использования ряда ключевых показателей таких как степень платежеспособности по текущим обязательствам, общая платежеспособность, коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами, среднемесячная выручка и т.д. Первый из вышеперечисленных показателей является наиболее важным, так как именно на основе этого коэффициента все предприятия Перечня подразделяются на платежеспособные и неплатежеспособные:

- платежеспособными признаются организации, у которых значение указанного показателя не превышает 3 месяца;
- неплатежеспособными первой категории признаются организации, у которых значение указанного показателя составляет от 3 до 12 месяцев;
- неплатежеспособными второй категории признаются организации, у которых значение указанного показателя превышает 12 месяцев.

По сути дела на основании этой градацией должна определяться глубина дальнейшего анализа финансового состояния предприятия. В случае если предприятие является финансово устойчивым на протяжении определенного периода времени нецелесообразно проводить глубокий анализ финансового состояния со стороны государства с последующей разработкой вариантов развития данной организации. И, наоборот, если предприятие находится в кризисном состоянии, либо наметились определенные тенденции по ухудшению его финансового состояния, то его анализу следует уделять больше внимание и, прежде всего, оценки возможных вариантов выхода из сложившейся ситуации.

Использование системы финансового мониторинга в процессе государственного управления будет способствовать рационализации этого процесса, так как создаст дополнительные источники информации по вопросам эффективности управления государственной собственностью, оценки влияния проводимой государственной экономической политики на деятельность отдельных предприятий и т.п.

Важно, чтобы развитие системы государственного финансового мониторинга строилось на основе взаимодействия органов государственной власти таких, как Минфин РФ, ФСФО РФ, МНС РФ, Счетная палата России и т.д., так как это позволит соблюсти интересы государства как собственника и как получателя налоговых и других обязательных платежей в ходе процедуры банкротства. При этом важно, чтобы функции отдельных министерств и ведомств не дублировали друг друга, а дополняли.

Опыт развитых стран показал, что четко работающее законодательство в области банкротства способно создать предпосылки для привлечения дополнительных инвестиций в экономику страны, так как оно позволяет обеспечить соблюдение прав инвесторов и собственников в процессе взаимодействия различных экономических субъектов.

В 2002 году был принят новый закон "О несостоятельности (банкротстве)", вызвавший немало негативных откликов еще до своего вступления в силу. Практика его применения покажет, насколько точно были учтены все недостатки двух предыдущих.

### **Литература**

1. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве) предприятий" от 19 ноября 1992 года № 3929-1 (в настоящее время утратил силу);
2. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 8 января 1998 года № 6-ФЗ (в настоящее время утратил силу);
3. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26 октября 2002 года № 127-ФЗ;
4. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций, утвержденные приказом ФСФО РФ от 23 января 2001 года № 16;
5. Распоряжение ФСФО РФ от 20 декабря 2000 г. № 226-р "О мониторинге финансового состояния организаций и учете их платежеспособности".

### **Необходимое регулирование политики привлечения иностранных инвестиций, связанное с вступлением Китая в ВТО**

*Чжоу Цзэн*

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

Привлекательность иностранных инвестиций является одним из основных двигателей бурного развития китайской экономики в последние годы. По оценкам экспертов, за 20 лет (1980-1999 гг.) среднегодовые темпы роста экономики составили 9,7%, из которых 2,7% благодаря прямому и косвенному вкладу иностранных инвестиций. Формы, используемые китайским правительством для привлечения иностранных инвестиций: во-первых, создание предприятий ""трех капиталов", привлекающих прямые инвестиции, под которыми понимаются кооперационные предприятия с участием иностранного капитала, совместные предприятия и предприятия, полностью основанные на иностранном капитале; во-вторых, использование ссудных капиталов, в том числе банковские коммерческие кредиты, межправительственные кредиты, кредиты международных финансовых организаций, экспортные кредиты и облигационные займы.

После вступления в ВТО, Китай уже принял соответствующие обязательства и вносит поправки в законы. Но некоторые проблемы и трудности, сопутствующие Китаю в привлечении иностранных инвестиций, необходимо решить. К их числу входят: невозможность предоставления национального режима иностранным инвестициям. В целях привлечения больше иностранных капиталовложений Китай предоставляет иностранным инвесторам ряд льгот. С другой стороны, отстаивая свои национальные экономические интересы, Китай регулирует поток иноинвестиций в отраслевых и территориальных аспектах в соответствии с фактическим требованием экономического развития страны. Отсутствие унификации в политике привлечения иностранных инвестиций. В разных органах власти действуют разные льготные режимы. Несбалансированность отраслевой структуры иностранных капиталовложений. В результате не только серьезно обострилась проблема обеспечения промышленности сельскохозяйственным сырьем, но и не произошло заметных сдвигов в обеспечении населения товарами первой необходимости. Не сбалансирована и территориальная структура размещения иностранных инвестиций, где заметно преобладают приморские районы Китая.

Для преодоления высказанных проблем и дальнейшего улучшения инвестиционного климата в Китае, нужно применять ряд важнейших мероприятий. В том числе: рациональное проведение льготной политики, поэтапное предоставление иностранным предприятиям общего национального режима. В этих условиях становится необходи-

мой задача постепенного перехода от политики предоставления иностранным инвесторам особо льготных условий инвестирования к политике выравнивания инвестиционного климата для иностранных и отечественных предприятий при общей либерализации рыночной среды. Совершенствование рыночной системы, создание справедливых рыночных условий в конкуренции между разными предприятиями. Эффективное и активное регулирование иностранных инвестиций по приоритетным отраслям экономики. Масштабное освоение западных районов Китая, сбалансирование территориального размещения зарубежных капиталовложений. Усиление надзора и регулирования деятельности предприятий с участием иностранного капитала.

### **Новый подход к учету нераспределенной прибыли**

*Чубан Галина Леонидовна*

*Всероссийский заочный финансово-экономический институт филиал в городе Туле,  
Россия*

В соответствии с действующей "Концепцией бухгалтерского учета в рыночной экономике России" капитал предприятия представляет собой вложения собственников и прибыль, накопленную за все время деятельности организации. Величина капитала организации определяется как разница между ее активами и обязательствами. В связи с этим особо важное значение приобретает показатель нераспределенной прибыли (непокрытого убытка).

Нераспределенная прибыль – конечный финансовый результат, полученный по итогам деятельности организации, который характеризует увеличение капитала за отчетный год и за весь период деятельности организации.

Для обобщения информации о наличии и движении сумм нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) в новом Плане счетов предназначен счет 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)". На указанном счете аккумулируется невыплаченная в форме доходов (дивидендов) сумма прибыли, остающаяся в обороте организации в качестве внутреннего источника финансирования.

В последнее время в порядке учета нераспределенной прибыли произошли значительные изменения.

Во-первых, в связи с новым порядком отражения расходов организации появилась возможность отказаться от использования субсчета "Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного года", так как показатель нераспределенной прибыли отчетного года, формируемый в отчете о прибылях и убытках, является основой для объявления суммы годовых дивидендов.

Во-вторых, размер чистой прибыли в соответствии с новой методикой определяется непосредственно на счете 99 "Прибыли и убытки" не в конце, а в течение всего года. Ранее такое определение размера нераспределенной прибыли (убытка) было возможно только путем сопоставления данных по счетам "Прибыли и убытки" и "Использование прибыли".

В третьих, новым Планом счетов не предусмотрен счет "Использование прибыли". Таким образом, основным назначением счета 99 "Прибыли и убытки" стало определение чистой прибыли организации за отчетный период.

В четвертых, впервые за достаточно долгую историю отечественного бухгалтерского учета не предусматривается открытие к счету 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" субсчетов для учета фондов специального назначения (ФСН), традиционно создававшихся из прибыли, оставшейся после уплаты налога на прибыль. Необходимость их создания отпала исходя из новой трактовки экономической сущности нераспределенной прибыли в рыночной экономике.

Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" (ПБУ 10/99) по-новому определяет сущность расходов.

Расходами признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и/или возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала организации, за исключением вкладов по решению участников.

Следовательно, расходы, которые ранее производились за счет фондов специального назначения, теперь должны либо включаться в себестоимость продукции, либо относиться на прочие расходы, либо капитализироваться. Например, расходы, которые раньше финансировались за счет фонда потребления, должны теперь включаться в прочие расходы, а расходы, производимые за счет фонда социальной сферы – либо капитализироваться (приобретение жилых объектов, спорткомплексов, детсадов), либо включаться в себестоимость продукции, выполненных работ, услуг. Расходы фонда накопления должны капитализироваться.

И, наконец, сумма нераспределенной акционерами прибыли остается неизменной. Смысл бухгалтерских терминов "движение" и "использование" применительно к нераспределенной прибыли состоит в том, что средства нераспределенной прибыли не расходуются безвозвратно. Они постоянно обращаются в организации, меняя свою форму – из денежной - в товарную и наоборот. При этом совокупная величина активов не изменяется.

Следует отметить, что принципиально новый подход к учету нераспределенной прибыли является нетрадиционным для отечественного бухгалтерского учета и требует еще тщательного осмысления.

### **Фондовый рынок как фактор воспроизводства реального капитала**

*Шувалова Елена Анатольевна*

*Московский государственный университет пищевых производств, Россия*

*E-mail: elena\_shuvalova@rambler.ru*

В реформируемой рыночной экономике рынок ценных бумаг (акций, облигаций и др.) является одним из наиболее динамичных и перспективных факторов. Российский рынок ценных бумаг является в этом смысле чрезвычайно показательным. Впервые проблема финансового обеспечения экономического роста в широком плане может быть определена посредством теоретического анализа взаимосвязи фактора расширенного воспроизводства реального капитала

Структура фондового рынка постоянно изменяется в зависимости от конкретного этапа экономического развития страны. В этой связи важным становится исследование особенностей российского рынка ценных бумаг, его места на мировом фондовом рынке, а также перспектив развития в том числе по оценке рейтингового агентства Standard & Poor's.

Особого внимания заслуживает описание экономического механизма превращения фиктивного капитала в реальный, и возникающая в этой связи проблема повышения рыночной стоимости российских компаний.

Десятилетний период становления фондового рынка в России отличался его фискальной и спекулятивной направленностью, стремлением максимизировать доходность ценных бумаг в отрыве от накопления капитала в реальном спектре экономики. Это привело к асинхронному росту объема фондового рынка и ВВП страны, а также накопления капитала и роста инвестиций в сферу производства. Однако перевод российской экономики на восходящую траекторию требует устойчивого и постоянного возрастаю-

шего участия ценных бумаг в накоплении реального капитала, его эффективном использовании и повышении конкурентоспособности предприятий.

Ценные бумаги служат одним из наиболее перспективных инструментов повышения рыночной стоимости российских компаний. Застой —противоречие между фиктивным капиталом ценных бумаг и их реальным стоимостным выражением возникает при неправильном подходе к рынку ценных бумаг как к инструменту сиюминутного обогащения. В этой связи незрелает необходимость решения реальной проблемы повышения инвестиционной отдачи от российских ценных бумаг. От узких целей (собственности на капитал) владельцы предприятий переходят к решению глобальных, общенациональных проблем экономического роста. При этом необходим дифференцированный подход в зависимости от отрасли предприятия. Особо актуальным представляется определение мест российских компаний-эмитентов на мировом фондовом рынке.

Одним из перспективных средств вывода российских компаний на международную арену могут быть ADR и еврооблигации, покупка которых позволит существенно расширить международные связи и повысить рейтинг российских корпораций. Одновременно это позволит повысить роль ценных бумаг в доходах российских компаний.

В новых условиях ценные бумаги становятся важным средством финансирования инвестиционных и других проектов компаний и их расширения (укрупнения). Не менее важным является всесторонний анализ особенностей развития российского фондового рынка в условиях падения международного фондового рынка. Последние два года именно отечественный фондовый рынок показал беспрецедентные темпы роста, и это обнадеживает. Заслуживает внимания проблема развития российского фондового рынка в зависимости от различных среднесрочных сценариев экономического развития. Практическое решение отмеченных направлений будет способствовать повышению роли российского фондового рынка в накоплении капитала и финансовом обеспечении экономического роста.

# ЭКОНОМИКА ФИРМЫ

## **Перспективы предприятий холдингового типа**

*Алюшев Рафаэль Шамилович*

*Пензенский государственный университет, Россия*

*E-mail: alRach@sura.ru*

Холдинг (от англ. holding – владение) – корпорация, компания, головное предприятие, управляющие деятельностью или контролирующие деятельность других предприятий, компаний. В зарубежной практике холдинговая компания занимает ведущее положение благодаря обладанию пакетом акций контролируемых ею предприятий, фирм. При этом сама холдинговая компания может не владеть собственным производственным потенциалом и не заниматься производственной или коммерческой деятельностью.

Преимущества холдинговых компаний состоят в том, что они борются с конкурентами своей объединенностью, консолидацией. Положительные стороны обуславливаются следующими возможностями холдинговой компании: использованием увеличения размеров производства и сбыта; достижением высокой эффективности в международном движении капитала; негативного воздействия государства на предприятия.

Вместе с тем, холдинговые компании не лишены серьезных недостатков: во-первых, из-за недостаточного правового регулирования создания и функционирования этого типа хозяйственных организаций; во-вторых, отсутствие должной государственной регламентации деятельности холдинговых компаний сопровождается негативными последствиями для их деятельности при установлении взаимодействия с государственными органами по вопросам налогообложения, ценообразования; в-третьих, их образование сопровождается монополизацией отдельных сегментов рынка; в-четвертых, до конца не выясняются отношения основного и дочерних (зависимых) обществ, что усложняет согласование их интересов.

В результате интеграции и кооперации в России создаются крупные формирования холдингового типа. Первоначальная задача любой новой организации – ее эффективная система управления. Создание холдинга позволяет не только объединить в единую систему производство, переработку и реализацию продукции и тем самым достичь эффекта крупного производства, но и повысить оперативность, маневренность техническими, финансовыми, трудовыми ресурсами. Упрощается процесс согласования интересов и взаимодействия между производством, переработкой и реализацией.

Образование холдингов, холдинговых компаний, во многом, сдерживается отсутствием необходимой законодательной базы.

## **Организация амортизационного фонда и функции амортизации в экономике**

*Андреев Анатолий Владимирович*

*Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, Россия*

*E-mail: accountant@newmail.ru*

С началом реформирования российской экономики происходят изменения в принципах организации амортизационного фонда.

Мы выделяем пять принципов организации амортизационного фонда: использование в кругообороте средств предприятия, движение по расчетному счету предприятия, определение срока начисления амортизационных отчислений предприятием,

формирование в момент зачисления выручки на расчетный счет предприятия, прекращение начисления амортизации по основным фондам, стоимость которых перенесена на продукцию.

Влияние амортизации на развитие экономики осуществляется посредством ее функций. Исследователи выделяют фискальную, антикризисную и стимулирующую функции [1], восстановительную функцию [2], хозрасчетную и стимулирующую функции амортизации [3], инвестиционную функцию [4].

По нашему мнению, амортизация выполняет фискальную, аккумулирующую, распределительную, инвестиционную, стимулирующую и антикризисную функции.

Фискальная функция проявляется в том, что амортизация, как элемент себестоимости, влияет на размер налогооблагаемой прибыли, а как денежное выражение износа основных производственных фондов, влияет на размер налога на имущество.

Аккумулирующая функция выражается в способности амортизационных отчислений накапливаться со временем.

Действие распределительной функции выражалось в плановой экономике в том, что сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов, начисленных на одном предприятии, направлялась на другое предприятие для осуществления капитальных вложений.

Проявление инвестиционной функции на практике заключается в том, что амортизационные отчисления инвестируются в основной капитал, при этом переходя из сферы основной деятельности в инвестиционную сферу.

Стимулирующая функция проявляется через воздействие амортизации на процесс погашения стоимости эксплуатируемых основных производственных фондов.

Антикризисная направленность амортизации проявляется не обособленно, а при использовании амортизационной политики для воздействия на экономический спад.

В настоящее время требуется сместить акценты от фискальной функции амортизации к инвестиционной и стимулирующей функциям.

#### **Литература**

1. Борисова Л.Г. Критика буржуазных концепций государственного стимулирования капиталовложений посредством амортизационной политики. Л., 1986. С.3.
2. Вихляев А.В. Воспроизводственная роль амортизационного фонда. Известия АН СССР. Серия экономическая, 1982. № 3. с.5-13.
3. Ефимова Е.Г. О хозрасчетной функции амортизации. М., 1982. С. 9.
4. Государственное регулирование инвестиций / Ред. П.В. Орешин. М.: Наука, 2000. С. 19.

#### **Особенности маркетинга в современной торговле**

*Андреева Рузанна Сергеевна*

*Пятигорский государственный технологический университет, Россия*

*E-mail: narina7@kmtv.ru*

В настоящее время развитие сектора торговли сопровождается активным внедрением в работу элементов маркетинга. Меняются взаимоотношения производителей, поставщиков, предприятий оптовой и розничной торговли. В связи с этим приобретают актуальность маркетинговые решения. Производитель-поставщик начинает интересоваться эффективностью процесса продажи и также демонстрирует потребность в качественном торговом маркетинге. Под натиском конкуренции с Запада со стороны множества появившихся торговых предприятий меняется философия бизнеса. На первое место выходят вопросы, связанные с качественным удовлетворением потребностей покупателей.

К сожалению, пока большинство торговых предприятий принимает маркетинговые решения на интуитивном уровне, без учета научных технологий. Первоначально позиция производителя состояла в том, чтобы "продать в торговлю", а на данный мо-

мент времени - "продать через торговлю". Смена подхода к торговому процессу означает, что промышленность становится заинтересованной в эффективной работе предприятий торговли.

Импульсом к развитию торговых предприятий явился кризис 1998. За посткризисный период появилось крупные сети магазинов, к примеру "Перекресток", "Седьмой континент", "Рамстор", добавились продуктовые магазины "Дикси", "Копейка", "Бин", "Патэрсон" города Москвы и т.д. Основа многообразия магазинов, которые были созданы в нашей стране в последнее время – это следствие многообразия потребительских предпочтений.

Задачи маркетинга для магазинов меняются в соответствии с этапами жизненного цикла товара. Различные сети реализуют различные подходы в своей стратегии. "Седьмой континент" (г.Москва), например, имеет специализированную команду запуска процесса, то есть вывода нового магазина на рынок, когда его еще никто не знает: ни производители, ни потребители, ни поставщики, ни контактная аудитория.

В настоящее время сформировалось два различных типа "экономичных супермаркетов" (дискаунтеров). Первые – ("Мини-Перекресток", "Пятерочка", "Дикси" г.Москва), обеспечивают все необходимое для поточной технологии обслуживания покупателей. Они имеют большой успех при расположении рядом с обычными продуктовыми магазинами нечеткого формата либо недалеко от роскошных супермаркетов и работают "на контрасте" переманивая небогатых покупателей стабильным ассортиментом, дешевизной товаров первой необходимости и простотой расчетов. Вторые - ("Копейка") имеют современные решения по оборудованию торгового зала и подсобных помещений, внешнему и внутреннему дизайну. Они стремятся к захвату розничного рынка продуктов питания в спальных районах, где поблизости нет супермаркетов.

Один из динамично развивающихся отечественных форматов предприятий розничной торговли – гипермаркеты. Примером может служить "Рамэнка" (г.Москва) - огромные комплексы обслуживания, по умеренным ценам предлагают широкий ассортимент товаров, организуют рекламно-развлекательное шоу с бесплатными призами, конкурсами.

В России, в отличие от Запада, где гипермаркеты ориентированы на покупателей со средним достатком, этот тип магазинов предпочитают даже чиновники высшего ранга и деловая элита города, а менее обеспеченные покупатели тоже приходят в гипермаркеты, ощущая свою причастность к "великой цивилизации богатых".

Мировые тенденции развития торговли показали, что лидеры западного бизнеса достигают экономии за счет сочетания таких факторов как совершенствование технологических процессов, повышение производительности труда, снижение среднегодовой стоимости товарных запасов.

Очевидно, что для повышения эффективности деятельности российских торговых предприятий необходимо учитывать и использовать западный опыт. Однако западный опыт нелегко переносится на российскую почву. Такая болезненная адаптация к нашим условиям определяется менталитетом потребителей, низкой квалификацией работников, некачественным и изношенным оборудованием, отсутствием серьезного и профессионального подхода к составлению инструкций по функционированию торгового предприятия.

Результативными направлениями совершенствования торговой деятельности в настоящее время могут стать:

- разработка и осуществление политики снижения цен на товары, широкое использование "ежедневных низких цен";
- привлечение к аренде предприятий известных иностранных фирм;
- развитие торговых сетей с учетом российских особенностей;
- подготовка квалифицированных кадров в области маркетинга, способных поднять работу сферы торговли на более высокий уровень;
- развивать франчайзинг.

Тем не менее, сфера торговли в России начинает приобретать цивилизованный вид. Раздражавшие, а порой и отпугивающие покупателей формы прежней дореформенной торговли уходят в прошлое

## **Концептуальные основы устойчивого развития промышленного предприятия**

*Арзамов Александр Сергеевич*

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

*E-mail: arziamov@melgven.ru, arziamov@rotfront.ru*

В условиях рыночной экономики управление предприятием как хозяйствующим субъектом должно осуществляться на принципах устойчивого развития. Обеспечение устойчивого развития представляет собой принципиальный подход к управлению предприятием в рыночных условиях хозяйствования, средство достижения основной цели его деятельности – повышение благосостояния собственников капитала.

Большинство научных исследований, посвященных данной проблематике, ориентировано на изложение экологических аспектов устойчивого развития общества. Это связано с тем, что впервые концепцию устойчивого развития провозгласила конференция ООН (Рио-де-Жанейро, 1992 год) применительно к проблемам экологии. В материалах этой конференции устойчивое развитие определяется как развитие, позволяющее на долговременной основе обеспечивать стабильный экономический рост, не приводя к деградационным изменениям природной среды. Однако такой подход, на наш взгляд, способствует необоснованному сужению предмета исследований. В связи с этим, в настоящем докладе мы остановимся на экономических аспектах устойчивого развития промышленных предприятий в рыночной среде.

В рамках этого подхода концепция устойчивого развития представляется в виде системы взглядов на процесс развития предприятия как основного структурообразующего элемента экономической системы общества. Основой данной концепции служит содержательное описание понятия "устойчивое развитие", а также определение принципов и факторов устойчивого развития предприятия в рыночной среде.

Концепция устойчивого развития промышленного предприятия базируется на принципах системного подхода к научным исследованиям. Центральным понятием, лежащим в основе этого направления научного познания, является понятие системы, под которой понимается совокупность объектов и процессов, называемых компонентами, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой, которые образуют единое целое, обладающее свойствами, не присущими составляющим его компонентам, взятым в отдельности. Использование системного подхода позволяет рассматривать предприятие как открытую, динамичную и сложную социально-экономическую систему, интегрирующую во времени и в пространстве процессы производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) и воспроизводства экономических ресурсов.

Сформулированное выше определение предприятия как системы дает возможность четко определить область предметных исследований, проводимых при разработке концепции устойчивого развития промышленного предприятия. Как известно, внутри любого предприятия как системы протекают процессы двух типов:

- процессы функционирования – совокупность мероприятий, направленных на эксплуатацию имеющегося производственно-экономического потенциала предприятия;
- процессы развития – совокупность мероприятий, направленных на поддержание и повышение производственно-экономического потенциала предприятия.

Обобщающей характеристикой деятельности промышленного предприятия в рыночных условиях хозяйствования является экономическая устойчивость. Учитывая характер протекающих внутри любого предприятия процессов, в структуре экономической устойчивости можно выделить две категории: устойчивость функционирования и устойчивость развития. Устойчивость функционирования характеризует экономическую устойчивость предприятия в статике, когда величина его производственно-экономического потенциала с течением времени остается постоянной. В то же время устойчивое развитие предполагает исследование экономической устойчивости хозяйствующего субъекта в динамике, когда процессы функционирования предприятия дополняются процессами его развития. Между этими категориями существует тесная связь: в процессе устойчивого развития создается потенциал для функционирования предприятия в будущем, в то время как в процессе устойчивого функционирования аккумулируются ресурсы, необходимые для дальнейшего развития предприятия. Интегральным показателем устойчивого развития промышленного предприятия, позволяющим оценить как внутренние тенденции его развития, так и изменение характера взаимосвязей с внешней средой является динамика производственно-экономического потенциала. Заметим, что наращивание потенциала конкретного предприятия осуществляется в процессе формирования и реализации его инвестиционной политики. С этой точки зрения, инвестиционная политика предприятия является важнейшим фактором его устойчивого развития.

### **Роль венчурного финансирования в инновационном процессе**

*Арутюнян Эдуард Овикович*

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

*E-mail: edoirde@mail.ru*

Становление инновационного предпринимательства тесно сопряжено с развитием практики венчурного (рискового) финансирования. В широком смысле под ним подразумеваются все вложения в рискованные с точки зрения финансовых результатов проекты, прежде всего в области высоких технологий. В узком смысле оно означает долго- или среднесрочные инвестиции в виде кредитов или вложений в акции, осуществляемые венчурными фондами с целью создания малых быстрорастущих компаний. Чаще всего малые рискованные (или венчурные) предприятия связаны со сферой НИОКР.

В странах с технологически ориентированной экономикой рост производства и индустриальное развитие главным образом зависят от успешных инноваций, означающих, что результаты исследований и разработок эффективно коммерциализуются (переходят в стадию коммерческого выпуска продукции). При этом доступ технологических компаний к финансовым ресурсам становится ключевым фактором в инновационном процессе.

Венчурный капитал, как специфический тип финансирования, который развивался для поддержки высоко рискованных проектов, играет важную роль в этой связи.

По различным причинам для крупных компаний реализация рискованного проекта бывает затруднительной. Такие проекты имеют больший шанс на успех, если они приняты малыми технологическими фирмами. Венчурный капиталист способен с помощью соответствующих финансовых инструментов участвовать в поддержке таких высоко рискованных инновационных проектов.

Венчурные капиталисты являются посредниками между финансовыми институтами, предоставляющими капитал, и компаниями, использующими эти средства. Роль венчурного капиталиста заключается в просмотре инвестиционных возможностей, структурировании сделки, инвестировании и непосредственно достижении прироста

капитала при продаже доли собственности либо на фондовом рынке, либо менеджменту компании или стороннему менеджменту. Финансовые учреждения не способны выполнить эти функции самостоятельно. Вознаграждением для независимого венчурного фонда является доля в прибыли и фиксированная ставка.

Таким образом, большинство венчурных структур представляет собой независимые фонды, которые привлекают капитал из финансовых институтов до того, как они инвестируются в малые и средние предприятия. Однако некоторые финансовые институты имеют собственные венчурные фонды, а также в некоторых странах существует неформальный рынок венчурного капитала (частных инвесторов - бизнес-ангелов) и крупных компаний (корпоративный венчуринг).

Индустрия венчурного капитала наиболее развита в Соединенных Штатах, где она ориентирована на технологические секторы экономики и состоит из широкого спектра инвесторов, включающих пенсионные фонды, страховые компании и частных инвесторов. Относительно молодая европейская венчурная индустрия ориентирована на основные секторы экономики при доминирующем участии банков. Японские венчурные фирмы формируются как дочерние организации финансовых институтов и инвестируют в образованные фирмы, обеспечивают их, в основном, кредитами.

Основное достоинство венчурного инвестирования заключается в том, что новатор, даже не имея средств, может начать внедрение своей разработки. Естественно при этом в заключаемом контракте будет отражена та цена, которую ему придется заплатить за высокий риск инвестора (обычно это заранее оговоренная часть акций создаваемого предприятия). Однако таким образом все-таки могут предоставляться необходимые средства под перспективную идею без обеспечения активами предпринимателя. Следовательно, инвесторы разделяют ответственность и финансовый риск с новаторами, которые не редко могут получить средства для реализации своей идеи только в виде венчурных инвестиций, так как обычное кредитование банками подразумевает под собой довольно быструю окупаемость проектов, а для инноваций это не всегда так. Кроме этого, степень финансового риска для кредитных учреждений слишком высока, и естественно кредит без обеспечения не реален.

Еще одной выгодной стороной венчурного финансирования является участие инвесторов в управлении проектами на всех стадиях их реализации (теоретические разработки, прикладные исследования, разработка, проектирование, строительство, освоение, и т.д.). Данное обстоятельство весьма выгодно самому предпринимателю, так как, зачастую увлекшись творческим процессом, он не в состоянии вовремя среагировать на финансовые трудности. В данном контексте следует упомянуть, что все затраты инвестора в один прекрасный момент могут обернуться сверхприбылью, так как именно в наукоемких разработках при высокой доле неопределенности таится наибольший потенциал в получении прибыли.

В современной России система венчурного финансирования находится ещё в стадии становления. Сегодняшнюю Россию можно сравнить (конечно, весьма условно) с Европой на рубеже 70-х - 80-х годов: есть примеры развитого успешного бизнеса за рубежом, есть попытки внедрения нового экономического механизма, есть активная деятельность энтузиастов - венчурников, популяризация бизнеса в печатных изданиях - а бизнеса как такового нет. Однако общая ситуация настоятельно требует реализации пилотных проектов создания венчурных фондов с российским капиталом, эффективных для инвесторов и спасительных для российских технологий.

Таким образом, венчурный капитал является одним из эффективных источников финансирования инновационной деятельности, и поэтому создание венчурных сетей на основе эффективного партнерства малых, крупных предприятий, финансовых институтов и государства - важная задача развития экономики нашей страны.

**Основы устойчивого развития предприятия**  
**Ахмедов Магарам Муртазалиевич**

*Дагестанский государственный университет, Россия*  
*E-mail: coran@mail.ru*

До настоящего времени не выработан единый взгляд на сущность понятия "устойчивое развитие предприятия". Сложившиеся на сегодня представления на данную категорию не соответствуют в полной мере требованиям трактовки данного понятия с учетом нахождения предприятия в непредсказуемой внешней среде.

Трактовка понятия "устойчивое развитие предприятия", наиболее полно, по мнению автора, отражающая его сущность, должна быть следующей: устойчивое развитие предприятия - это состояние его функционирования, характеризуемое способностью предприятия к выживанию и продолжительному противостоянию воздействиям факторов внешней среды в ближайшей и отдаленной перспективе, обеспечивающее переход предприятия к качественным преобразованиям, адаптированным к этим воздействиям.

Определение понятия "устойчивое развитие предприятия" в значительной мере обусловлено взаимосвязью этого термина со многими другими общенаучными категориями, такими, на взгляд автора, как: адаптивность, гибкость, организованность, динамическое равновесие, надежность, экономическая безопасность, стабильность.

Устойчивость предприятия должна стать основой его развития посредством создания и максимального использования высокого внутреннего потенциала, соответствующего уровню сложности внешней среды. В случае незначительного воздействия внешней среды управление на основе самоорганизации заключается в принятии мер, способствующих возвращению предприятия на свою траекторию развития и последующему занятию на ней лучшей позиции. При сильном возмущении внешнего окружения (например, открытие новых рынков) основная задача управления на основе самоорганизации сводится к созданию условий, помогающих предприятию правильно выбрать новую траекторию, перейти на нее с минимальными потерями, занять на этой траектории выгодную позицию.

Существуют различные подходы к определению понятия "устойчивость". Отечественные ученые и экономисты обычно привязывают данную категорию к финансовому состоянию предприятия. Признавая значимость данных утверждений, нам представляется правомерным определять экономическую устойчивость как способность предприятия к выживанию и продолжительному противостоянию воздействиям факторов внешней среды, обеспечивая реализацию основных целей предприятия: устойчивого экономического роста, экономической эффективности производства и реализации продукции, социально-экономической защищенности персонала в комплексе с системой целей акционеров, налоговых органов и общества в целом. Содержание понятия экономической устойчивости сводится к совокупности следующих основных ее компонентов: производственной, финансовой, организационно-экономической, маркетинговой, социальной, технико-технологической и экологической устойчивости предприятия. На этой основе содержание категории устойчивого развития предприятия сводится к следующим составляющим: финансовой устойчивости, устойчивости деловой активности, устойчивости рентабельности, технико-технологической устойчивости, организационной и социальной устойчивости.

## **Факторы развития вертикально интегрированных нефтяных компаний России** **Бандилет Анжелика Николаевна**

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

*E-mail: a\_lette@mail.ru*

С выходом экономики России из кризиса, еще отчетливее проявилась ключевая роль нефтяного комплекса в развитии народного хозяйства страны. В последние годы степень зависимости российской экономики от нефтяной отрасли оценивалась приблизительно в 30%, в 90-е годы эта цифра доходила 90%. Несмотря на тот факт, что в настоящее время нефтедобыча является наиболее конкурентоспособной отраслью российской экономики, кризисные явления в данном секторе в 80-90-х годах обусловили появление вертикально интегрированных нефтяных структур.

Среди основных факторов, оказавших влияние на изменение стратегического развития предприятий нефтяного комплекса вследствие кризисных явлений, мы можем выделить следующие:

1. Ухудшение общей экономической ситуации в стране (высокие темпы инфляции, падение производства, уничтожение хозяйственных связей между предприятиями) и в нефтяной промышленности (снижение конечного коэффициента нефтеизвлечения, истощение ресурсной базы отрасли, ускорение процентов обводненности скважин и падения дебитов нефти);

2. Дефицит инвестиций в реконструкцию и модернизацию производственных объектов нефтяной промышленности в достаточных объемах для воспроизводства вследствие прекращения централизованных инвестиций. В результате этого отсутствие накоплений и существенного амортизационного фонда у нефтяных компаний привело к интенсивному выбытию производственных мощностей;

3. Структурные изменения в связи с разрывом производственных связей, нарушением баланса между производственными возможностями подотраслей нефтяной отрасли (потеря важных портов на Черном и Балтийском морях, стремление бывших республик отдавать предпочтение поставкам нефти и нефтепродуктов западным странам, производственные остановки мощностей вследствие нарушения баланса между объемами добычи, переработки и потребления, разбросанность и громоздкость инфраструктуры).

Необходимость смягчения кризисных явлений в нефтяном комплексе и обеспечения эффективного функционирования предприятий нефтяной цепочки с учетом вышеуказанных ограничительных факторов привела к созданию технологического комплекса в рамках вертикально интегрированной нефтяной компании на основе взаимопроникновения и объединения капиталов различных сфер деятельности.

## **Компьютерные деловые игры в процессе обучения студентов** **Белобродский Андрей Андреевич**

*Воронежский государственный университет,, Россия*

*E-mail: econvsu@narod.ru*

Деловая игра - это метод имитации принятия управленческих решений в различных производственных ситуациях путем игры по заданным правилам группы людей или человека с персональным компьютером в диалоговом режиме.

Деловая игра наряду с другими методами обучения служит накоплению управленческого опыта, близкого к реальному, причем с помощью деловых игр это удастся сделать несколько лучше, чем при других методах познания. Игра, во-первых, достаточно реально имитирует существующую действительность; во-вторых, создает динамичные организационные модели; в-третьих, более интенсивно побуждает к решению намеченных целей.

Деловые игры в области обучения управленческим навыкам направлены на получение обширного опыта по принятию решений в учебных лабораториях.

Элементы риска, вводимые в деловые игры, дают возможность принимать решения в условиях недостаточной информации и производственной напряженности, что позволяет студенту, будущему менеджеру, принимать управленческие решения (часто рискованные) в моделируемых производственных ситуациях и накапливать умения и навыки управленческой деятельности без ущерба для реального производства в будущем. Такой опыт позволит будущему специалисту в реальной обстановке, при необходимости, принимать эффективные решения с минимальными потерями.

Другим назначением деловых игр является научное исследование. Если в основе игры лежит имитация производственных ситуаций, то при их адекватности реальным условиям метод становится удобным научным инструментом. Прежде всего, с помощью деловых игровых имитаций можно осуществлять поисковые эксперименты, то есть исследовать производственные взаимосвязи путем варьирования соответствующих переменных имитационной модели в исследуемой области.

Многие процессы в управлении производством носят качественный характер, а потому не отражаются в статистических данных. Восполнить этот недостаток в какой-то мере могут деловые игры. Направлениями исследований могут стать, например, отношения руководителей и исполнителей, групп и производственных подразделений относительно стимулов, интересов и целей в системе управления. С помощью игровых имитаций отрабатываются системы экономического и материального стимулирования на предприятиях.

Будущий менеджер может наблюдать за психологическим поведением лиц, принимающих решение, в зависимости от того, коллективно или индивидуально протекает этот процесс. Здесь же, в лабораторных условиях, можно определить стиль руководства и его влияние на конечные результаты.

Воспитание деловых качеств на основе игровых имитаций – важная сторона использования игр при подготовке будущих специалистов. Ситуации, разыгрываемые в деловой игре, развивают способности осмысливать и оперативно реагировать на них, принимая правильные, эффективные решения. Именно эти качества выдвигаются сегодня на одно из первых мест в комплексе требований подготовки и обучения менеджеров.

Быстрая эволюция персональных компьютеров способствует развитию программных средств. Благодаря этому с каждым годом появляются всё больше и больше обучающих программ. В настоящее время различные производители прикладного программного обеспечения предлагают на рынок большое количество программ обучения студентов основам экономических знаний.

Одним из примеров такой программы является имитационная система "Nixdorf Delta". "Nixdorf Delta"-это деловая игра коллективного типа, при помощи которой вырабатываются и закрепляются навыки стратегического управления промышленным предприятием в условиях олигополии.

Целью практических занятий с использованием деловой игры "Nixdorf Delta" является разработка стратегии деятельности предприятия и её последовательная реализация. В ходе игры участники активно используют знания, полученные при изучении экономических дисциплин: маркетинга, менеджмента, организации и управления производством, финансового анализа, бухгалтерского учёта, что способствуют выработке системного подхода к принятию управленческих решений. Деловая игра "Nixdorf Delta" активно используется в учебном процессе на экономическом факультете ВГУ. Автор доклада является победителем региональных соревнований Всероссийского конкурса по компьютерной деловой игре "Nixdorf Delta" 2003 года.

## **Оценка эффективности реконструкции действующего предприятия** **Болова Светлана Суадиновна**

*Институт управления и экономики, Россия*  
*E-mail: Svetlana\_Bolova@mail.ru*

Спад производства, вызванный рыночной трансформацией экономики, обусловил катастрофическое положение в промышленности. Из года в год увеличивается изношенность основных фондов. На балансе многих предприятий немало устаревшей техники, большая часть которых подлежит утилизации. Решение названных проблем возможно путем реконструкции.

Под реконструкцией следует понимать мероприятия, осуществляемые по единому проекту и направленные на полное или частичное переоборудование производства.

Схема оценки эффективности проекта содержит в себе два момента: определение интегральной дисконтированной прибыли (NPV) и внутренней нормы прибыли (IRR). На основе значений NPV происходит выбор наилучшего варианта среди конкурентоспособных. IRR характеризует возможности привлечения ресурсов для осуществления проекта.

Когда речь идет о реконструкции в условиях действующего производства, определить результаты, обусловленные инвестициями в модернизацию не просто. Достаточно ясно лишь то, каковы дополнительные поступления от выпуска новых видов продукции. Капитальные вложения в ранее построенные здания и сооружения будут обеспечивать выпуск новых изделий, если при модернизации происходит замена технологического оборудования. Но в какой мере инвестиции связаны с новыми результатами?

Если задача состоит в том, чтобы выбрать наилучший вариант реконструкции из числа конкурентоспособных, то проблемы уточнения, какие именно результаты обусловлены инвестициями в модернизацию предприятия, не существует. Предпочтение следует отдавать тому варианту, для которого разность между всеми ожидаемыми результатами и предстоящими затратами имеет наибольшее значение.

Но если мы хотим оценить эффект, обеспечиваемый затратами на реконструкцию, определить отдачу от единицы капиталовложений, направляемых на обновление предприятия, то следует выделить результаты, обеспечиваемые реконструкцией, и определить внутреннюю норму прибыли, сопоставив полученные результаты с затратами на обновление.

Определить дополнительный эффект несложно, если найти разность значений интегральной дисконтированной прибыли NPV (1) - прибыли при осуществлении реконструкции, и NPV (2) – прибыли, которую получило бы предприятие, не осуществляя модернизацию.  $\Delta NPV = NPV (1) - NPV (2)$ .

Таким образом, если  $\Delta NPV > 0$ , то только в этом случае можно утверждать, что реконструкция улучшает показатели функционирования предприятия.

## **Особенности инновационной среды предприятий фармацевтической отрасли на современном этапе** **Бруяка Ольга Петровна**

*Киевский национальный университет им. Т. Шевченко, Украина*  
*E-mail: Bruyaka@univ.kiev.ua*

Центральная задача менеджмента в XXI веке, по мнению Питера Друкера, заключается в том, чтобы превратить в лидеров перемен как можно больше организаций [1]. Предприятия фармацевтической промышленности по истине должны быть такими ли-

дерами, поскольку сама отрасль, обладая значительным экономическим потенциалом, возможностями производства новых лекарственных средств, может обеспечить реальный вывод не только отдельного научного направления, производства, отрасли, но и экономики государства в целом на мировой конкурентоспособный уровень.

Чтобы преуспевать в качестве лидера перемен, организация должна выработать политику систематизированной инновационной деятельности. Фармация – наукоёмкая отрасль, и поэтому инновационная деятельность предприятий этой сферы является катализатором их дальнейшего развития и "экономической жизни" на рынке. В начале нового тысячелетия индустрия переживает глубокие изменения, обусловленные не только внутренними факторами развития, но провоцируемые стремительной эволюцией общественного сознания, экспоненциальным ростом информационных потоков, кардинальными изменениями окружающей среды, серьёзными геополитическими изменениями и возрастающей ролью инновационных процессов [2].

Объектом данного исследования выбрана инновационная среда мировой фармацевтической промышленности. Под этим понятием понимается обстановка, благодаря которой создаются, реализуются и продвигаются инновации в этой отрасли. Целью данного исследования является формирование аналитической базы для принятия предприятиями отечественной фармацевтической индустрии оптимальных стратегических решений в условиях изменчивой внешней среды.

В результате проведенного анализа основных тенденций и динамики изменений инновационной среды фармацевтической индустрии были сформулированы её особенности. К наиболее значимым относятся:

1. возрастание стоимости научных исследований и разработок (R&D) и высокая насыщенность фармацевтического рынка обуславливают достаточно высокую степень его специализации (разделение рынка как по фармацевтическим группам, так и по отдельным препаратам), а также на этом фоне конкуренцию между фармацевтическими фирмами, численность которых постоянно возрастает. Это стимулирует предприятия отрасли к поиску новых форм организации инновационного цикла: в настоящее время гиганты фармацевтической отрасли стремятся включить в свой состав все большее количество ведущих исследовательских и биотехнологических фирм, которые сосредотачивают свои усилия на разработке инновационных лекарственных препаратов [3].
2. отмечился переход к новым деловым моделям и фармацевтическая отрасль перешла в стадию зрелости. Это означает, что в недалёком будущем произойдёт, возможно, быстрый и кардинальный переход к новым способам удовлетворения старых потребностей, например от химических препаратов к медицинским технологиям (от продуктовых инноваций к процессным) [4].
3. произошли изменения приоритетов потребителей: приоритеты конца 80-х гг. такие, как безопасность, эффективность и профессиональность сменились стремлением оптимизировать затраты [5]. Это, в свою очередь, требует изменений в инновационном менеджменте фармацевтических предприятий, которые должны ориентироваться на завоевание ведущих позиций в нескольких ключевых сферах и особенно в сферах, где спрос можно удовлетворить по значительно низшей цене за счёт внедрения передовых технологий или достижения более высокого качества.

#### Литература

1. Друкер, Питер, Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. М., 2001, С. 104.
2. Краснокутский А. Б., Лагунова А.А. Фармаэкономика. Т.1./ Системный анализ фармацевтического рынка. М., 1998, С.330-332.
3. Андрощук Г.О. Правова охорона інтелектуальної власності у фармацевтичній галузі: економіко-правовий аспект. К., 2002, с. 7.

4. Долговременные финансовые перспективы разработки новых лекарств. Материалы McKnight Medical Communications и Prnewswire // Фармацевтический вестник, 2001.
5. Слиโวцький, Адріян. Міграція капіталу: Як у замислах на кілька кроків випередити своїх конкурентів: Пер. з англ. К., 2001, С. 131-148.

### **Инвестиции в рынок критических технологий – прогноз развития и коммерциализуемости**

***Будилова Анна Владимировна***

*Уфимский государственный авиационный технический университет, Россия*

*E-mail: budilova@aesp.ru*

Рынок критических технологий – это рынок высоких инновационных технологий. Особенность такого рынка в том, что технология – это особая продукция, для которой нет достаточно надежных рыночных структур, а технологическое соперничество затрагивает как коммерческо-производственную деятельность организации, так и политику государства [1]. Прогнозирование создает основу для принятия инвестиционных решений [2].

Предметом прогнозирования выбран рынок вакуумных ионно-плазменных технологий (ВИПТ) Республики Башкортостан на 2003-2005 год. В соответствии с принятой маркетинговой градацией такой прогноз относится к среднесрочному инновационному прогнозу. Неопределенными величинами прогноза являются технологические, экономические, социальные и политические факторы. Причины неопределенностей это результат непредвиденных событий (таких как научный прорыв, стихийное бедствие) и постоянное развитие существующих тенденций (изменение потребностей и предпочтений покупателей, конкурирующие технологии и размер рынка, степень его роста) [4].

Количественно потребность рынка в ВИПТ выражается в числе предприятий, запланировавших на данный момент времени внедрение или обновление этих технологий. Представляет интерес прогноз роста количества предприятий республики, использующих в своей технологической цепочке технологии нанесения различных защитных и декоративных покрытий. Исходя из структуры доступных ресурсов наиболее подходящими в данной ситуации являются исследовательские методы прогнозирования, которые основаны на экстраполяции тенденций прошлого в будущее [3].

По итогам анкетирования общее число предприятий республики на данный момент, в технологическую цепочку которых могут быть внедрены различные технологии нанесения защитных покрытий 70. Ответивших на анкету предприятий: 36%. Из этого числа предприятий пользуются различными методами нанесения защитных покрытий: 60% ответивших. Планируют обновление существующих или внедрение новых технологий: 8% ответивших. Из числа предприятий, внедривших ВИПТ 60% удовлетворены производительностью, качеством и себестоимостью данной технологии.

Прогнозом развития ситуации с внедрением вакуумными ионно-плазменными технологиями на предприятиях Республики Башкортостан аналогична ситуации продвижения на рынок товара-заменителя. Характеристики этой технологии имеют очевидные преимущества перед аналогичными – универсальность (возможность нанесения защитных покрытий любого назначения), высокая скорость, повышение производительности труда, сокращение трудовых и материальных затрат, отсутствие экологических проблем и комфорт производства. С другой стороны, диффузионные и гальванические методы уже подходят к порогу естественного ограничения. Таким образом, ВИПТ в состоянии не только заменить уже существующие методы нанесения покрытий, но и увеличить общий объем рынка, на котором возможно внедрение путем привлечения новых

предприятий-клиентов. Важнейшими условиями замены одной технологии на другую являются не только улучшенные характеристики новой технологии, но и финансовое состояние потребителей, а также возможность продолжения использования старой технологии [5]. Финансовое состояние предприятий, судя по чрезвычайно низкому (всего 8%) числу респондентов, запланировавших на будущие периоды внедрение новых методов нанесения защитных покрытий далеко от идеального и не позволяет им обновлять свои производственно-технологические цепочки в этой сфере.

Таким образом, несмотря на высокую потенциальную востребованность ВИПТ, при сохранении существующих тенденций возможно значительное сокращение темпов внедрения этих технологий на предприятиях. Для повышения коммерциализуемости технологий и увеличения инвестиционного потенциала необходимы следующие действия со стороны разработчиков:

1) Продолжить изучение возможных применений ВИПТ в производстве с тем, чтобы привлечь в качестве потребителей данных технологий платежеспособные предприятия из других отраслей и тем самым увеличить изначально ограниченный рынок.

2) Организовывать семинары и конференции с участием заинтересованных лиц различных предприятий республики для подробного освещения возможностей и преимуществ ВИПТ.

3) Поддерживать постоянные контакты с предприятиями уже внедрившими ВИПТ и вероятными заказчиками.

#### **Литература**

1. Будилов В.В., Галиев В.Э., Янбухтин Р.М. Современные технологии в машиностроении: закономерности развития, маркетинг и инновация. Уфа, 1997, с. 121
2. Твисс Б. Прогнозирование для технологов и инженеров. Нижний Новгород, 2000, с. 255.
3. Шенк Р. Обработка концептуальной информации. М., 1979, с. 344.
4. Пранович А.А. Стратегия управления инновационно-инвестиционной деятельностью в современных условиях. М., 2001, с. 432.
5. Яковец Ю.В. Инновации: теория, механизм, государственное регулирование. М., 2000, с. 237.

#### **Основы антикризисного управления трейдинговой компанией**

*Бурак Михаил Олегович*

*Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Россия*

*E-mail: mihail-o-burak@yandex.ru*

Экономика – искусство управления хозяйством. Управление предполагает наличие цели: удовлетворение потребностей хозяйства; искусство предполагает выбор различных действий по использованию наличных ресурсов для достижения цели.

Моё хозяйство – трейдинговая компания; цель – бескризисное существование. Источник прибыли – это проценты от сделок. При спаде экономической активности, антикризисная устойчивость планирования на каждом этапе обеспечивается за счёт гарантированного дохода на уровне точки безубыточности. Это должно обеспечиваться за счёт постоянных (гарантированных на период планирования) клиентов. Доход от них должен компенсировать суммарные издержки на планируемом этапе.[1]

Базовая основа бескризисного функционирования компании обеспечивается выбором такой миссии, которая позволяет получать прибыль в размерах, обеспечивающих постоянное наращивание стратегического потенциала и уровня её конкурентоспособного преимущества. [1] Любой выбор начинается с анализа маркетинговой среды фирмы - совокупности активных субъектов и сил, действующих за пределами фирмы и влияющих на возможности руководства службой маркетинга устанавливать и поддер-

живать с целевыми клиентами отношения успешного сотрудничества. Маркетинговая среда складывается из микросреды и макросреды.[2] Микросреда трейдинговой компании представлена поставщиками сырья со всего мира или принципалами, клиентами, конкурентами и контактными аудиториями. Макросреда трейдинговой компании представлена факторами демографического, экономического, природного, технического, политического и культурного характера. К примеру, в России пункты дистрибуции располагаются в крупных городах, с развитой инфраструктурой, предоставляющих возможность для плодотворной работы и взаимовыгодного сотрудничества.

Трейдинговая компания обслуживает целую совокупность рынков:

$\Sigma$  Производителей  $\rightarrow$  Трейдинговая компания  $\rightarrow$   $\Sigma$  Потребителей

Основная цель любой фирмы - получение прибыли. Основная задача системы управления маркетингом - обеспечить производство товаров, привлекательных с точки зрения целевых рынков. Однако успех руководства маркетингом зависит и от деятельности остальных подразделений фирмы, и от действий ее посредников, конкурентов и различных контактных аудиторий. [2] Рост и развитие возможны за счёт использования конъюнктуры и расширения рынка при поставке эксклюзивного и конкурентноспособного товара, улучшения ротации склада и своевременного получения платежей от покупателей. При этих условиях возможно избежать существенных потерь на курсовой разнице (при работе с западными поставщиками, для дистрибьюторов с ними работающими). [1]

#### Литература

1. Бурак М.О. Основы антикризисного управления трейдинговой компанией // Материалы конференции 27-28 ноября 2002 "Антикризисное управление в России в современных условиях", Москва, 2002, с.35.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Спб., 1994, с.101-140.

#### **Основные области, образующие предприятие–систему (на примере текстильного предприятия) Васильев Алексей Александрович**

*Московский государственный текстильный университет им. А.Н. Косыгина, Россия  
E-mail: alevas@fromru.com*

Изучение сложных объектов - предприятий, производственных объединений, связано с различными трудностями, обусловленными как большим числом факторов действующих на данные объекты извне, так и сложностью и многочисленностью процессов, происходящих в самих объектах, поэтому при построении исследования крайне важно вычлнить ту область на изучение которой направлено данное исследование. Существует много подходов декомпозиции системы, но наибольшее значение приобрели два из них.

Первый подход предполагает рассматривать систему с точки зрения движения преобразуемого объекта по различным качественным стадиям процесса. Так в экономике это позволяет рассматривать на предприятии три взаимосвязанных части: снабжение, производство и сбыт. Для текстильной промышленности такой процесс приобретает следующую форму: снабжение (хлопок, шерсть, искусственные и синтетические волокна и др.), производство (прядение, ткачество, отделка), сбыт (пряжа, суровье или готовая ткань).

Другой подход предлагает рассматривать предприятие с точки зрения его основных функций. Типичное предприятие имеет три основных направления деятельности: финансы, маркетинг и производство. В дополнении к трем первичным функциям исследователи иногда добовляют ряд вспомогательных функций, таких как служба кадров, бухгалтерия и техническое обслуживание.

Мы предлагаем в рассмотрение предприятия как системы ввести еще один подход, основанный на выделении на предприятии нескольких взаимосвязанных, но в достаточной степени разобщенных аспектов (областей) его функционирования. Мы выделяем следующие аспекты: финансовый, производственный, управленческий, рыночный, информационный. Выделение каждого из данных аспектов основано на основополагающем принципе образования и существования системы, а именно ее целостности и как следствие устойчивости ее функционирования во времени.

Такая декомпозиция текстильного предприятия как сложного образования, состоящего из пяти аспектов (областей) его функционирования, позволяет перейти к следующему этапу – исследованию его конкретных аспектов деятельности. Рыночная область является наиболее, на наш взгляд, интересной и актуальной для изучения, учитывая современное состояние текстильной промышленности, так как она затрагивает основы существования предприятия – его способность удовлетворять возникающие на рынке потребности.

**Распределение затрат на переменные и постоянные как база для принятия оперативных управленческих решений**  
*Волошин Дмитрий Александрович*

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

Основной целью деятельности предприятия является не получение прибыли как таковой, а ее максимизация при наличии ограниченных ресурсов.

Не секрет, что основным способом повышения прибыли является сегодня не увеличение дохода, в силу ограниченности возможностей его увеличения, а снижение затрат на производство. Если более пристально рассмотреть всем хорошо известную формулу прибыли:

$$\text{Прибыль} = \text{доход} - \text{затраты}, \text{ или } \Pi = (p * Q) - (FC + VC).$$

Тогда можно заметить, что все ее составляющие, так или иначе, коррелированы с затратами:

- цена коррелируется с затратами через себестоимость, определенной на их базе;
- объем производства определяется объемом сделанных затрат, как переменных так и постоянных.

О важности рассмотрения именно этого аспекта свидетельствует тот факт, что современный управленческий учет, ставит перед собой 4 основные цели, каждая из которых в большей степени связана с использованием учета затрат как инструмента при подготовке оперативных управленческих решений и контроля результата: оказание информационной помощи управляющим; контроль и прогнозирование расходов; выбор наиболее эффективных путей развития предприятия; принятие оперативного управленческого решения.

Одним из способов группировки затрат, применяемых в современной международной производственной практике и теории управленческого учета, является распределение затрат на постоянные и переменные по отношению к объему производства. В западных странах с развитой рыночной экономикой информация, полученная на основе такого деления лежит в основе современной организации производственного учета.

Использование распределения затрат на постоянные и переменные в качестве базы для принятия управленческих решений является комплексной задачей, предусматривающей рассмотрение: сущности материальных затрат и существующих способов их группировки в российском и международном управленческом учете, разрешение проблемы условности разделения затрат на переменные и постоянные, методов учета затрат (метод учета переменных затрат, метод учета полных затрат, метод корреляции,

метод высшей и низшей точек, метод наименьших квадратов) и самого процесса принятия управленческих решений.

До настоящего времени, к сожалению, в теории и практике российского управленческого учета делению затрат по отношению к объему производства на переменные и постоянные уделяется недостаточно внимания. Вероятно, что ориентация российских производителей на получение сверхприбылей за счет экспорта, продолжающийся потребительский бум практически на всех рынках внутри страны не способствовали рассмотрению руководителями производств учета и распределения затрат в качестве приоритетной проблемы. Однако ситуация меняется. В 2001 году в России наметилась тенденция постепенного ухода от сырьевой экспортоориентированной модели экономики в сторону развития внутреннего рынка. По оценкам экспертов, уже в ближайшее время ожидается стабилизация объемов потребления и даже некоторое их снижение. В 2003 году усилится конкуренция в отраслях. "На плаву" останутся наиболее мощные и эффективные компании, которые поглотят более слабых конкурентов. Можно предположить, что выживут те предприятия, руководители которых сумеют правильно организовать их деятельность с учетом затрат на производство.

### **Психологическое воздействие рекламы на потребителей**

*Гавриленко Светлана Анатольевна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: apndron@yandex.ru*

Пути развития современных коммуникаций определяются не только совершенствованием информационных технологий, не только увеличением объема, интенсивности и скорости связей, но и совершенствованием психологического содержания маркетинговых каналов влияния на рынок, основным из которых была и остается реклама. Существует много способов психологического воздействия рекламы на потребителей:

1. Утвердительные высказывания
2. Выборочный подбор информации
3. Использование слоганов
4. Концентрация на нескольких чертах или особенностях
5. Дополнительное свидетельство
6. Победившая сторона
7. Использование авторитетов (групп влияния)
8. Создание контраста
9. Сравнение
10. Такие же, как все
11. Продвижение (раскрутка) положительного образа товара на базе образа другого
12. Акцент на простоте и скорости получения эффекта
13. Превентивные ответы
14. Использование положительных и ценностных образов, понятий и слов
15. Псевдобъяснение
16. Использование фактора юмора
17. Сценарий проблема-решение
18. Антирекламная реклама
19. Интригующая реклама
20. Несемантическое манипулирование

В мировой рекламной практике для определения последовательности психологического воздействия, способного привести к желаемому результату - покупке товара, - применяется формула А-I-D-C-A, где: внимание (А - attention), интерес (I - interest), желание (D - desire), убеждение (C - conviction), действие (A - action).

Но несмотря на все ухищрения создателей рекламы, она вызывает у потребителей и отрицательные эмоции в основном по одной из следующих причин: недостоверность (рекламируются некачественные продукты), манера разговаривать с потребителем как с идиотом, неадаптированность западной рекламы для российского рынка. Есть еще такой раздражающий фактор: рекламируется то, что не по карману. Эффективность психологического воздействия рекламы на потребителя можно определить путем наблюдений, экспериментов, опросов.

### **Некоторые аспекты использования товарных знаков**

*Гаджиев Н.Г., Салаватов Рустам Казбекович*

*Дагестанский государственный университет, Россия*

*E-mail: audit55@mail.ru*

В современной экономике отмечается все возрастающая роль торговых марок и знаков обслуживания в стратегическом управлении интеллектуальной собственностью. Отчасти это связано с тем, что они (торговые марки) имеют неограниченный срок жизни, и тем, что получение и поддержка правовой охраны дешевле, чем для других объектов интеллектуальной собственности. Большая буква "М" над ресторанами быстрого обслуживания McDonald обеспечивает их владельцам целое состояние, хотя, как известно, на гамбургеры патентов нет. Возрастает интерес к приобретению прав на товарные знаки и в Российской Федерации, что подтверждается ростом количества заявок, поступающих на регистрацию товарных знаков в Патентное ведомство Российской Федерации.

Товарный знак служит нескольким целям. С точки зрения лица, заинтересованного в покупке, он служит ориентиром при выборе того или иного товара. Выбор основывается на ожидаемых свойствах товара, в этом случае функция товарного знака состоит в том, чтобы указывать покупателю на наличие того или иного качества товара.

Другой функцией товарного знака является выделение товара или услуг конкретного производителя из однородных товаров и услуг других производителей. Кроме того, что товарный знак выделяет товар конкретного производителя из однородных товаров и услуг других производителей. В соответствии с п. 4 ПБУ 14/2000 "Учет нематериальных активов", п. 4 ст. 257 НК РФ товарный знак относится к нематериальным активам, если у его владельца имеется исключительное право на него.

В настоящее время экономисты ведут активный спор по вопросу необходимости учета торговых знаков, а также иных нематериальных активов на балансе предприятия. Доводы в пользу того, что неосязаемые средства являются активами, заключаются в том, что эти средства представляют собой будущие экономические выгоды, за которые была выплачена компенсация. Противники включения этих средств в бухгалтерскую отчетность в качестве активов мотивируют свою позицию тем, что будущие экономические выгоды, связанные с нематериальными активами, невозможно определить с достаточной степенью достоверности (за исключением отдельных случаев), и, кроме того, эти объекты не отвечают, как правило, критерию отчуждаемости (например, деловая репутация фирмы не может быть реализована отдельно от фирмы, торговые знаки неотделимы от деловой репутации фирмы). Следует отметить, что это не совсем так. Некоторые нематериальные активы вполне отчуждаемы. Это относится к товарным знакам (особенно приобретаемым) и другим аналогичным активам.

Кроме того, учет на балансе предприятия исключительного права на товарный знак позволяет приблизить бухгалтерскую оценку стоимости компании к ее рыночной стоимости. В особенности это касается компаний, имеющих хорошо раскрученный торговый знак, роль которого в получении доходов фирмы велика в сравнении с другими активами (например, при оценке стоимости интернет-компаний).

В последнее время доля товарных знаков, используемых в коммерческом обороте, существенно возросла, а, следовательно, возросла и потребность в их рыночной оценке. Как и при оценке других объектов интеллектуальной собственности, существует три глобальных подхода к оценке рыночной стоимости товарных знаков:

- затратный метод;
- метод сравнительного анализа продаж;
- доходный метод.

Затратный метод заключается в расчете затрат на воспроизводство оцениваемых объектов интеллектуальной собственности в текущих ценах за вычетом износа. Этот подход наименее применим к оценке рыночной стоимости товарного знака, т.к. основная функция брэнда - приносить своему владельцу дополнительный доход. К тому же простой учет затрат на создание и поддержание торгового знака может исказить реальную оценку стоимости, т.к. в данном случае отсутствует прямая зависимость между потраченными средствами и полученной отдачей.

Метод сравнительного анализа продаж основан на принципе эффективно функционирующего рынка, на котором инвесторы покупают и продают аналогичного типа активы, принимая при этом независимые индивидуальные решения. Данные по аналогичным сделкам сравниваются с оцениваемыми объектами ИС. Экономические преимущества и недостатки оцениваемых активов по сравнению с выбранными аналогами учитываются посредством введения соответствующих поправок.

Доходный метод основан на расчете экономических выгод, ожидаемых от использования оцениваемых объектов ИС. Этот метод заключается в определении размера прибыли, ассоциированной с оцениваемыми активами, ставок капитализации (или дисконта), учитывающих степень риска, связанного с доходностью используемых объектов ИС и остаточного экономического срока их службы.

## **CRM как следующий шаг в развитии управления**

*Джамтырова Нина В.*

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

*E-mail: nina\_dzam@mail.ru*

Понятие бизнес-процесс является на данный момент одним из важнейших достижений в развитии научной управленческой мысли, теории организации. Последовательное развитие от простых к более сложным концепциям и моделям привело к большому разнообразию школ и подходов, среди которых основными являются четыре: школы в управлении, процессный, ситуационный и системный подходы. Рассматриваемая нами тема традиционно исследуется в рамках процессного подхода, в то же время сочетает все наработки и достижения других подходов.

В настоящее время в России можно говорить об успешном переходе от моделей MRP и ERP к CRM. Существует целый ряд определений данного понятия, но наиболее устоявшееся следующее: CRM – это стратегия управления и оценки взаимоотношений с клиентами, которая предполагает, что центром всей философии бизнеса является клиент, а основными направлениями деятельности являются меры по поддержке эффективного маркетинга.

Настал период конкурентных войн, когда уже не достаточно произвести товар и обеспечить необходимое управление запасами для удовлетворения спроса. Пришло время борьбы за клиента, когда при прочих равных показателях качества товара вперед выдвигается качество услуг.

Некоторые широкоизвестные факты могут проиллюстрировать положительные стороны CRM [2]:

- Затраты на привлечение нового клиента в 5 раз больше, чем на удержание существующего.

- Удовлетворенный клиент расскажет об удачной покупке в среднем пяти своим знакомым. Неудовлетворенный – минимум десяти.
- Большая часть клиентов окупается лишь через год работы с ними (соответственно, если клиент "ушел" до этого срока, то он принес убытки).
- Около 50 % клиентов компании не приносят прибыли из-за неэффективного взаимодействия с ними.

При этом не следует думать, что полностью забыты концепции MRP и ERP. Основные и самые действенные компоненты данных систем остаются в основе, но акцент смещается на взаимодействия с клиентом, подразумевая при этом, что все остальные компоненты также эффективно работают на достижение одной цели (выполняя желания клиента, удерживать его).

Информационная технология, являясь основой реинжиниринга бизнес-процессов, определяет условия его реализации, даже в чем-то направления его развития (в силу естественных ограничений в развитии техники и технологии). Однако, сама по себе программа, какая бы качественная и полная она ни была, не в состоянии совершить чудо. Только реинжиниринг бизнес-процессов под руководством грамотного консультанта в совокупности с CRM-системой могут дать необходимый эффект при переходе к новой модели ведения бизнеса.

### **Литература**

1. Мескон А. и др. Основы менеджмента, М.: Дело, 1993.
2. Как вытащить рыбку из пруда, Е. Соломатин, А. Драница // Компьютерра, №1, 2003, стр. 25-29.

### **Проблемы оценки инвестиционной привлекательности предприятий пищевой промышленности**

*Дроздецкий Александр Александрович*

*Новосибирский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: Drozdevich@rambler.ru*

Современная ситуация в отечественной пищевой промышленности характеризуется стремительно возросшим интересом и вниманием к ее развитию. В общей структуре произведенных в промышленности объемов в 2002 году пищевая промышленность занимала 3-е место (15,2 %). Динамика объемов выпуска основных видов продукции в пищевой, мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности имеет наиболее выраженный рост в следующих областях: крупа (159,6%) , консервы овощные (153,8%), комбикорма (130,6%), сыры (119,8%).

Анализ отечественных и зарубежных авторов показал, что наиболее активно исследуется проблемы выбора стратегии обеспечения доходности инновационной деятельности на предприятиях пищевой промышленности, проблемы продовольственного маркетинга, эффективности инвестиций в пищевые производства. Создание методик исследования современного состояния пищевой промышленности может привести к более эффективному распределению инвестиций среди предприятий этой отрасли, а как следствия, и более оптимальному функционированию отрасли в целом.

В пищевой промышленности России происходит интенсивное старение активной части производственных фондов. Уровень износа к 2003 г. превысил 50 % и этот негативный процесс продолжается. Треть машин и оборудования по техническим параметрам не удовлетворяет современным требованиям, 25 % энергетического оборудования требует срочной замены. Поэтому именно за счет инвестиций можно обеспечить обновление основных фондов, увеличить производственные мощности предприятий. Инвестиции должны способствовать повышению технического уровня и улучшению раз-

мещения действующих предприятий, а также приросту мощностей за счет создания новых предприятий.

В ходе исследования выявлены следующие тенденции в отрасли:

1. Моральное и физическое старение оборудования.
2. Не конкурентоспособность с мировой пищевой промышленностью.
3. Отсутствие наукоемких технологий.
4. Недостаточный ассортимент выпускаемой продукции.
5. Отсутствие налаженных рынков сбыта.

Все вышеперечисленные причины требуют разработки механизмов устойчивого функционирования и развития пищевой промышленности как конкурентоспособной отрасли.

### **Разработка концепции розничного торгового предприятия**

*Дуев Ю.Г., Суруткин Антон Юрьевич*

*Пензенская государственная архитектурно-строительная академия, Россия*

*E-mail: sant@sura.ru*

Успех или неудача розничного торгового предприятия во многом определяется степенью приверженности к нему потребителей. Лояльность же покупателей зависит от их субъективной оценки магазина, которая формируется в сознании. В связи с этим любое торговое предприятие необходимо рассматривать не только с функциональной, но и с рыночно психологической точки зрения. Прежде всего, автор имеет в виду формирование имиджа магазина (его персонального восприятия потребителем). Для этого и необходима разработка концепции торгового предприятия. Наличие привлекательного имиджа помогает покупателю воспринимать магазин как нечто отличное от других, увидеть в нем преимущества, отсутствующие у конкурентов, выбрать его в качестве постоянного места для совершения покупки.

Особенности разработки концепции торгового предприятия довольно часто рассматриваются зарубежными специалистами в области маркетинга. В отечественной научной литературе данному вопросу, несмотря на его очевидную актуальность, уделяется недостаточное внимание.

Авторы данных тезисов попытались разработать проект концепции нового торгового предприятия и реализовать его на базе уже существующего ТП в г. Пензе. Далее, для удобства, руководители этого ТП будут именоваться как "Заказчик".

*Цель проекта:*

Разработка концепции принципиально нового для бизнеса заказчика торгового предприятия, которое бы явилось логическим развитием уже существующего бизнеса с одной стороны, а, с другой стороны, было бы эффективным и высоко конкурентным ТП на существующем рынке, имело бы уникальную рыночную позицию и сильные конкурентные преимущества.

*Описание исходных данных, на основании которых производился анализ:*

При разработке проекта использовались данные, собранные в процессе наиболее крупномасштабных на момент проведения в г. Пензе полевых исследований о состоянии и структуре торговых предприятий заказчика, а также аналитическая информация о базовом рынке.

*Способы получения, хранения и обновления данных:*

Основными источниками получения информации являлись данные, собранные в процессе полевых исследований, анкетирования и интервьюирования. Для обработки информационных массивов применялись операционные системы Microsoft Windows и Microsoft Excel.

*Основные маркетинговые цели и задачи при разработке проекта:*

Минимизировать конкурентное давление; стремление заказчика упрочить и расширить свое положение на базовом рынке; обеспечить поступательное развитие всего бизнеса в целом.

Итак, как уже отмечалось выше, в рамках проекта было проведено крупномасштабное исследование, результаты которого и явились базой для разработки концепции.

Цели исследования: выявление основных конкурентов, выявление покупательских предпочтений, формирование ассортиментной политики ТП заказчика.

*Основные этапы исследования:*

1. Структурирование ассортиментного фронта в соответствии с товарными категориями, товарными группами, товарными подгруппами. Формирование базы данных игроков рынка в соответствии со структурой ассортиментного фронта по основным товарным группам с указанием контактных реквизитов.

2. Сбор информации в соответствии с разработанными формами (полевые исследования).

3. Выявление покупательских предпочтений в соответствии с целевыми группами ТП игроков рынка и сегментированием игроков рынка (опрос, интервьюирование, анкетирование).

4. Обработка массива информации.

5. Анализ и структурирование игроков рынка в соответствии с принятой классификацией ассортимента и реперными точками анализа.

6. Сегментирование исследуемого рынка в соответствии с целями исследования.

7. Разработка концепции нового торгового зала ТП заказчика на основе:

- поиска оригинальной (эффективной) рыночной позиции в заданном сегменте рынка;
- поиска эффективных конкурентных преимуществ;
- анализа покупательских предпочтений целевой группы;
- анализа рыночной позиции бизнеса заказчика.

8. Формирование отчета.

*Результатами исследования* является вывод о том, что сложилась благоприятная ситуация для выхода на рынок крупного предприятия суммарной площадью 1500 – 2000 кв. м., со значительной концентрацией товарной массы и с одновременным представлением ассортимента в максимально возможном ассортиментном фронте строительно - отделочных материалов и товаров для дома и быта.

### **Компенсационные механизмы снижения негативных эффектов оппортунистического поведения**

***Еременко Татьяна Ивановна***

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: eremenko30@yandex.ru*

Одной из характерной черт новой институциональной системы России является ее неустойчивость на макроуровне, которая приводит к оппортунистическому поведению агентов экономики. Оппортунистическое поведение ведет к снижению совокупного богатства общества, так как вызывает проблемы с доверием на рынке и сокращение рыночной активности.

Основная характеристика сложившейся в российской промышленности структуры собственности – совмещение в одном лице собственника и менеджера. Один из собственников имеет существенные преимущества, вытекающие из его положения в системе управления. Тем самым относительно повышаются издержки внешних собственников по предотвращению оппортунистического поведения менеджеров. Статус собст-

венника позволяет менеджерам, в свою очередь, реализовать разнообразные личные выгоды, вызванные их оппортунистическим поведением. Основными механизмами внутреннего контроля за реализацией прав акционеров являются:

- формирование эффективного совета директоров. Однако в условиях переходного периода в составе совета директоров преобладают представители администрации и трудового коллектива. Средняя доля участия инсайдеров в составе совета превышает 57%, суммарная доля участия внешних собственников не превышает 1/3 членов совета[1]. В большинстве случаев совет директоров "захвачен" менеджментом предприятий, фактически распоряжающимся распыленной собственностью трудового коллектива.
- собрание акционеров, деятельностью которого не могут манипулировать администрация или крупные акционеры.

Трудности использования основных внутренних механизмов контроля вынуждают крупных внешних собственников для реализации своих прав идти на коалицию с менеджментом в ущерб интересам других акционеров. Распространенная форма коалиции – участие собственника в выгодах, получаемых менеджерами от контроля над финансовыми потоками предприятия.

Если на предприятии складывается модель с концентрированным владением, то внешние собственники контролируют совет директоров. При этом они прибегают к другим внутренним механизмам контроля, например, к замене высшего руководства предприятия на своих представителей. Таким образом, оптимальной является такая конфигурация собственности, при которой ограниченное число акционеров располагают средними по величине пакетами акций. Принадлежащие им доли акций должны быть достаточны, чтобы делать их активными инвесторами, способными контролировать деятельность менеджмента, и в то же время эти пакеты должны быть примерно одного порядка, чтобы они могли эффективно контролировать друг друга.

Действие внешних механизмов контроля (банковский контроль, контроль рынка ценных бумаг) в переходной экономике весьма ограничено или специфично. Особый внешний механизм в российских условиях – влияние региональных и муниципальных органов власти, отстаивающих собственные интересы.

В межфирменной среде особое значение приобретают горизонтальные формы контроля за выполнением обязательств. К особенностям взаимоотношений между деловыми партнерами в России относятся:

- широкая распространенность нарушений деловых обязательств;
- дефицит доверия, поскольку подрыв доверия к контрагентам приводит к трансакционным издержкам на сбор информации о надежности партнеров и альтернативным издержкам, связанным с периодически упускаемой выгодой;
- образование деловых сетей, основанных на том, что контрактные отношения дополняются и подкрепляются неформальными взаимными услугами.

Величина издержек рыночных трансакций зависит также от традиций рыночного поведения контрагентов обмена. В России отношения между субъектами формирующегося рынка развиваются быстрее, чем создаются присущие рыночному порядку традиционные нормы поведения, этические правила. Но постепенно происходит процесс формирования деловой этики. Этому способствует организация профессиональных деловых сообществ, которые объединяют предпринимателей, занимающихся сходными видами деятельности, и деловых союзов.

#### Литература

1. Долгопятова Т. Модели и механизмы корпоративного контроля в российской промышленности // Вопросы экономики, 2001. №5. С.53.

## **Механизмы совершенствования системы налогового менеджмента предприятий Украины**

*Жерлицын Дмитрий Михайлович*

*Донецкий национальный университет, Украина*

*E-mail: dzher@etel.dn.ua*

Эффективность выполнения функций системы налогового менеджмента в значительной степени определяется комплексом механизмов их реализации, который в частности может быть представлен в виде следующих моделей и методов.

Теоретические модели налоговой оптимизации, которые подразделяются на модели оптимизации налога на прибыль; модели оптимизации косвенных налогов; модели оптимизации платежей, связанных с уровнем оплатой труда работников; комплексные модели налоговой оптимизации. Результаты использования таких моделей дают менеджеру общее представление о механизмах функционирования платежей в системе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Логистические модели оптимизации обязательных платежей, а именно модели управления обязательствами по НДС; модели управления обязательствами по налогу на прибыль; модели управления прочими платежами. Необходимость использования этого класса моделей диктуется несопадением во времени отдельных налоговых операций с фактическим их осуществлением, что вызвано применением принципа "первого события" в налоговом учете.

Модели управления потоками налоговых платежей, использование которых позволяет обеспечить достижение следующих целей: комплексная оценка необходимых финансовых ресурсов в деятельности предприятия; своевременное выполнение обязательств перед государственными финансовыми фондами, финансово-кредитными учреждениями и прочими контрагентами; адекватное планирование, прогнозирование и моделирование отдельных хозяйственных операций и видов деятельности, а также контроль их выполнения; внедрение единой автоматизированной системы управления и финансово-бухгалтерского учета на предприятии.

Механизмы организации системы налогового управления, которые включают методы определения уровня функциональной обособленности системы налогового менеджмента, а также полномочий бухгалтерии, финансового и экономического отделов, юридического и прочих отделов; оценки необходимых объемов внешних консультаций. Реализация указанного комплекса методов обеспечивает адекватную организационную основу принятия управленческих решений в системе налогового менеджмента предприятия.

Методы анализа и контроля налоговых составляющих, включающих методы анализа и контроля всего комплекса налоговых платежей; анализа и контроля налогов на прибыль; анализа и контроля косвенных налогов; анализа и контроля платежей, связанных с оплатой труда работников. Комплексное применение аналитических налоговых методов позволяет получить представление о статическом и динамическом состоянии системы налогового менеджмента, а также обеспечить оперативный контроль процесса выполнения отдельных плановых мероприятий.

В условиях несогласованности комплекса учетной информации, а, следовательно, и увеличением ее объемов, совершенствование систем автоматизации управленческого учета, а в дальнейшем анализа и контроля, позволит сократить существенную часть налоговых расходов предприятия. Особого внимания заслуживают модели и методы управления неопределенностью и риском в системе налогового менеджмента (методы экономического анализа законодательных актов в сфере налогообложения; методы формализации отдельных правовых норм; модели прогнозирования параметров финансово-хозяйственной деятельности с учетом факторов риска и неопределенности). Общая нестабильность налоговой среды в государстве накладывает определенный отпечаток и на управленческие процессы на предприятии. В частности, хозяйствующие субъ-

екты должны проводить обобщенную оценку вероятных отрицательных последствий, как в законодательной, так и политической сфере страны, что и обуславливает необходимость использования последней группы механизмов.

Внедрение предложенных моделей и методов налогового менеджмента в современных условиях Украины может привести к существенному снижению налоговых затрат (как прямых, так и косвенных), а именно к достижению основной цели рассматриваемой системы управления.

### **Электронная коммерция как необходимость, продиктованная временем** *Загуменная Ольга Николаевна*

*Донецкий экономико-гуманитарный институт, Украина*  
*E-mail: ON\_Zagumennaya@mail.ru*

Постоянное увеличение количества информации, необходимость ее ускоренной обработки и передачи привели к широкому развитию и использованию информационных систем практически во всех отраслях жизнедеятельности человека. В связи со стремительным развитием электронного обмена данными (электронной почтой) радикально изменились способы осуществления торговых операций, которые в свою очередь еще больше упростили процедуру внешнеэкономических соглашений.

Появление электронной коммерции позволило снизить затраты оборота на 20-30%, а в некоторых случаях – на порядок [1]. Необходимым условием для развития электронной коммерции является электронный документооборот, так как последний дает возможность заключать хозяйственные договора между участниками, находящимися на значительном расстоянии друг от друга. Нельзя сказать, что электронный документооборот – явление последних лет. Уже с середины 70-х годов (в СССР – с 80-х) разрабатывались и принимались нормативные акты, направленные на регулирование отношений в связи и по поводу электронных документов.

Обязательным условием признания статуса документа, а электронный не исключение, или бесспорным свидетельством его важности является подпись ответственного лица или исполнителя. Такое суждение основывается на ряде свойств, присущих подписи: 1) аутентичность; 2) неподдельность; 3) непереносимость; 4) неоспоримость; 5) документ с подписью неизменяем. Таким образом, электронный документ нуждается в появлении такого вида его удостоверения, как электронно-цифровая подпись.

Электронно-цифровая подпись (ЭЦП) – информация, изложенная методом асимметричной криптографии (открытого ключа) и внедренная или логически связанная с электронным документом, необходимая для его аутентификации. То есть ЭЦП отвечает требованиям, предъявляемым к подписи вообще.

Однако использование и широкое распространение ЭЦП повлечет за собой целый ряд правовых проблем. Само по себе использование технологий не составляет главной части проблемы. Наука развивается уже много столетий, и все ее достижения были так или иначе вписаны в общую канву законодательства. В некоторых случаях вопрос был усложнен тем, что его нельзя было решить автономно законодательством одной страны. Это касается и информационных систем, которые сейчас приобрели трансграничный характер. В странах СНГ юридическая практика последних лет постфактум признала электронный бизнес. В Украине доказательством этого является создание в 2000 году межведомственной рабочей группы по вопросам упрощения и модернизации процедур в управлении, торговле и транспорте при Министерстве экономики Украины; в России и Украине – разработка проектов законов об электронном документе, электронном документообороте и об электронной цифровой подписи. Однако отношения между участниками электронной коммерции до сих пор не урегулированы специальным законом и другими источниками права. В целом сохраняется общая неразвитость и фрагментарность правовых норм, где рассматривается названная форма бизнеса.

В системе ООН работа по юридическому регулированию отношений в области электронной коммерции в основном сосредоточилась в Комиссии по международному торговому праву – UNCITRAL. Здесь было разработано два модельных закона: по электронной коммерции (уже в 1996 году), а также единые правила по электронным подписям (2000). Оба эти документа делают основной упор на придание юридического статуса электронным документам. Кроме того, разработкой и регулированием базовых правил электронной коммерции занялось Европейское сообщество, которое пошло по тому же направлению. Результатом такой работы стало принятие Директивы об учреждениях в сфере электронных денег от 18.09.2000 года [2]. Из-за сложного законодательного процесса в Сообществе эти директивы не применяются в полную силу, однако законодательство стран-членов ЕС уже сейчас ориентируется на них. По нашему мнению, эти акты должны быть инкорпорированы в национальное законодательство.

Структура экономических взаимоотношений на современном этапе нуждается во введении электронной коммерции и ЭЦП, а также их нормативного урегулирования. Кроме того, необходимо установить единые международные правила налогообложения сделок, осуществляемых по средствам электронной коммерции, обязательные для всех стран. Основной задачей при осуществлении электронных платежей является создание единой электронной платежной системы на основе международно-правовых актов и мирового опыта существования таких систем. И, наконец, выработать единые правовые нормы для электронной коммерции, которые охватят защиту интеллектуальной собственности, баз данных, авторского права, торговые знаки и имена доменов Интернета. Комплексное решение всех этих проблем крайне необходимо для создания правовой основы электронной коммерции в Украине и России, для вхождения государств в мировую систему сетевой торговли и для их дальнейшего развития.

#### **Литература**

1. Дутов М. "Правовое обеспечение развития коммерции" // *Господарське право*, 2001, № 4, С. 33-35.
2. Шамраев А. "Развитие европейского права электронной коммерции" // *eCommerce World*, 2001, № 4, С. 48-56.

#### **Особенности различных подходов в оценке бизнеса предприятия**

*Зеленская Елена Викторовна*

*Белгородская государственная технологическая академия строительных материалов,  
Россия*

*E-mail: oonirs@intbel.ru*

Развитие в России рыночных отношений потребовало формирования нового вида деятельности – оценочной. Оценочная деятельность является составной частью процесса реформирования экономики и создания правового государства.

Каждый руководитель предприятия рано или поздно сталкивается с проблемой оценки своего бизнеса. Причин для этого много, главная - не зная стоимости почти невозможно принимать взвешенные решения по реализации прав собственника, т. к. именно стоимость компании наиболее полно отражает результаты ее деятельности.

Как правило, оценщик определяет рыночную стоимость предприятия. Федеральный закон № 135-ФЗ от 29.07.1998 г., регулирующий оценочную деятельность в Российской Федерации, под рыночной стоимостью объекта оценки понимает наиболее вероятную цену, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства.

Для того чтобы определить рыночную стоимость предприятия (бизнеса), оценщик использует три основных подхода к оценке: рыночный, затратный и доходный.

Если ваша цель и цель вашего предприятия - заработать деньги, то наибольший интерес для вас будет представлять оценка бизнеса, произведенная доходным подходом. В основе доходного подхода к оценке бизнеса лежит простой принцип: рациональный инвестор не отдаст за приобретаемый им бизнес больше, чем размер дохода (денежный поток, прибыль, другие формы материальной и нематериальной выгоды), который принесет ему данный бизнес в будущем.

Доходный подход позволяет сопоставить сегодняшние затраты инвестора (владельцев компании) с будущими доходами с учетом времени поступления доходов и факторов риска, характерных для анализируемого бизнеса. Оценивая бизнес доходным подходом, экономист-оценщик анализирует результаты прошлой деятельности, составляет модель денежного потока предприятия, прогнозирует будущие показатели деятельности предприятия, то есть фактически составляет подробный бизнес-план. Именно работа, выполненная оценщиками в ходе оценки бизнеса данным подходом, и непосредственно результаты этой работы дают возможность руководителям предприятий выявлять проблемы, тормозящие развитие бизнеса, а значит, и рост стоимости компании, принимать решения, увеличивающие стоимость компании как в краткосрочных, так и в долгосрочных периодах. Так, например, динамика стоимости предприятия, его подразделений, филиалов, дочерних компаний за несколько периодов (месяцев, кварталов, лет) может служить оценкой эффективности работы управляющих разных уровней. Кроме того, не может быть более лучшей рекомендацией для компании при переговорах с потенциальным инвестором, ссудодателем, а также при выпуске различных ценных бумаг, чем стабильный рост стоимости компании на протяжении нескольких лет.

Сопоставление результатов оценки стоимости предприятия различными подходами может натолкнуть на определенные выводы. Так, если случится, что оценка бизнеса доходным подходом окажется ниже оценки затратным подходом, то это будет означать, что собственнику выгоднее распродать такое предприятие по отдельным активам (реструктуризация или ликвидация), чем сохранить его в качестве действующего предприятия. Очевидно, что в данном случае команда управляющих не справляется со своими функциями, и акционеры на общем собрании со всеми основаниями могут ставить вопрос о замене управляющих. Сравнивая результаты оценок по доходному и рыночному подходам, можно сделать вывод о том, насколько адекватно фондовый рынок оценивает ценные бумаги компании, и о причинах, порождающих несоответствие. Кроме того, данное сравнение позволяет определить наиболее удачный момент для выпуска ценных бумаг.

### **Особенности развития малых инновационных предприятий в России**

*Зеленский Алексей Александрович*

*Белгородская государственная технологическая академия строительных материалов,  
Россия*

*E-mail: oonirs@intbel.ru*

Малые инновационные предприятия представляют собой специфическую организационную форму инновационной деятельности, имеющую большое значение как для развития экономики страны в целом, так и для удовлетворения индивидуальных потребностей разработчиков готовой техники, создателей инноваций.

Под инновационным предпринимательством обычно понимается особый вид коммерческой деятельности, имеющей целью получение прибыли путем создания и активного распространения инноваций во всех сферах экономики страны. Это предпринимательство основывается на поиске новых путей развития действующего предприятия (новой продукции, технологии, рынков, материалов, форм управления) и создания нового инновационно-ориентированного предприятия.

Каждый из видов малого бизнеса имеет совершенно разную степень риска, вносит разный вклад в экономическое и социальное благополучие страны. Значительная часть структур, созданных для поддержки инновационного бизнеса, работает с фирмами, весьма далекими от проблем создания новых товаров и технологий. Когда приводят впечатляющую цифру наличия в России около 900 тыс. малых предприятий, на которых занято около 7 млн. человек, то забывают о том, что большая их часть прямо или косвенно основана на идее "купить за рубежом - продать в России". Этот вид малого бизнеса позволяет насытить рынок России товарами, экономит время получателя, но в то же время активно подрывает позиции российского производителя, способствует проникновению некачественных товаров, утечки конвертируемой валюты за рубеж, часто уклоняется от уплаты даже льготных налогов. С моей точки зрения, такой малый бизнес нуждается в минимальной поддержке. Основой для предоставления льгот должен стать не столько размер фирмы, сколько характер деятельности.

Государство вполне может достичь эффекта, не выделяя прямо средства из бюджета, а стимулируя и создавая льготные условия для их притока из внутренних и внешних источников, используя аппарат косвенного регулирования. В этом случае достигается, с одной стороны, экономия средств расходной части бюджета, а с другой - создаются условия для исполнения госбюджета за счет самостоятельного развития инновационного бизнеса, т.е. увеличения притока средств в виде налогов с предприятий и частных лиц. Кроме того, создаются условия для насыщения местных рынков, развития территориальных образований.

В развитых странах малый бизнес обеспечивает примерно половину всех инноваций. В большинстве европейских стран количество инноваций в мелких фирмах на единицу затрат, как правило, больше, чем в средних и крупных фирмах. Кроме того, мелкие фирмы почти на треть опережают крупные в скорости освоения новшеств. До трети расходов мелких фирм на НИОКР в той или иной фирме финансируется государством.

Развитие МИП дает стране экономический эффект в том случае, если обеспечивается динамичное развитие крупных фирм, определяющих технический уровень и конкурентоспособность массовой продукции. МИП хороши в инициировании новых пионерных товаров и технологий на начальных стадиях их разработок, но затем они нуждаются (в случае успеха) в мощной поддержке со стороны крупных фирм, обладающих финансовыми и технологическими возможностями для тиражирования достигнутых результатов. Малый бизнес по оказанию специфических инжиниринговых услуг также связан с крупным наукоемким производством - основным потребителем этих услуг. Сегодня в России сложилась ситуация, когда инвестиции в новые технологии могут себе позволить банковский сектор, некоторые предприятия топливно-энергетического комплекса, торговля. Уже сейчас имеются десятки уникальных разработок, которые невозможно запустить в серию из-за кризисного положения промышленных гигантов. Таким образом, меры по поддержке МИП должны быть теснейшим образом связаны со стабилизацией положения крупных производителей, со становлением производства в мощных финансово-промышленных группах. В противном случае средства, потраченные на поддержку МИП, не дадут того эффекта, на который рассчитывали. Полученные МИП результаты "лягут на полку" или будут перекуплены зарубежными конкурентами (за российские деньги будет повышаться конкурентоспособность зарубежных товаров).

Практика подтверждает важность серьезной государственной поддержки МИП как высокоэффективного средства преодоления тенденций монополизации рынка информации и новейших технологий крупными фирмами. Важным элементом такой поддержки, позволяющим снизить идущие от внешней среды риски, является создание инфраструктуры (в виде МИП), которая обеспечивает успешное продвижение инноваций по всем стадиям инновационного цикла. Развитие научно-технической деятельности (НТД) в России традиционно рассматривалось применительно к четырем основным сферам НТД, представляющим относительно обособленные элементы в общей структуре организации науки: академической, вузовской, отраслевой и производственной (заводской).

## **Проблемы оценки нематериальных активов предприятия в переходной экономике России**

*Изварин Егор Александрович*

*Ростовский государственный строительный университет, Россия*

*E-mail: barsik2003@yandex.ru*

В жесткой конкурентной борьбе победит то предприятие, которое наиболее продуктивно использует имеющиеся у него ресурсы. В связи с этим очень важное значение имеет выработка корпоративной стратегии фирмы. Изобретения, товарные знаки, ноу-хау, торговые секреты, брэнд можно отнести к активам, которыми порой пренебрегают при проведении финансового анализа с целью выявления скрытых резервов. Это связано с тем, что они не часто появляются в бухгалтерских отчетах, доход от использования этих "неосязаемых" активов трудно выделить из общего дохода, их правовая сущность неизвестна или неправильно истолковывается. Хотя данные активы могут сыграть решающую роль в корпоративной стратегии фирмы.

В России до сих пор нет четкого представления о том, что на Западе привычно называют брэндом. Товарный знак - понятие юридическое, брэнд - маркетинговое. Знак превращается в брэнд только тогда, когда используется вместе с другими нематериальными активами, которые и формируют качество товара и его репутацию на рынке.

В настоящий момент не существует единого подхода к оценке брэнда. Самый простой способ - это учет затрат на создание и поддержание брэнда. Такой подход характерен для брэндов с незначительной историей. Проблема применения этого метода, по мнению многих аналитиков, в том, что сложно определить ожидаемый срок службы и соответствующие амортизационные отчисления. Кроме того, при использовании этого метода есть риск зависить стоимость.

Следующий метод - рыночное сравнение. В своей основе он является прецедентным, так как стоимость брэнда определяется через сравнение с уже имевшими место на рынке аналогичными сделками. Фактически речь идет о поиске компании, которая по ключевым параметрам сопоставима с рассматриваемой, но уже совершила сделку, в рамках которой оценивался брэнд, и учитывалась его стоимость. Однако использование этого метода предполагает доступность информации по такого рода сделкам, что в России - большая редкость. Кроме перечисленных методов, активно используется метод определения доброго имени (goodwill), который построен на косвенной оценке нематериальных активов. Все методы, по утверждению профессионалов, самостоятельного значения не имеют. Поэтому в настоящий момент при оценке брэндов ориентируются на западных оценщиков, работающих по методологиям американца Гордона Смита, английской компании Interbrand и первой пятерки аудиторских компаний.

Основное условие в России для обращения компании к оценщикам - это желание компании повысить стоимость всего своего бизнеса, в том числе за счет наиболее эффективного использования объектов интеллектуальной собственности. В основном такие оценки проводятся для увеличения доли уставного капитала при привлечении иностранных партнеров. Владельцы товарных знаков обычно говорят инвестору так: "Мы оценили свою интеллектуальную собственность - это очень хороший актив, который мы вносим в уставной капитал и рассчитываем, что вы, как партнеры, внесете столько же - энное количество миллионов долларов". Но чаще во времена приватизации об интеллектуальной собственности просто не вспоминали, и многие предприятия были проданы практически за бесценок. Сейчас же, если некое предприятие покупают либо западные, либо отечественные компании, то зачастую им просто не нужно отдельно оценивать интеллектуальную собственность, потому что покупают они это предприятие целиком. Практика показывает, что такая оценка покупателю невыгодна, поскольку увеличивает стоимость покупки. Покупатели говорят примерно так: "Ваши станки - старые и морально устаревшие, мы их все равно будем менять, стоить они могут несколько миллионов долларов; ваши товарные знаки - ничего не стоят, маркетинга никакого". "Грамотные", успевшие адаптироваться в России западные покупатели предпочитают забывать о существовании оценки товарных знаков. Что касается продавцов, то

они зачастую о ней и вовсе не знают. Эксперты единодушно утверждают, что до тех пор, пока российский продавец не будет включать в стоимость пакета оценку брэндов, говорить о работающих методиках оценки интеллектуальной собственности нельзя. Важным моментом всегда остается то, что покупаемые компании в большинстве случаев находятся в критическом состоянии, и им не до оценки потенциала собственных брэндов.

Следующий распространенный в России повод для оценки стоимости нематериальных активов - для внесения залога при кредитовании. Чаще всего о таком кредите заранее знают, что он не вернется. Обычно процедура такая: желающий получить кредит обращается к независимому оценщику, оплачивает его услуги и получает бумагу, из которой следует, что данные товарные знаки практически бесценны. Дальше на основе этих документов может быть оформлена залоговая уступка знаков. В итоге банк, выдавая кредит, как бы управляет оцененными знаками. Такая схема особенно часто применялась в докризисный период в отношении мелких и средних банков.

Серьезные банки предпочитают работать иначе. Так, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), активно кредитующий предприятия по выпуску продуктов питания и товаров народного потребления, прежде всего, рассматривает способность возратить кредит и оценивает, имеет ли этот проект экономический смысл.

### **Роль индивидуального предпринимательства в экономике Кировской области в последнее десятилетие XX века** ***Ирисова Ксения Валентиновна***

*Вятская гуманитарная гимназия, Россия*  
*E-mail: spider@kas.kirov.ru*

Одной из самых распространенных форм организации бизнеса в мировой практике является индивидуальное предпринимательство. В конце XX века оно стало играть значительную роль в экономике Российской Федерации. В этот период активизировался интерес к проблемам развития индивидуального предпринимательства. Однако зачастую эти исследования достаточно противоречивы, а оценка роли индивидуального предпринимательства в экономике Российской Федерации и практические рекомендации часто не совпадают.

Цель данной работы выяснить какое место занимает индивидуальное предпринимательство в экономике Кировской области.

Собранные, обработанные и изученные материалы позволили автору:

1. выявить предпосылки возникновения и тенденции формирования индивидуального предпринимательства в Кировской области;
2. осветить вопросы отраслевых предпочтений индивидуальных предпринимателей;
3. оценить вклад индивидуальных предпринимателей в экономику области и формирование государственного бюджета;
4. оценить эффективность работы и финансового состояния индивидуального бизнеса.

Ниже автором приводятся таблицы, диаграммы, отражающие положение индивидуального предпринимательства в Кировской области.

### **Характеристика функций маркетинга персонала** ***Калиниченко Максим Петрович***

*Донецкий национальный университет, Россия*  
*E-mail: Samareva@dongu.donetsk.ua*

В условиях трансформации экономической системы Украины особую актуальность приобретают вопросы управления персоналом. Основной инструмент формирования и реализации стратегии персонала - маркетинг персонала как вид управленческой деятельности, направленный на долгосрочное обеспечение предприятия человеческими

ресурсами. Маркетинг персонала означает содержательное расширение функций маркетинг-менеджмент организации [1, 2].

Выделяется два подхода к определению состава и содержания задач маркетинга персонала. Первый предполагает рассмотрение задач развития персонала организации в широком смысле (философия и стратегия управления человеческими ресурсами). Цель - оптимальное использование кадровых ресурсов посредством создания максимально благоприятных условий труда, формирование в каждом работнике партнерского и лояльного отношения к фирме. Фирма как бы "продает" сама себя своим сотрудникам. Второй подход - толкование маркетинга персонала как службы кадрового обеспечения организации. Система функций маркетинга персонала представлена информационной, аналитической и коммуникационной функциями. Суть информационной функции - в создании информационного базиса как основы планирования персонала и коммуникаций по целевым группам (сегментам рынка). Она включает в себя изучение требований, предъявляемых к должностям и рабочим местам; исследование внешней и внутренней среды организации; исследование рынка труда; изучение имиджа организации-работодателя.

Собственно, маркетинговая информационная система в управлении персоналом представляет собой систему обмена сведениями с целью анализа, планирования и реализации маркетинговых мероприятий. Предметом исследования службы маркетинга персонала являются как внешняя, так и внутренняя среда деятельности организации. Значение этих исследований определяется их влиянием на подготовку мероприятий по взаимодействию с рынком труда, по развитию персонала, по коммуникативным связям как внутри, так и вне организации. Внешняя и внутренняя среда организации раскрывается через содержание соответствующих внешних и внутренних факторов. Внешние факторы организация как субъект управления, как правило, не может изменить, она лишь учитывает их для правильного определения потребности в персонале и источников покрытия этой потребности.

Существенными направлениями анализа внешнего рынка труда являются: структура рынка труда, в том числе секторная, региональная, возрастная, квалификационная, профессиональная; мобильность рабочей силы; источники и пути покрытия потребности в персонале; поведение конкурентов на рынке труда; стоимость рабочей силы.

Цель коммуникационных мероприятий - установление и реализация путей покрытия потребности в персонале, а также представление преимуществ организации как работодателя. Объектами коммуникационной функции являются: сотрудники организации, которые выступают в качестве участников внутреннего рынка труда, а также служат носителями имиджа организации; внешний рынок труда как комплексный источник потенциальных претендентов.

Предпосылкой эффективного выполнения коммуникационной функции является сегментирование рынка труда. С помощью комбинирования критериев сегментирования можно повысить однородность целевых групп, что, в свою очередь, позволит четче определить основной предмет взаимоотношений работодателя с рынком труда - установление и использование источников и путей покрытия потребности в персонале.

Роль коммуникационных функций маркетинга персонала состоит в установлении внутриорганизационных связей: в рамках производственного процесса, в ходе удовлетворения социальных потребностей. И все же главной задачей внутриорганизационных связей становится выдвижение на первый план неформальных элементов отношений. Тем самым у сотрудников складывается позитивный имидж организации, что может воздействовать на закрепление кадров, а также на улучшение внешнего имиджа работодателя, так как сами работники являются его носителями.

#### Литература

1. Калиниченко М. П. Система и функции маркетинг-менеджмент. Международная конференция студентов и аспирантов, МГУ им. М. В. Ломоносова. Сборник тезисов / Под общ. ред. В.Н. Сидоренко и др. М.:МАКС Пресс, 2002. 342 с.
2. Калиниченко М. П. Управление маркетингом или маркетинговое управление – к

## **Оценка инвестиционной привлекательности заемщика**

***Касимова Елена Сергеевна***

*Ульяновский государственный университет, Россия*

*E-mail: elen\_ka2000@mail.ru*

Для характеристики надежности заемщика используется понятие инвестиционной привлекательности, с помощью которой можно классифицировать заемщиков и разбивать их на группы, в зависимости от целей кредитора. Таким образом, инвестиционная привлекательность – это совокупность значений определенных показателей формальной и неформальной оценки различных аспектов деятельности заемщика.

Известно, что кредитный риск связан с возможностью невыполнения заемщиком своих финансовых обязательств. Наиболее распространенным в практике зарубежных банков мероприятием по снижению кредитного риска является оценка инвестиционной привлекательности заемщика. Все большее распространение получает метод, основанный на балльной оценке ссудополучателя. Этот метод предполагает определение рейтинга клиента. Критерии, по которым производится оценка заемщика, строго индивидуальны для каждого банка, базируются на его практическом опыте и периодически пересматриваются.

Задача оценки инвестиционной привлекательности компаний является очень актуальной в условиях современной России. Сегодня в России не существует ни одной общепринятой методики подобной оценки, тогда как задача привлечения сторонних инвесторов очень остро стоит перед любым предприятием.

Можно выделить следующие этапы оценки инвестиционной привлекательности.

На первом этапе, независимо от характера предстоящей кредитной сделки, заемщик идентифицируется. Идентификация позволяет четко определить характер деятельности заемщика (коммерческая фирма, банк, частное лицо) и наметить примерный набор показателей для оценки инвестиционной привлекательности.

На втором этапе оценивается кредитная история заемщика и его коммерческая репутация. При изучении кредитной истории, основное внимание уделяется репутации предыдущих кредиторов. Если предыдущими кредиторами были солидные банки, активно действующие на кредитном рынке, это говорит в пользу заемщика. Если кредитором являлся преимущественно один банк, это может насторожить и потребует дополнительной информации.

На следующем этапе с помощью формальных показателей оценивается финансовое состояние субъекта, его финансовые результаты, а также эффективность затрат и ресурсов. Формальные показатели – получившие такое название из-за того, что они могут быть рассчитаны по определенным формулам, и имеющие числовое значение – рассчитываются на основании данных финансовой отчетности заемщика.

Четвертый этап – это оценка конкурентоспособности компании и ее продукции. В рамках данного этапа целесообразно провести:

- краткий анализ рынка;
- оценку привлекательности отрасли, региона и страны;
- анализ основных конкурентов;
- непосредственную оценку конкурентоспособности компании и ее продукции по формальным и неформальным показателям.

Пятый этап представляет собой оценку неформальных показателей, таких как: имидж компании, ее репутация, а также имидж руководства компании. Последний показатель является особенно актуальным для России. Часто дела ведутся не с компанией вообще, а с конкретными людьми, а репутация главы компании может послужить гарантом добросовестного выполнения обязательств. Хороший имидж руководства компании может быть важным конкурентным преимуществом. Неформальные показатели

могут быть оценены только экспертами, они не имеют формул для расчета и четкого набора исходных данных. Оценка репутации – это комплексное экспертное заключение, которое является своего рода рекомендацией о продолжении сотрудничества с заемщиком.

Шестой этап – это оценка рисков (рисков вложения средств в данную компанию, так и отраслевых, региональный и даже страновых рисков).

Седьмой этап представляет собой оценку эффективности конкретных инвестиционных проектов, под которые привлекаются денежные ресурсы. Инвестор должен представлять, куда он вкладывает деньги и какую отдачу от этого он может получить.

На заключительном этапе составляется комплексный отчет.

Оценка инвестиционной привлекательности представляет собой сложную, комплексную задачу. Представленная схема проведения подобной оценки является наиболее общей. Совокупность показателей, выбираемая для оценки, зависит от многих условий и может варьироваться в зависимости от цели кредита, его суммы и многих других показателей.

### **Выбор экономической стратегии фирмы в условиях неопределённости** *Князева Лидия Ивановна*

*Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет,  
Россия  
E-mail: lydd@mail.ru*

Выбор экономической стратегии фирмы в условиях неопределённости означает, что необходимо сформулировать множество гипотез, так как неясны возможные исходы принимаемых решений, возможные события или вероятности их наступления.

Выделяют следующие источники неопределённости: экономическая среда, нормативно-законодательная среда, технико-технологическая среда, внутренняя среда.

С их помощью предприятие должно стремиться расширять собственные области решений и сужать аналогичные поля конкурентов. Для этого необходимо учитывать способы снижения неопределённости для фирмы: получение дополнительной информации, создание зоны стабильности (вертикальная и горизонтальная интеграция), система резервов, выбор стратегии.

Выделяют следующие виды неопределённости: перспективная (появление непредусмотренных факторов); ретроспективная (отсутствие информации о поведении объекта в прошлом); техническая (невозможность предсказать результаты принимаемых решений); стохастическая; лингвистическая; неопределённость состояния природы; неопределённость целенаправленного противодействия (возникает в ситуации конфликта двух или более сторон); неопределённость целей; условий; действий.

Экономическую стратегию можно определить двояким образом. Она а) вырабатывает правила и приёмы, обеспечивающие экономически эффективное достижение стратегических целей; б) вырабатывает правила и приёмы достижения стратегических целей, базирующиеся на возбуждении заинтересованности всех участников процесса разработки и реализации стратегических программ в эффективном достижении этих целей. Глобальная цель экономической стратегии – создание и поддержание конкурентного преимущества фирмы.

Определение экономической стратегии зависит от следующих основных факторов: цели предприятия; состояние рынка, положение фирмы на нём; стратегии конкурентов; технологии производства; потенциал предприятия; конкурентные преимущества; доля рынка; стадия жизненного цикла товара. Для облегчения выбора стратегии в условиях неопределённости эти факторы и альтернативы заносятся в таблицу, выбирается самый оптимальный.

Процесс выбора стратегии включает 4 этапа: уяснение текущей стратегии; анализ портфеля продукции; собственно выбор стратегии; оценка выбранной стратегии.

Большинство стратегий имеют определённые сходные элементы, которые позволяют отнести их к определённой базисной стратегии. Существуют стратегии ограни-

ченного роста (установление целей отталкивается от уже достигнутого уровня); роста (значительное повышение целей над предыдущим уровнем); сокращения (уровень целей ниже достигнутых); сочетания. Также их можно представить следующим образом: стратегии концентрированного роста (развития продукта, рынка); стратегии интегрированного роста (вертикальная интеграция – обратная и идущая вперед); стратегии диверсифицированного роста; стратегии сокращения (ликвидации, "сбора урожая", сокращения расходов).

Стратегии интегрированного роста служат одним из средств снижения неопределённости для фирмы. В стратегиях концентрированного роста неопределённость не очень высока, поскольку меняется только один компонент (в стратегии развития продукта добавляется новый продукт, в стратегии развития рынка новый рынок). С другой стороны, неопределённость в этом случае оказывает большее влияние, поскольку фирма делает ставку на один продукт/рынок и в случае непредвиденных неблагоприятных изменений она может оказаться в очень затруднительном положении. Стратегии диверсифицированного роста предполагают большую суммарную неопределённость. При этих экономических стратегиях неопределённость возникает в отношении каждого продукта и каждого рынка. Однако в этом случае неопределённость по каждому отдельному элементу оказывает меньшее влияние на фирму в целом, поскольку провал по одному из направлений она может покрыть за счёт успеха на других направлениях. Стратегии сокращения связаны с наименьшей неопределённостью – в этом случае, как правило, не велик срок действия стратегии, фирма не пытается сделать что-либо новое. Однако и применяются данные стратегии достаточно редко.

С переходом от плановой экономики многие предприятия вышли из-под государственного контроля и теперь сами должны определять свою стратегию. Резко возросла и степень неопределённости. Всё это требует нового подхода к выбору экономической стратегии фирмы.

### **Фирма и возможности инвестиционного роста**

*Ковалева Анна Сергеевна*

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

*E-mail: ivankovalev@sbarro.ru*

Традиционно фирма представлялась механизмом распределения ресурсов для насыщения потребностей общества. На данный момент благодаря глобальному развитию этого института можно выделить три основные функции фирмы. Во-первых, фирма - это система отношений, возникающих по поводу права направлять ресурсы в силу возможности сокращения рыночных затрат, во-вторых, это механизм, выполняющий работу предвидения нужд потребителя, и, наконец, фирма - это система развития информации.

На пороге XXI века фирма стала представлять из себя не просто механизм, а живой организм, направляющий обмен энергией (энергией предпринимательской активности, энергией труда), массой (денежной и вещественной) и информацией, которая включает предпринимательские способности и накопленный управленческий и финансовый опыт.

Такую же значимость приобретает институт фирмы и в России. Именно поэтому в настоящее время основой нормального функционирования денежной и финансовой системы страны является успешное функционирование субъектов реального сектора - фирм. Финансы предприятия являются фундаментом финансовой системы государства, развитие промышленности - основой экономического роста. Однако общественный цикл расширенного воспроизводства для многих отраслей невозможен из-за отсутствия инвестирования. Решение этой проблемы во многом зависит от политики государства, от государственного стимулирования инвестиционной деятельности предприятий. При анализе публикаций ведущих экономистов можно выделить основные направления государственного стимулирования и поддержки, которые могли бы привести к улучше-

нию инвестиционного климата в стране и к увеличению восприимчивости предприятий к финансированию. Однако другой вариант развития экономики, согласно которому государство не является активным участником роста инвестиционной активности предприятий, более реалистичен. На данный момент большинство предприятий в России осуществляет инвестиции за счет собственных ресурсов. Невелика доля инвестиций и за счет банковских кредитов. Причины этого в отсутствии прозрачности фирм, в высоких рисках, связанных с кредитованием, в высоких процентных ставках кредитного рынка.

Шансы на инвестиционный подъем существуют. Известно, что одной из основных проблем в промышленности является изношенность оборудования. Так, первоначальный рывок к нарастанию интенсивности инвестирования на определенных предприятиях может состоять в уменьшении издержек благодаря использованию отечественных или подержанных зарубежных машин и оборудования.

#### **Литература**

1. Теория фирмы / Под ред. Гальперина В.М. СПб, 1995.
2. Моделирование производственно-инвестиционной деятельности фирмы / Под ред. Виноградова Г.В. М., 2002.
3. Перламутров В.Л. Финансовые потоки и реальный сектор хозяйства России // Экономика и математические методы. 2001. №4
4. Водянов А. Шанс на инвестиционный подъем и трудности его реализации. // Российский экономический журнал. 2000. №11-12.

#### **Внедрение новой системы оплаты труда на промышленных предприятиях Брянской области**

***Коновалова Наталья Станиславовна***

*Брянский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: natasha@termotron.debryansk.ru*

Разработанную нами концепцию совершенствования системы управления оплатой труда на промышленных предприятиях Брянской области графически можно представить следующим образом (рис. 1). Данная концепция включает в себя практические рекомендации по совершенствованию управления системой оплаты труда как на микроэкономическом, так и на макроэкономическом уровне. Нами выработаны конкретные предложения по совершенствованию государственного регулирования оплаты труда, развития профсоюзного движения в России, развития науки и образования, рынка труда, системы оплаты труда на промышленном предприятии.

Главными и основными моментами данной модели на уровне предприятия являются: 1) совершенствование тарифной системы (основной части заработной платы); 2) совершенствование переменной, стимулирующей части заработной платы на основе формирования системы премий и доплат; 3) улучшение механизма распределения средств на оплату труда.

С целью совершенствования тарифной системы оплаты труда, нами разработана и практически внедрена новая система расчета ценности рабочего места и определения иерархии приоритетов в оплате труда на промышленном предприятии на основе балльной оценки. С целью совершенствования переменной части заработной платы выявлены основные принципы организации системы премирования на промышленных предприятиях, разработаны варианты положений об организации системы оплаты труда на промышленных предприятиях с учетом научно обоснованных методик расчета премий за стаж, степень занятости, рационализацию и изобретательство, творчество, образование. С целью совершенствования системы распределения разработана новая принципиальная схема распределения фонда оплаты труда.

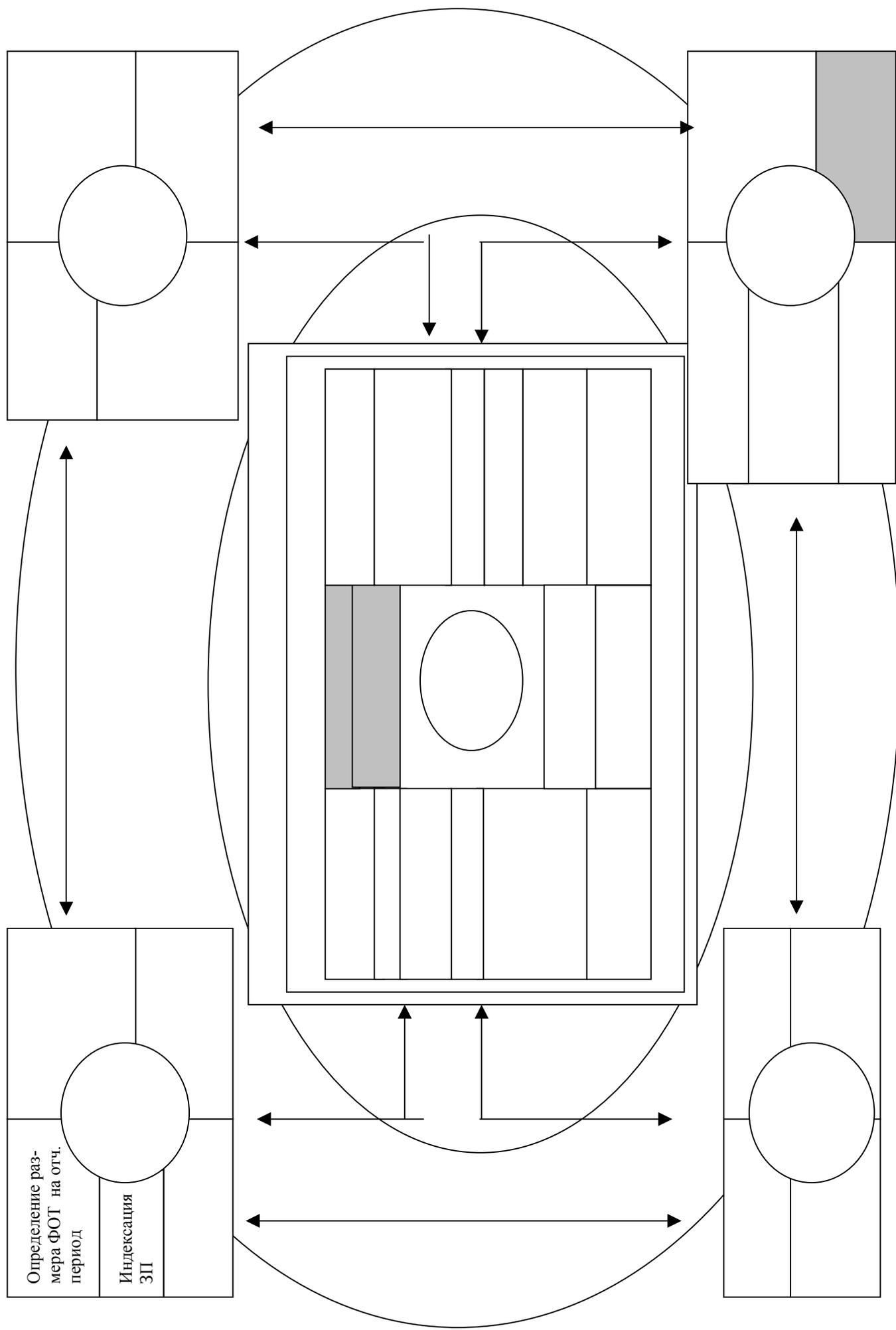


Рисунок 1. Адаптивная модель управления системой оплаты труда

## Стратегия эффективного внедрения проекта электронной коммерции

*Корчагин Дмитрий Николаевич*

*Ставропольский государственный университет, Россия*

*E-mail: fotoline@stavropol.net*

Внедрение информационных технологий влияет на деятельность отдельного предприятия так, что оно теряет свои существенные характеристики пространственной и территориальной локализованности. Интенсивный информационный обмен между предприятиями позволяет ликвидировать границы между участниками, ресурсами и подразделениями, а следовательно, диверсифицировать и расширить рынки сбыта и потребления. Возникают предпосылки для возникновения новой формы организации сбыта – электронной коммерции, в виде системы инновационных методов управления предприятием.

Автор настоящей работы исследует возможность использования технологий Интернет во внутрифирменных процессах и коммуникациях в качестве современного инструмента виртуального маркетинга.

Целью данной работы является разработка метода оценки готовности к эффективному внедрению проекта электронной коммерции в торговую деятельность отдельного предприятия. Актуальность такой работы обусловлена тем, что интеграция бизнеса в электронную среду дает ряд преимуществ: возможность осуществлять деятельность вне привязки к конкретной территории или локальному рынку; обеспечение возможности сокращения времени на поиск партнеров, осуществление сделок; снижение неполноты и неравномерности распределения информации и, как следствие, снижение информационных трансакционных издержек; уменьшение числа посредников и затрат на сбыт.

Говоря об Интернет-коммерции, можно было бы найти также и массу причин, чтобы не считать ее инструментом, способным приносить прибыль: небольшое количество экономических субъектов - пользователей Интернет в России; низкий материальный уровень пользователей сети; негарантированность безопасности финансовых сделок и передаваемой конфиденциальной информации; недостаток специалистов по виртуальному маркетингу.

Автором работы была разработана и опробована методика, суть которой сводится к многофакторному анализу Интернет-рынка и к оценке готовности торгового предприятия к внедрению проекта электронной коммерции. Исследование предполагает отбор показателей, наиболее четко соответствующих рабочей гипотезе. Разработанный метод позволяет оценить вес оценочных показателей для получения итоговых коэффициентов, характеризующих степень привлекательности Интернет-рынка для предприятия и степень его готовности к интеграции в электронную среду. Вес – значимость факторов исследуемой среды. Суммарный показатель весовых коэффициентов принят за 1. Оценка – отражение реального состояния конкретного объекта исследования в трехбальной системе. В первой таблице внесение коэффициентов оценки производилось в результате анализа современного Интернет-рынка России, во второй таблице внесение коэффициентов оценки производилось в результате анализа предприятия. Сравнение коэффициентов итоговых результатов  $O_p$  и  $O_n$  позволяет сделать вывод о степени готовности интеграции торговой деятельности предприятия в мировую информационную сеть. При  $O_p \leq O_n$  процесс внедрения электронной коммерции в торговую деятельность может быть смело внедрен, и станет эффективным инструментом виртуального маркетинга. В случае  $O_n \leq O_p$  необходим новый подход к управлению бизнесом, который позволит увеличить оценочные коэффициенты финансово-экономических и социально-психологических показателей.

Таблица 1

## Оценка привлекательности Интернет рынка для предприятия

| Показатели привлекательности Интернет рынка                 | Вес  | Оценка | Результат (O <sub>p</sub> ) |
|---|------|--------|-----------------------------|
| 1. Темпы роста рынка  | 0,15 | 3      | 0,45                        |
| 2. Емкость рынка  | 0,15 | 1      | 0,15                        |
| 3. Уровень конкуренции на рынке                             | 0,1  | 3      | 0,3                         |
| 4. Степень использования сети                               | 0,1  | 2      | 0,2                         |
| 5. Технологическая стабильность                             | 0,1  | 3      | 0,3                         |
| 6. Качество телекоммуникаций                                | 0,1  | 1      | 0,1                         |
| 7. Степень использования электронных платежных инструментов | 0,1  | 2      | 0,2                         |
| 8. Наличие служб экспресс-доставки                          | 0,1  | 1      | 0,1                         |
| 9. Барьер входа на рынок                                    | 0,05 | 2      | 0,1                         |
| 10. Юридические ограничения на рынке                        | 0,05 | 2      | 0,1                         |
| Итого:  | 1    |        | 2                           |

Таблица 2

## Оценки готовности к интеграции торговой деятельности предприятия в электронную среду

| Финансово-экономические показатели  | Вес  | Оценка | Результат (O <sub>n</sub> ) |
|---|------|--------|-----------------------------|
| 1. Показатель финансовой устойчивости                                       | 0,15 | 2      | 0,3                         |
| 2. Показатель платежеспособности  | 0,12 | 1      | 0,12                        |
| 3. Показатель рентабельности  | 0,1  | 2      | 0,2                         |
| 4. Наличие технологической базы   | 0,1  | 2      | 0,2                         |
| 5. Уровень загруженности технологической базы                               | 0,1  | 2      | 0,2                         |
| 6. Показатель деловой активности  | 0,06 | 2      | 0,12                        |
| Социально-психологические показатели  |      |        |                             |
| 7. Наличие персонала способного эффективно работать в Интернет-пространстве | 0,14 | 2      | 0,28                        |
| 8. Эффективность труда персонала  | 0,1  | 2      | 0,2                         |
| 9. Имидж и репутация фирмы  | 0,08 | 2      | 0,16                        |
| 10. Корпоративная культура  | 0,05 | 2      | 0,1                         |
| Итого:  | 1    |        | 1,88                        |

В заключении автор хотел бы отметить, что использование разработанного метода приведет к выявлению сильных и слабых сторон деятельности предприятия, что позволит их руководителям совершенствовать торговые процессы, оптимизировать затраты, свободно конкурировать на своем рынке. Данная проблематика недостаточна изучена в научной литературе, что подчеркивает важность разработанного метода.

**К вопросу оценки стоимости нефтяного бизнеса**  
**Коришунов Максим Сергеевич**

*Ухтинский государственный технический университет, Россия*  
*E-mail: nirs@uui.sever.ru*

Процесс интеграции российской экономики в мировую рыночную систему делает проблему оценки стоимости бизнеса все более актуальной. На современном этапе существует множество случаев, когда возникает необходимость оценки стоимости ком-

пании. К ним относятся повышение эффективности управления предприятием; обоснование инвестиционного решения; реструктуризация предприятия (ликвидация, слияние, поглощение, выделение и т.д.); определение текущей рыночной стоимости предприятия в случае его частичной или полной покупки или продажи, при выходе одного или нескольких участников из обществ; определение стоимости ценных бумаг предприятия, паев, долей в его капитале в случаях проведения различного рода операций с ними; определение кредитоспособности предприятия и величины стоимости залога при кредитовании; выявление реальной рыночной стоимости имущества при проведении страховых операций; налогообложение предприятия (при определении налогооблагаемой базы необходимо провести объективную оценку предприятия); внесение в уставной капитал вкладов учредителей; выкуп акций у акционеров; обжалование судебного решения об изъятии собственности, когда возмещение от изъятия бизнеса необоснованно занижено; определение величины арендной платы при сдаче бизнеса в аренду; эмиссия акций обществом и др.

Как оценить стоимость бизнеса? Это один из центральных вопросов в мировой экономической теории и практике. В настоящее время отечественные и зарубежные авторы в своих публикациях уделяют этой проблеме особое внимание. В мировой практике применяются различные подходы к определению стоимости компании, основанные на различных финансово-экономических концепциях. Однако определение стоимости компаний в России чрезвычайно сложный процесс, так как в нашей стране нет ни развитого фондового рынка, ни мощных рейтинговых агентств и инвестиционных компаний, ни накопленной за многие годы статистической информации, необходимой для проведения оценки. Поэтому поиск наиболее приемлемых методов оценки стоимости компаний в российских условиях продолжается и простор для творчества в этой области огромен.

Одним из основных критериев эффективности деятельности компаний является рост их рыночной стоимости. Это проявляется в том, что с увеличением стоимости компании растет ее кредитный рейтинг и инвестиционная привлекательность, а следовательно она имеет возможность привлечения дополнительных средств для своего развития. Наиболее актуальна эта проблема для нефтяного бизнеса, так как освоение уже выявленных запасов, а тем более перспективных ресурсов углеводородного сырья требует вовлечения в нефтяную промышленность значительных средств. Таким образом, знание стоимости бизнеса и поиск возможностей управления ее величиной является важнейшей задачей корпоративного менеджмента.

#### Литература

1. Басовский Л.Е., Теория экономического анализа: учебное пособие. – М., 2001, 222 с.
2. Бердникова Т.Б., Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. -М., 2000, 215 с.
3. Бланк И.А., Основы финансового менеджмента. Киев, 1999, 592 с.
4. Бригхэм Юджин Ф., Энциклопедия финансового менеджмента: Сокр. пер. с англ. / Ред. кол.: А.М. Емельянов, В.В. Воронов, В.И. Кушлин и др. - 5-е изд. - М., 1998, 823 с.
5. Мелкумов Я.С., Организация и финансирование инвестиций: учебное пособие. - М., 2000, 248 с.
6. Чижова А.С., Оценка имущества организации. // Главбух, 2000, №6, с. 66-70.
7. Шипов В.Н., Некоторые особенности оценки стоимости отечественных предприятий в условиях переходной экономики. // Рынок ценных бумаг, 2000, №18, с. 48-52.

## **Проблемы развития малого и среднего бизнеса в нефтяной промышленности** *Кориунова Максим Сергеевич, Коваленко Евгения Владимировна*

*Ухтинский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: nirs@uui.sever.ru*

В настоящее время небольшие предприятия играют существенную роль в хозяйственной структуре рыночной экономики. Этот вид предприятий является наиболее динамично развивающимся и оказывает воздействие на макроэкономическую среду в целом.

Основными препятствиями на пути развития малого бизнеса сегодня являются налоговая политика государства, отсутствие нормального законодательства; крайне затруднительный доступ к капиталу; нестабильность банковской системы; коррупция во властных структурах, а одним из основных факторов развития малого бизнеса является государственная поддержка. Требуется активизация государственной поддержки в сфере кредитования и страхования малого бизнеса, стимулирования его инвестиционной политики.

Суть проблемы развития малых и средних нефтедобывающих предприятий заключается в том, что так называемые нефтяные "малыши" (компании со среднегодовой добычей нефти от 500 тысяч до 2 млн. тонн) оказались буквально на грани выживания. Причин тому несколько, но основных, пожалуй, две. Это дискриминация в вопросе доступа к рынкам сбыта, где доминируют крупные компании и естественные монополии, и, наконец, наличие несправедливой уравнилельной системы налогообложения, при которой абсолютно все равно, добываешь ли ты черное "золото" из скважины глубиной в 500 или 3500 метров, в непосредственной близости от нефтеперерабатывающих заводов, или за Полярным кругом. Такой подход привел к ситуации, когда у "малышей" все меньше остается возможностей окупить уже вложенные в разработку и добычу углеводородного сырья средства, равно как и желания заниматься прежде доходной деятельностью. Как следствие, одни малые и средние нефтяные компании оказались на грани сворачивания производства, другие поглощаются крупными нефтяными монстрами.

Также, в заслугу малому нефтяному бизнесу ставятся привлечение прямых инвестиций и увеличение прибыли.

Малые предприятия способствуют расширению занятости, внедрению инноваций, препятствуют проявлениям монополизма, не чураются дорогостоящей ювелирной геологической работы, возни со сложнопостроенными залежами, стимулируют увлечение эффективности рыночных механизмов.

Нужно отметить, что именно независимые производители обычно проводят наиболее эффективную маркетинговую политику, берут на себя повышенные обязательства в рамках социального контракта с работниками и местными органами власти. Борьба за эффективность — главное условие их выживания; достигнув поставленной цели, они становятся центрами роста и развития. Для крупнейших ФПГ (финансово-промышленных групп), громоздкая структура которых напоминает бывшие советские министерства, сотрудничество с независимыми компаниями предоставляет дополнительный шанс для повышения эффективности. По сути, именно независимые производители, а отнюдь не крупнейшие вертикально-интегрированные промышленные группы сегодня являются локомотивами развития отечественной экономики, обеспечивают ее движение к мировым стандартам.

Проблемы малого и среднего нефтебизнеса являются частью федеральных и региональных проблем регулирования отношений, связанных с эксплуатацией недр и дальнейшим использованием добытых ресурсов. И, чтобы решить их, нужна четкая государственная стратегия развития всей отрасли в целом, которой на сегодня, к сожалению, нет.

**Функции миссии организации**  
**Красавина Вероника Дмитриевна**

*Таллиннский педагогический университет, Эстония*  
*E-mail: vkrassavina@hotmail.com*

На сегодняшний день многие организации всех секторов экономики стремятся сформулировать свои миссии. Считается, что уже само её наличие должно привести организацию к успеху. К сожалению, большинство руководителей не понимают какие функции должна выполнять миссия и часто она лишь играет роль рекламного слогана или составлена как основа для разработки стратегических планов. Но и в современной литературе по стратегическому управлению на этой теме не концентрируют достаточного внимания, а в основном рассматривают компоненты, из которых должна состоять миссия.

При рассмотрении влияния миссии на внутреннюю среду организации, логично выделить две группы: руководители и работники. Для руководителей миссия служит основой для определения направления развития организации, а также для проверки соответствия деятельности работников с миссией. Т.е. миссия выполняет функции общего направления и контроля деятельности организации. Во многих фирмах миссия составляется прежде всего для того, чтобы работники организации понимали для чего они каждый день приходят на работу. Осознание важности своего труда должно в свою очередь повышать эффективность труда и удовлетворённость работников. Т.е. миссия выполняет функции мотивации и инспирации. Очень многие руководители недооценивают важность этих функций. В таких организациях работники на вопрос для чего они работают, обычно отвечают, что ради получения денег. Но с другой стороны денежные ресурсы всегда ограничены и их всегда не хватает, поэтому руководители должны быть заинтересованы в не денежных видах компенсации. Один, очень эффективный вид не денежной компенсации это формулировка миссии, но такая, которой проникнуты все члены организации.

Миссия организации, несомненно, направлена и на группы людей, находящихся во внешней среде. Приведём самые главные из них. Во-первых, это клиенты (в том числе и потенциальные). Миссия часто описывает клиента фирмы, продукцию (услуги), которые она предлагает или пользы, которую может получить клиент. Такую направленность на клиента можно назвать рекламной функцией миссии. Интересно отметить, что в некоторых организациях миссия больше похожа на рекламный слоган и в данном случае выполняет лишь рекламную функцию. Но нельзя забывать, что слоган – это элемент маркетинга, тогда как миссия в первую очередь элемент управления. Слоган может быть сформулирован, опираясь на миссию, но ни в коем случае не заменять её.

Миссия выполняет также и отличительную функцию, т.е. миссия помогает отличить данную организацию от других подобных. Например, конкуренты могут благодаря миссии узнать, что фирма, действующая в этой же области, обслуживает совершенно другую группу клиентов или находится в другом звене технологического процесса, т.е. на самом деле не является в данный момент конкурентом.

С отличительной функцией тесно связана функция привлечения новых работников. Так как человеческий капитал, безусловно, является основой успешной деятельности фирмы, то все организации заинтересованы в привлечении наиболее компетентных и лояльных сотрудников. Миссия организации может быть более или менее атрактивной для конкретного человека и когда условия работы в разных организациях примерно одинаковы (например, школы), то именно желание посвятить себя выполнению конкретной миссии может стать решающим при выборе места работы.

В заключение хочется отметить, что, только понимая функции миссии, организация может получить пользу от составления миссии.

## Использование показателя конкурентоспособности для выбора оптимального варианта оборудования

**Кришталь Николай Васильевич**

Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет,  
Россия

E-mail: komissariat@mail.ru

В условиях насыщенности рынка потребитель исходит из соотношения цены и качества продукции, иначе говоря, из того, во сколько рублей ему обходится одна единица уровня качества приобретаемого изделия [1]. Суть этого подхода можно описать с помощью показателя конкурентоспособности ( $C_{con}$ ). Его можно определить по формуле:  $C_{con} = C_n / Y_k$ , где  $C_n$  – цена потребления изделия (цена реализации, стоимость эксплуатации и утилизации);  $Y_k$  – уровень качества продукции (интегральный показатель качества продукции, в котором учитываются все значимые характеристики данного изделия).

По показателю  $C_{con}$  можно сравнить конкурирующие изделия и выбрать то, которое дает наименьшую стоимость единицы уровня качества. Когда существует много альтернатив, то выбор изделия осуществляется следующим образом. Сначала ранжируются все изделия по возрастанию уровня их качества. Затем определяется приемлемое значение показателя конкурентоспособности ( $C_{con}$ ) для потребителя. Далее определяется показатель  $C_{con}$  для изделия с минимальным уровнем качества. Если он выше приемлемого для потребителя уровня, то данное изделие удовлетворяет по цене и качеству, и может быть принято решение о его приобретении [4]. После этого осуществляется сравнение первого выбранного изделия со следующим по уровню качества. Причем для следующего изделия определяют не сам критериальный показатель  $C_{con}$ , а его

$$\Delta C_{con} = \Delta C_n / \Delta Y_k = (C_{n\text{ посл}} - C_{n\text{ пред}}) / (Y_{k\text{ посл}} - Y_{k\text{ пред}})$$

изменение при переходе с первого изделия на второе, то есть определяют  $\Delta C_{con}$ :

где  $C_{n\text{ посл}}$ ,  $C_{n\text{ пред}}$  – цены потребления соответственно последующего и предыдущего изделий;  $Y_{k\text{ посл}}$ ,  $Y_{k\text{ пред}}$  – уровень качества последующего и предыдущего изделий соответственно.

Если  $\Delta C_{con}$  не превосходит значение соответствующего показателя предыдущего изделия, то выбирается данное изделие. Такая процедура осуществляется до тех пор, пока показатель "цена-качество" не начнет возрастать [3]. Выбор компрессора по показателю конкурентоспособности  $C_{con}$  представлен в таблице 1.

В итоге мы получаем, что из всей группы конкурирующего оборудования компрессор завода "Арсенал" является самым конкурентоспособным. Его стоимость единицы качества составляет 860000 руб.

**Таблица 1. Выбор компрессора с использованием показателя конкурентоспособности (цены 2002 г.)**

| Компрессоры       | Цена потребления |                 | Уровень качества | Показатель конкурентоспособности | Соотнесение прироста стоимости и прироста уровня качества |
|-------------------|------------------|-----------------|------------------|----------------------------------|---|
|                   | всего            | в том числе     |                  |                                  |   |
|                   |                  | цена реализации |                  |                                  |   |
| Ташкентский завод | 649000           | 69000           | 580000           | 0,69                             | 940580  |
| Завод "Арсенал"   | 688000           | 78000           | 610000           | 0,80                             | 860000  |
| Полтавский завод  | 690000           | 90000           | 600000           | 0,75                             | 920000  |

Таким образом, предложенный показатель конкурентоспособности  $S_{con}$  является своеобразной ценой качества предлагаемой на рынке продукции, из которой исходят потребители при выборе продукции.

#### **Литература**

1. Управление затратами на предприятии: Учебник / В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев и др.; Под общ. ред. Г.А. Краюхина. СПб.: "Издательский дом "Бизнес-пресса", 2000. 277 с.
2. Мескон М.Х., Альберт М. Основы менеджмента: Пер. с англ. М.: Дело, 1997. 704 с.
3. Окрепилов В.В. Управление качеством и конкурентоспособностью: Учебное пособие. СПб.: СПбГУЭФ, 1997. 260 с.
4. Федюкин В.К., Дурнев В.Д., Лебедев В.Г. Основы машиноведения: Методы оценки технического уровня машин: Учебное пособие. СПб.: СПбГИЭА, 1999. 141 с.

#### **Роль информационных ресурсов предприятия и оценка эффективности их использования**

*Лебедева Елена Владимировна*

*Белгородская государственная технологическая академия строительных материалов,  
Россия*

*E-mail: oonirs@intbel.ru*

Сегодня Запад переживает бум реинжиниринга – коренной перестройки систем управления предприятиями, внедрение новых информационных технологий, изменение приемов ведения бизнеса. Отечественным предприятиям, чтобы не отстать от конкурентов, надо пересматривать свою стратегию поведения на рынке и перестраивать неэффективные информационные системы.

В конце XX века ведущие мировые державы ускорили свое социально – экономическое развитие на основе реализации возможностей динамично утверждающегося глобально–информационного технологического уклада. Они сконцентрировали усилия на развертывании информационной экономики, знаменующем не просто очередную смену технологических укладов, а приход новой технологической революции.

На этом фоне явным диссонансом стала стремительная деградация российской экономики, особенно ее наукоемких секторов, общий беспрецедентный регресс научно – технической сферы и инновационного потенциала страны.

Дело, по всей видимости, в отсутствии у федеральных властей политической воли к достижению Россией уровня технологического развития, достаточного для занятия ею выгодной ниши в системе современного мирового разделения труда, формирующегося под воздействием реальностей новой, информационной эпохи.

Анализ современного состояния экономики свидетельствует о необходимости пересмотра стратегических целевых установок, корректировки приоритетов и механизма формирования экономической информационной базы.

Если в результате автоматизации сокращается численность отделов при замене ручного, бумажного труда компьютерной обработкой информации, то эффект измерим – это экономия на заработной плате, снижение издержек на аренду и содержание офисных помещений, а следовательно, снижение себестоимости продукции. В случае же просто высвобождения рабочего времени, ускорения принятия решений эффект не так очевиден, но он также есть и должен быть рассчитан.

#### **Применение финансовых инноваций для повышения инвестиционной привлекательности предприятий**

*Лычагин М.В., Титова Татьяна Владимировна*

*Новосибирский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: titan@alemar.nsk.su*

В последние три десятилетия XX века в мире произошли изменения, которые кардинально преобразовали облик финансовых и денежно-кредитных систем под влияни-

ем процессов глобализации, институционализации, секьютеризации, информатизации и дерегулирования [1]. Наблюдалось постоянное усиление потока финансовых инноваций – прежде всего новых продуктов и технологий (микропроцессорные банковские карты, электронные транзакции, новые инструменты хеджирования рисков и др.), которые существенно трансформировали финансовую систему.

Анализ отечественных источников показал, что для улучшения инвестиционного климата и активизации инвестиционной деятельности в России, ускорения формирования национального денежного рынка и рынка капитала является интеграция производственного и финансового капитала.

В зарубежной литературе описано несколько форм объединения финансово-кредитных и промышленных структур на основе территориальных, отраслевых, технологических и других принципов – корпорации, концерны, консорциумы [2].

На основе зарубежного опыта можно сделать вывод, что одним из эффективных способов взаимодействия предприятий и инвестиционных структур в странах с переходной рыночной экономикой могут стать финансово-промышленные группы и холдинги [3,4].

В России процесс создания холдингов является элементом долгосрочной государственной политики, о чем свидетельствует последовательное введение ряда нормативно-правовых актов. В экономике существуют как официально зарегистрированные финансово-промышленные группы, так и конгломераты.

В работе предлагается создание конгломератов на основе инвестиционных компаний, банковских организаций и промышленных структур. Основной услугой, предлагаемой предприятиям и организациям компаниями, управляющими паевыми инвестиционными фондами за рубежом, является доверительное управление временно свободными средствами. Паевые фонды предлагают прямое инвестирование в производство путем покупки акций предприятия. Возможно также реинвестирование средств, на которые куплены паи фонда, в ценные бумаги, выпускаемые самим предприятием. Одним из самых привлекательных путей является кредитование предприятий через покупку паевым фондом корпоративных облигаций. Покупая паи фондов, формирующих портфели из валютных инструментов, предприятие может сохранить валютную стоимость своих временно свободных рублевых средств. Паевые фонды предлагают также на средства предприятия, направленные на покупку паев, купить интересующие его объекты недвижимости и выполнять последующие операции с ней. Кроме того, можно осуществлять выплату дивидендов по акциям или различных бонусов сотрудникам предприятий путем покупки на их имя инвестиционных паев.

Конкурентные преимущества при организации промышленно-банковских конгломератов получают не только предприятия, решающие целый ряд проблем, связанных с оптимизацией финансовых потоков, снижением налоговых платежей, сохранением валютной стоимости инвестированных средств, выплатой заработной платы сотрудникам, но и банки, имеющие в собственности акции предприятий-заемщиков - участие в управлении позволяет банку не только контролировать правильность использования кредита (а значит - значительно увеличивать объемы кредитования), но и является дополнительным источником прибыли.

### Литература

1. Роуз П.С. Банковский менеджмент: Пер с англ. 2-го изд.-М.: Дело, 1997.-768с.
2. Allen, F. Gale, D. Innovations in Financial Services, Relationships, and Risk Sharing // Management Science /Vol.45, No9, September 1999.
3. Frank Oldham, Jr. Jeffrey L Seglin. Job descriptions in banking.-Boston: Bankers Publishing Company, 1988.
4. Tatten, Chris Managing Bank Capital: Capital Allocation and Performance Measurement, 1996.

## **Исследование внешней среды малых предприятий с целью выявления факторов, оказывающих наибольшее влияние на их деятельность**

**Максимова Елена Александровна**

*Ухтинский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: helenka83@mail.ru*

Анализ внешней среды служит инструментом, при помощи которого разработчики стратегии контролируют внешние по отношению к организации факторы с целью предвидеть потенциальные угрозы и открывающиеся новые возможности. Анализ внешней среды позволяет своевременно спрогнозировать и разработать стратегию и ситуационные планы на случай возникновения непредвиденных обстоятельств. Такие действия позволят организации достигнуть поставленных целей и превратить трудности, встретившиеся на пути предприятия, в выгодные возможности.[1]

По состоянию на 1 января 2002 года в промышленности функционирует 125 тысяч малых предприятий. В настоящее время в этих сферах занято около 1,5 млн. человек. Эти предприятия произвели 8% ВВП, и на них приходилось 20 % полученной прибыли.[2]

Однако, несмотря на внешнее благополучие цифр, есть все основания утверждать, что в современной России имеет место обострение ряда противоречий процесса развития малого предпринимательства: с одной стороны, резкое возрастание значимости малых предприятий, увеличение разнообразия выполняемых ими функций; с другой стороны, вырисовывается тенденция снижения жизнеспособности малых форм бизнеса. Именно исследование влияния факторов внешней среды позволяет выявить данные проблемы и найти ответы на нерешенные вопросы предпринимателей.[3]

Самыми распространенными видами деятельности в сфере услуг являются торговля, ремонт автомобилей и изделий домашнего пользования. С помощью анкетирования и личных бесед с предпринимателями малого бизнеса было опрошено 19 фирм по ремонту и обслуживанию транспортных средств, по результатам чего были выявлены факторы, которые в наибольшей степени оказывают влияние на деятельность этих организаций. Во внешней среде основными источниками проблем для малых предприятий являются: федеральные законы и органы государственного регулирования, высокая конкуренция и состояние экономики, как фактор косвенного воздействия, выражающийся в финансовых трудностях на пути развития предприятий.

### **Литература**

1. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф., Основы менеджмента / Перевод с англ.-М: Дело, 1992
2. Мельникова Ю.А., Развитие малого предпринимательства в производственной и инновационной сферах // Экономика и жизнь.-2002.- №1
3. Рыбина М.Н., Основные этапы малого предпринимательства в условиях современных радикальных рыночных реформ в России // Менеджмент в России и за рубежом.-2001.-№2
4. Кавеев Х., Роль и место малых и совместных предприятий в экономике России // Власть.-1998.-N8-9.-С.21-25.
5. Ослунд А., Проблемы развития малых предприятий в России // Политэконом.-1998.-N7.-С.21-29.

## **Конкуренция и банкротство, как механизмы регулирования конкурентоспособности предприятия** **Максимова Екатерина Викторовна**

*Саратовский государственный социально-экономический университет, Россия*

*E-mail: Maximovaev@saratov.gov.ru*

Конкурентоспособность в самом широком смысле означает возможность выигрывать в конкуренции. Общепринято, что конкуренция – это состязание субъектов, ос-

новной рыночный механизм, создающий мотивацию для улучшения поведения. Конкурентный процесс представляется не только порождающим стремление к совершенному знанию и скоординированности, т.е. к равновесию, но и открывающим и корректирующим отдельные планы и решения. Суть конкурентного процесса заключается в осознании возможности получить временно благоприятную позицию. Занятие и удержание монопольной позиции возможно в результате конкурентной деятельности. Изменения в менеджменте меняют правила конкуренции. Конкуренция меняет характер предприятия, как института.

В зависимости от соотношения технологических укладов, характеризующих уровень развития производительных сил, концепции конкурентоспособности могут различаться содержательно. В условиях экстенсивного типа воспроизводства преобладают критерии издержек, цен и качества, преимущественно интенсивному типу воспроизводства присущи критерии абсолютной новизны изделий, сроков возможного развертывания их производства конкурентом. Время стало самым редким ресурсом в конкуренции. В исторической перспективе наблюдаются различия в практике слияний и поглощений компаний: в группе отраслей первого - четвертого укладов влекут рационализацию и реорганизацию с целью снизить издержки перед лицом острой конкуренции, стимулом в отраслях пятого уклада служит возможность извлечения прибыли благодаря господству на быстро развивающихся глобальных рынках. Смена технологических укладов неравномерна в разных регионах, поэтому на процессы конкуренции одновременно влияет появление и развитие отраслей нового технологического уклада, так и региональные особенности.

Наступление постиндустриальной эпохи – эпохи знаний, усиление значимости человеческого капитала как важнейшего ресурса для получения нового знания - все это позволяет говорить о смещении акцентов в конкуренции. Стоит внимательнее исследовать конкуренцию личностей, которые, располагая необходимыми знаниями и аналитическими способностями, рожают ценное новое знание. Содержанию внутриличностной конкуренции адекватно конкуренция идей, потребностей личности. В сущности, конкуренция на межличностном и личностном уровнях определяет направления экономического развития.

Конкурентоспособность предприятий и конкуренция связаны с явлением банкротства экономических субъектов. Банкротство является результатом неудовлетворительной работы предприятия в конкурентной среде. Возможность банкротства стимулирует предприятия к повышению эффективности деятельности. Неэффективный механизм банкротства на практике позволяет организовать фиктивное банкротство и передел собственности в интересах группы лиц. При этом неконкурентоспособные предприятия продолжают осуществлять деятельность на рынке.

Обвинение в финансовой несостоятельности стало в современной России универсальным средством политической борьбы не только на уровне хозяйствующих субъектов, но и в масштабах субъекта Федерации. Банкротство выступает как специфический прием конкурентной борьбы.

Конкурентоспособность региона зависит не только от того, в каких отраслях конкурируют фирмы, но и от того, как они конкурируют. Все отрасли могут быть наукоемкими. Правительство не может создавать конкурентоспособные регионы, это могут делать компании, работающие там. Компании находят новые способы конкурентной борьбы, постоянно совершенствуя конкурентные преимущества. Правительство, уделяя внимание вновь возникающим и растущим кластерам, обеспечивает их конкуренцию и процветание региона.

**Новый метод управления бизнес процессами**  
**Михайлова Анна Викторовна**

*Государственный университет управления, Россия*  
*E-mail: mikanua23@mail.ru*

Один из самых актуальных вопросов для многих российских предприятий и организаций остается проблема дезинтеграции различных аспектов бизнес процессов. Практика убеждает, что наилучший на сегодня инструмент решения данной проблемы заключается во внедрении системы контроллинга. Поскольку контроллинг обеспечивает методическую и инструментальную базу для поддержки основных функций управления: планирования, контроля, учета и анализа, а также дает информацию для оценки ситуации в целях принятия управленческих решений. Хотя истоки контроллинга прослеживаются с XV - XVIII вв., он стал популярен за рубежом (в США, Германии и др. странах) в последние десятилетия. В России интерес к контроллингу стал проявляться в начале 1990-х годов. В связи с этим многие исследователи по-разному трактуют понятие "контроллинг" в зависимости от предмета исследования (Карминский и др., 1998; Ананьина и др., 1998; Манн, Майер, 1994; Малышева, 2000, Ойхман, Попов, 1997; Фатхутдинов, 1997; Уткин, Мырынюк, 1999; Пич, Шерм, 2001) [1].

Цель настоящего доклада раскрыть понятие "контроллинг персонала" через анализ основных интерпретаций данного понятия, руководствуясь практикой современного управления. Понятие "контроллинг" в контексте управления персоналом впервые было рассмотрено в рамках немецкой школы делового администрирования и, по мнению Кунтца [2], в наибольшей степени соответствует русскому слову "координировать". В настоящее время, по мнению многих российских исследователей, данное понятие соответствует "руководить, регулировать, управлять", но не "контролировать" и выражает новую концепцию управления, порожденную практикой современного управления [3]. В основе модели контроллинга персонала, согласно классикам немецкого бизнес-администрирования, лежит модель обратной связи, т.е. управление информационными потоками на принципах управленческого учета. При этом управленческий учет трактуется с двух различных позиций.

*Первый* рассматривает управленческий учет как систему сбора и интерпретации информации о затратах, издержках и себестоимости продукции. Данный подход под управленческим учетом подразумевает "контроль", систему организации учета для целей контроля за деятельностью предприятия. *Второй* считает, что основная задача управленческого учета - обеспечение управленческого персонала предприятия своевременной и полной информацией для принятия управленческих решений. При таком подходе к понятию управленческий учет относятся не только система сбора и анализа информации (например, об издержках предприятия), но и система управления бюджетами (то есть планирования) и система оценки деятельности подразделений. К контроллингу персонала более близок второй подход.

Поскольку операции контроллинга входят в состав управляемых операций, то контроллинг является системой саморегулирования. Правильно построенная система контроллинга персонала должна показывать вклад подразделений организации в результат исполнения всей организационной системы. Контроллинг персонала позволяет кардинально улучшить качество управленческих решений и повысить эффективность бизнеса. В условиях финансовой нестабильности, острой конкуренции и снижения доходности операций применение контроллинга персонала в виде целостной системы является реальным конкурентным преимуществом. Внедрение модели контроллинга в современных организациях позволяет, во-первых, обеспечить долгосрочное существование организации, во-вторых, объединять и управлять информационными потоками

исполнителей всей организационной системы, в-третьих, максимально скоординировать действия персонала всех подразделений организации для достижения основных целей [4].

### Литература

1. Рубцов С.В. *Целевое управление корпорациями*. М., 2001. с. 41.
2. Koontz H. D. The Management Theory Jungle. // *Journal of the Academy of Management*, 1981, N 3, (December), 174-188.
3. Хан Д. *Планирование и контроль: концепция контроллинга*: Пер.с нем. 1997. с. 450.
4. Одегов Ю.Г., Никонов Т.В. *Аудит и контроллинг персонала*. М., 2002. с. 277.

### Оценка конкурентоспособности фирмы

*Мишкина Олеся Григорьевна*

*Ульяновский государственный университет, Россия*

*E-mail: hakikos@mail.ru*

На сегодняшний день нет единой утверждённой и одобренной методики оценки конкурентоспособности (КСП) фирмы на рынке. Однако существует несколько подходов к анализу и оценке КСП организации:

- (1) на основе сравнения значимых показателей хозяйственной деятельности, таких, как доля рынка, динамика показателей доходности и т.д., однако это не объясняет сложившуюся ситуацию и способы повышения КСП фирмы, а лишь констатирует факты,
- (2) на основе изучения влияния отдельных факторов на КСП компании, то есть факторный подход, позволяющий выявить, проанализировать и охарактеризовать факторы, являющиеся сильными сторонами фирмы, причём для различных отраслей степень влияния отдельных факторов будет различной. Данный подход, основываясь на анализе сильных и слабых сторон компании, позволяет выявить "узкие" места в деятельности фирмы, потенциал повышения КСП и сферы создания и закрепления конкурентных преимуществ фирмы,
- (3) на основе анализа планируемых мероприятий, программ, стратегий и намерений организации с применением методов рейтинговой экспертной оценки.

Оценка показателя КСП фирмы должна быть комплексной и отражать не только способность фирмы производить конкурентоспособные товары (то есть не только рассчитываться на основе взвешенных показателей конкурентоспособности товаров или услуг, производимых компанией), но и включать в себя частные показатели конкурентоспособности отдельных сторон деятельности предприятия. Взвешенные показатели КСП различных функциональных сфер позволяют более точно определить роль того или иного фактора влияния на интегральный показатель КСП организации. Для различных отраслей могут быть выделены как различные стороны деятельности предприятия, так и определена различная система весов, поскольку, как было сказано ранее, степень влияние отдельных факторов по отраслям варьируется. Однако внутри самой отрасли для сравнения показателей КСП компаний-конкурентов и адекватных выводов система весов должна оставаться неизменной.

Следует заметить, что с точки зрения автора базой сравнения целесообразно брать не некий эталонный образец компании, а реально существующих на рынке конкурентов, поскольку это даст более "осязаемый" результат.

Необходимо также учитывать рынок, на котором действует компания: он может быть внутренним или внешним. Корректировка показателя КСП в зависимости от рынка, на котором работает организация, позволяет провести оценку способности компании выдерживать международную конкуренцию.

## **Налоговое планирование как составная часть российского бизнеса**

*Моисеев Дмитрий Павлович*

*Северо-Кавказский социальный институт, Россия*

*E-mail: ekonom\_sksi@mail.ru*

Исходя из предположения: налогоплательщик либо не нарушает закон, либо нарушает, можно вывести три вида налогового планирования:

1) классическое планирование - действие налогоплательщика соответствует закону, налоговые платежи производятся в обычном порядке;

2) оптимизационное налоговое планирование - действие налогоплательщика соответствует закону, налоговые платежи производятся по возможности минимально;

3) противозаконное налоговое планирование - действие налогоплательщика не соответствует закону, налоговые платежи не производятся.

Итак, налоговое планирование можно классифицировать как классическое, оптимизационное и незаконное.

Для целей классического налогового планирования очень важно проводить на предприятии правильную учетную политику и организовать ее нормальную реализацию. Необходимо четко и грамотно вести бухгалтерский и налоговый учет. Важно избегать методических ошибок в бухгалтерском и налоговом учете, необходимо ориентироваться на избежание учетных ошибок при операциях на большом обороте и при разовых капиталоемких сделках. Необходимо правильно и четко оформлять первичные бухгалтерские документы. Их отсутствия трактуется налоговыми органами однозначно негативно. Самый лучший подход по отношению к документам - иметь оправдательный документ на каждую сделку или движение финансов.

Предприятие должно пользоваться всеми простыми и доступными льготами, в том числе рассрочки налоговых платежей. Иногда в экстренных экономических ситуациях предприятие может пойти и на задержки налоговых платежей, четко представляя себе последствия подобных действий и варианты урегулирования в дальнейшем своих отношений с налоговыми органами.

Оптимизационное налоговое планирование - деятельность в рамках закона, направленная на минимизацию налогов. Природа налоговых щитов заключается в следующем.

Во-первых, из-за законодательно установленных различных видов налоговых режимов или льгот.

Во-вторых, в современной динамичной и сложной экономике заранее просчитать все налоговые последствия самых разнообразных возможных экономических действий налогоплательщика принципиально не представляется возможным, а значит будут существовать такие действия, которые будут более выгодными налогоплательщику.

Оптимизационное налоговое планирование в качестве системного подхода не может быть реализовано без анализа и планирования, то есть сбора и целенаправленной переработки информации с использованием некоторых основных экономических показателей конкретного бизнеса. Особенно это относится к предприятиям, чья деятельность имеет разносторонний характер. Для таких предприятий очень важно разделить материальные и финансовые потоки, финансовые налоговые показатели для каждого вида деятельности.

Управленческий учет очень не внимательно рассматривает расходы и доходы так называемых центров ответственности предприятия. Для целей налогового планирования эти самые центры необходимо рассматривать и как центры по формированию налоговых платежей.

Оптимизационное налоговое планирование представляет собой разработку некоторых экономических действий, налоговых схем и их документального оформления, направленную на минимизацию налогов в рамках законной деятельности предприятия. Математически модель оптимизационного налогового планирования может быть пред-

ставлена как аналитическая задача нахождения минимума налоговых платежей для применяемой финансовой схемы с некоторыми постоянными и переменными экономическими показателями. Под постоянными экономическими показателями понимаются те экономические показатели, на которые налогоплательщик не может влиять, которые от него практически не зависят. Под переменными экономическими показателями понимаются те экономические показатели, на которые налогоплательщик может влиять, которые каким-либо образом от него зависят.

Постоянные показатели зависят как от внутренних условий хозяйствования предприятий (стоимость сырья, величина зарплаты и т.д.), так и от внешних условий (необходимость лицензирования и подчинения установленным правилам, мнение контрольных органов, воплощение в нормативных актах, специфика регионов и т.д.).

К переменным показателям можно отнести организационно-правовую форму предприятия, вид и качество реализуемой продукции (работ, услуг), формы взаиморасчетов и т.п.

При этом очень важно определиться с соотношением постоянных и переменных экономических показателей. Дело в том, что чем большим количеством переменных показателей можно свободно пользоваться, тем больше степеней экономической свободы, тем легче можно решить поставленную задачу налоговой минимизации. Практически все попытки о реализации оптимизационного налогового планирования приводят к налоговым схемам с какими-либо ограничениями и изъятиями, и чем меньше число ограничений в конкретной схеме, тем она будет проще и эффективнее.

В пользу оптимизационного налогового планирования говорит тот факт, что если в свободной рыночной экономике будут хоть какие-то варианты законной игры на понижение налогов, значит, некоторые предприниматели в силу своей предприимчивости будут заниматься оптимизационным налоговым планированием.

Оптимизационное налоговое планирование включает следующие этапы

- анализ хозяйственной деятельности;
- вычленение основных налоговых проблем;
- разработка и планирование налоговых схем;
- подготовка и реализация налоговых схем;
- включение налоговых схем в отчетность и ожидание реакции контрольных органов.

Существуют три момента экономической деятельности налогоплательщика, когда ему необходимо применять методы налогового планирования.

Во-первых, подготовка и планирование экономической деятельности нового бизнеса.

Во-вторых, подготовка проведения крупных сделок, осуществлению значительных инвестиций, особенно если это связано с переходом прав на крупные объекты недвижимости.

В-третьих, планирование хозяйственной деятельности на следующий отчетный период.

Вне всякого сомнения, у налогового планирования есть будущее. Государство и налогоплательщик всегда будут играть в эту увлекательную игру. На очередные запрещения государства налогоплательщик ответит поиском новых схем. Государство в ответ на очередные схемы будет прикрывать те законодательные лазейки, которые позволяют реализовать такие схемы.

### Литература

1. Горбунов А.Р./ Налоговое планирование и снижение финансовых потерь. М., 1993.
2. Пиппер Д. /Практическая энциклопедия международного и финансового планирования. М.: Инфа-М, 1998.
3. Рогозин Б.А. Налоговое планирование. Уч. пос. М., 1993.
4. Налоговый вестник, № 9, №10, 2002.

**Критерии оценки эффективного развития  
предприятия в условиях рыночной экономики**  
*Надворный Олег Борисович*

*Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Украина*  
*E-mail: Nadvornyy@ukr.net*

Оценка экономической эффективности производства всегда занимала важное место среди актуальных проблем экономической науки. Существуют разные подходы относительно методов расчетов, содержания, классификации и систематизации критериев эффективного развития предприятия. Так, в качестве метода расчета используются критерии эффективности, определенные на основе абсолютных [4] или относительных величин [2]. Очевидно, что абсолютные показатели в виде прибыли (дохода) не могут характеризовать экономическую эффективность, так как при этом нарушается принцип соотношения результатов и затрат. По экономическому содержанию критерий эффективности как ключевой представляют то в качестве условия максимального значения критериального показателя [3], то, как условие повышения эффективности (производительности труда) или же, как условие превышения расчетной величины эффективности для рассматриваемого периода над каким-то принятым нормативным ее значением. Полагаем, что ни один из перечисленных критериев не отражает сущности понятия "критерий экономической эффективности".

По нашему мнению, рассматриваемый критерий должен дать оценку экономическому развитию предприятия строго по параметру эффективности. Поэтому условием критерия экономической эффективности является наличие самой эффективности, т.е. факт обеспечения любого уровня эффективности, когда затраты в производство (З) сопровождаются получением экономического эффекта (ЭЭ). В противном случае, когда нет положительного конечного результата (КР) т.е. экономического эффекта, следует говорить о неэффективном развитии предприятия.

Сказанное выше позволяет представить в общем виде критерий экономической эффективности следующим выражением:

$$\frac{КР(ЭЭ)}{З} > 0 \quad (1)$$

Такая сущность критерия эффективности (1) определяет его изначальность (первооснову) и базовость по отношению к другим критериям, которые также оценивают эффективность, но уже с иных позиций.

Анализ литературных источников показал, что для комплексной оценки эффективности часто используются три критерия: экономической эффективности производственных ресурсов, повышения экономической эффективности производственных ресурсов и оптимальности производственных ресурсов.

$$\frac{\Pi}{\Phi_n} > E_n, \quad 2) \frac{\Pi}{\Phi_n} > \frac{\Pi_{np}}{\Phi_{n,np}}, \quad 3) \frac{\Pi}{\Phi_n} = \max$$

где  $\Pi$ ,  $\Pi_{np}$  – среднегодовой размер чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других платежей соответственно в отчетном и предшествующем периодах;  $\Phi_n$ ,  $\Phi_{n,np}$  - среднегодовая балансовая стоимость производственных фондов и нематериальных активов предприятия соответственно в отчетном и предшествующих периодах;  $E_n$  – нормативное значение коэффициента экономической эффективности.

В данной системе выражение  $(\Pi/\Phi_n > E_n)$  по своему содержанию характеризует не критерий экономической эффективности, а критерий целесообразной экономической

эффективности деятельности предприятия. В условиях рыночной экономики каждое предприятие принимает для себя на определенный период индивидуальный норматив экономической эффективности ( $E_n$ ), выражающий исключительно интересы конкретного собственника.

Таким образом, система критериев оценки экономической эффективности должна выглядеть следующим образом.

| Название критерия                          | Определяющее условие                    |
|--|---|
| Критическая экономическая эффективность    | $\Pi/\Phi_n > 0$                        |
| Целесообразная экономическая эффективность | $\Pi/\Phi_n > E_n$                      |
| Повышение экономической эффективности      | $\Pi / \Phi_n > \Pi_{пр} / \Phi_{н.пр}$ |
| Оптимальная эффективность                  | $\Pi / \Phi_n \rightarrow \max$         |

На наш взгляд, такая система критериев позволяет более обоснованно и комплексно оценивать такую важнейшую экономическую категорию, как "эффективность".

### Литература

1. Петухов Р.М. Оценка эффективности промышленного производства: Методы и показатели. М., 1990, с. 95.
2. Шершнев А.А., Темченко А.Г. Методы оценки экономической эффективности ресурсов и затрат в условиях рыночной экономики. Кривой Рог, 1997, с.72.
3. Экономика машиностроительного производства / Под ред. И.Э. Берзия. М., 1988, с.303.
4. Устенко О.Л. Экономика предприятия. Метод. пособие. К., 2000, с. 44.

### **Формирование ценовой стратегии фирмы в условиях многоуровневых каналов сбыта** *Наумов Алекаей Александрович*

*Марийский государственный технический университет, Россия*  
*E-mail: alex-nau@mail.ru*

В условиях рыночной экономики особую значимость для фирмы представляют маркетинговые подходы к проектированию ценовой стратегии. Под ценовой стратегией можно понимать пакет практических приемов и методов, позволяющих реализовать цели фирмы в области ценообразования. Фирме, использующей многоуровневые каналы сбыта, для проектирования обоснованной ценовой стратегии целесообразно применить анализ конкурентных преимуществ товара. Детализируем некоторые особенности данного подхода.

Выбор ценовой стратегии осуществляется с учетом целей фирмы в области сбыта и комбинации конкурентных позиций товара по стоимостным и потребительским характеристикам.

Для оценки конкурентоспособности товара фирмы выделяются географические области, в которых посредники первого звена могут закупать аналогичные товары. Возможным методом определения географических областей может быть сегментация посредников первого звена по признакам, отражающим возможности и предпочтения посредников в отношении товара фирмы.

По каждой географической области проводится сравнительная оценка товаров-конкурентов. В результате товары-конкуренты могут быть ранжированы по уровню конкурентоспособности. Целесообразно также количественно определить вклад потребительских и стоимостных характеристик в уровень конкурентоспособности товаров. При проведении сравнительной оценки товаров- конкурентов предполагается, что посредники первого звена: (а) информированы о предложении товаров и объективно оце-

нивают их характеристики, (б) руководствуются предпочтениями конечных потребителей в отношении значимости характеристик товаров, (в) дополнительно оценивают те характеристики товаров, которые напрямую не значимы для конечных потребителей (например, транспортабельность, предлагаемые фирмой условия поставки и оплаты).

Для товаров-конкурентов оцениваются ограничения уровня цены, связанные с издержками производителя по производству и сбыту. Так, предельно низкое значение цены товара определяет наибольший возможный вклад стоимостных характеристик в уровень конкурентоспособности товара.

Анализ конкурентных преимуществ товаров можно проводить с помощью графической модели. Такая модель строится на основе результатов сравнительной оценки стоимостных, потребительских характеристик и ограничений по издержкам (например, для товаров- конкурентов А,В,С см. рисунок 1).

Возможные ориентиры ценовых стратегий производителей товаров А, В, С представлены в таблице 1.



Рис.1. Формирование уровня конкурентоспособности товаров А, В, С

**Таблица 1.**  
**Возможные ориентиры ценовых стратегий для товаров А, В, С**

|  | Товары   |  |                                    |   |
|--|--|--|------------------------------------|---|
|  | А  | В  |                                    | С   |
| Ценовая стратегия может быть ориентирована на следующее изменение <u>текущего уровня цен</u> | Повышение  | Снижение   | Сохранение неизменным              | Снижение  |
| Ожидаемые результаты   | Увеличение объемов прибыли при сохранении лидирующего положения на рынке по объемам продаж | Закрепление рыночной позиции по объемам продаж относительно товара С | Сохранение текущих объемов прибыли | Увеличение сбыта за счет частичного вытеснения товара В |

На основе метода анализа конкурентных преимуществ товара фирма может прогнозировать реакцию потребителей на изменение уровня цен, оптимизировать ценовую стратегию в условиях многоуровневых каналов сбыта.

**ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ в Республике Коми**  
*Нестер Ольга Николаевна, Севатсянук Елена Ивановна*

*Ухтинский государственный технический университет, Россия*  
*E-mail: nirs@uui.sever.ru*

"ЛУКОЙЛ-Пермь" занимает третье место среди нефтяных и нефтеперерабатывающих предприятий России согласно рейтинговой шкале при годовом темпе прироста производства в 150%. Тенденцию устойчивого развития "ЛУКОЙЛ-Пермь" подтвердил опубликованный в октябре 2000 года авторитетный рейтинг "Эксперт-200".

Компания "ЛУКОЙЛ-Пермь" создана в середине 1996г на паритетных началах ОАО "ЛУКОЙЛ" и крупным региональным бизнес-холдингом Пермской финансово-производственной группой. Производственной базой предприятия стали два крупных нефтегазовых управления, ранее входивших в состав объединения "Пермнефть", - Полазненское и Краснокамское. "ЛУКОЙЛ-Пермь" эффективно осуществляет геологоразведку, оценку, обустройство новых месторождений, добычу нефти и газа, переработку углеводородного сырья, а также сбыт нефти и готовых нефтепродуктов, включая розничную реализацию через уполномоченных дилеров и сеть собственных автозаправочных станций в Пермской и Свердловской областях.

В начале 2001 года "ЛУКОЙЛ-Пермь" приобрела контрольный пакет предприятия "Парма-Ойл", летом были приобретены крупные доли в ООО "АмКоми" и ЗАО "Байтек-Силур". Этот процесс происходил в рамках действующих соглашений с правительством Коми. По согласованию с ним принято решение о создании на базе трех предприятий единой крупной нефтедобывающей компании. Добычу нефти к 2007 году предполагается довести до 3 млн тонн, а налоговые платежи увеличить до пятидесяти миллионов долларов. Этот проект получил название "Парма".

Данный проект еще до конца не реализован, но уже сам приход компании "ЛУКОЙЛ" на территорию Печорского края ознаменовал собой возрождение этого региона:

1. Приход этой компании в регион создал значительный импульс для развития добычи нефти на месторождениях в районе г.Печора.
2. Деятельность компании в Печорском районе Республики Коми позволит создать новые рабочие места и существенно увеличить налоговые поступления в местные и региональные бюджеты.
3. Новая компания может выступить участником в сооружении автодорожных магистралей "Печора – Усинск", "Ирайоль – Ижма".
4. Освоение новых месторождений при обязательном соблюдении экономических требований будет способствовать развитию инфраструктуры сел и городов Печорского района.
5. Институтом "Печорнипинефть" в 2000 году было разработано ТЭО освоения потенциальных нефтяных месторождений ижемского и устьцилемского районов. Не исключено, что мощности компании "ЛУКОЙЛ – Пермь" могут быть использованы для решения этих задач.

**Особенности классификации услуг охотничье-рыболовного туризма**  
*Орлов Андрей Евгеньевич*

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

Услуги охотничье-рыболовного туризма – это специфические услуги, по представлению потребителям комплексного обслуживания, связанного с организацией путешествий, совершаемых для охоты или рыбной ловли. Комплексный характер услуг охотничье-рыболовного туризма проявляется в том, что потребитель получает специфические взаимосвязанные услуги различного профиля. В сфере охотничье-рыболовного туризма основной профильной услугой является организация охоты или рыбной ловли.

В ходе проведенного нами исследования обоснован подход к классификации услуг охотничье-рыболовного туризма, направленный на усиление маркетинговых мероприятий и совершенствование политики ценообразования. В связи с этим подразделяются по функциональному признаку услуги турагента (аутфиттера) и туроператора (охотничьего хозяйства).

К услугам турагента относятся: подбор нужного охотничьего хозяйства, оформление сопроводительных и проездных документов и разрешений, услуги сопровождающего лица и переводчика. Туроператор предоставляет следующие услуги: организация непосредственно охоты (рыбалки), транспортные услуги во время охоты или рыбалки (аренда моторной лодки, вертолета, снегохода), услуги организации досуга (аренда яхты, фрахт теплохода, услуги организации дайвинга (подводные погружения), катание на водных лыжах или гидроциклах, бильярд, настольный теннис, сауна, видеопрокат), услуги проката снаряжения для охоты или рыбной ловли (прокат оружия, спиннингов, удочек, снаряжения для подводной охоты), услуги по обработке трофеев (разделка дичи, таксидермия; разделка, копчение и засолка рыбы).

Услуги туристам (охотникам и рыболовам) могут быть по виду деятельности объединены в следующие основные группы: услуги размещения, услуги питания, услуги транспорта, услуги организации охоты или рыбной ловли.

В сфере охотничье-рыболовного туризма сформировались три основных модели услуг размещения: услуги по предоставлению мест в стационарных охотничье-рыболовных базах (дома отдыха, пансионаты, коттеджи, плавучие гостиницы (дебаркадеры)); услуги по предоставлению мест во временных охотничье-рыболовных базах (охотничьи домики, палаточные лагеря, передвижные вагончики); услуги по предоставлению мест в круизных охотничье-рыболовных турах (на теплоходах, на резиновых плотках, на вездеходах).

В сфере охотничье-рыболовного туризма услуги размещения предоставляют охотничье-рыболовные базы. Выбор охотничье-рыболовной базы во многом зависит от продолжительности тура, объекта охоты (рыбной ловли), сезона, цели и региона проведения тура.

В сфере охотничье-рыболовного туризма услуга питания является важной сопутствующей услугой, однако предприятия этой сферы не участвуют в отраслевой конкуренции с предприятиями питания, т.к. туристы (охотники и рыболовы) не могут за дополнительную плату воспользоваться услугами питания вне туристского объекта из-за его изолированного территориального положения.

Охотничье-рыболовные туры как любое путешествие предполагают потребление услуг транспорта. Особую важность в условиях охотничье-рыболовных туров приобретают автомобильные, водные и воздушные услуги так называемой "малой авиации" (вертолеты).

Основными профилирующими услугами при проведении охотничье-рыболовных туров является услуги организации охоты или рыбной ловли. Эти услуги осуществляет туроператор – охотничье хозяйство. Эти услуги состоят в следующем: услуги по определению местонахождения объекта охоты, услуги выслеживания объекта охоты, услуги по строительству "засидки" (шалаша, вышки, лабаза), охранные услуги (в случае опасности для охотника со стороны животного), услуги по определению трофейных качеств животных, услуги связи (применение раций, спутниковых телефонов), услуги проводников (знание природных условий, ориентация на местности), услуги специалиста по особенностям поведения животных и т.д. Качество предоставления услуг по организации охоты и рыбной ловли зависит от своевременного планового проведения биотехнических, селекционных и охранных мероприятий в охотничьих угодьях. Данные мероприятия можно охарактеризовать как услуги по обеспечению гарантированности успеха охотничье-рыболовных туров.

Предлагаемый классификационный подход, на наш взгляд, позволяет упорядочить информацию о многообразных услугах охотничье-рыболовного туризма, что необходимо для совершенствования маркетинга и обоснования цен на туристский продукт.

## **Антикризисное управление предприятием в современных условиях** **Остаповская Анастасия Викторовна**

*Киевский экономический институт менеджмента, Украина*  
*E-mail: homashka@mail.ru*

Удаление обанкротившихся предприятий с рынка – одно из основных условий эффективного функционирования рыночного механизма. Однако предугадать банкротство, обеспечить длительное процветание этих структур – задача значительно более важная.

Именно для решения этой задачи используется система средств, которая называется антикризисное управление. С одной стороны, антикризисное управление должно охватывать значительно более широкие сферы деятельности, нежели только анализ финансового состояния фирмы. С другой стороны, в процессе антикризисного управления, который протекает под страхом постоянной угрозы банкротства, не должно возникать своеобразного "эффекта пустыни Тартары" (постоянное ожидание проблем), который деформирует поведение менеджеров, вызывает их неадекватные действия, еще больше усиливает и без того сложное состояние фирмы [3].

Таким образом, антикризисное управление – это:

- Анализ состояния макро- и микросреды и выбор лучшей миссии предприятия;
- Познание экономического механизма возникновения кризисных ситуаций и сканирования внешней и внутренней среды предприятия;
- Оперативная оценка и анализ финансового состояния предприятия и выявления возможности неплатежеспособности (банкротства);
- Разработка лучшей политики поведения в условиях кризиса, которая наступила, и разработка соответствующих выводов;
- Постоянный учет риска предпринимательской деятельности и разработка средств для его снижения.

Актуальность антикризисного управления для украинских предприятий обусловлена рядом объективных и субъективных факторов, в первую очередь, реформированием украинской экономики и перехода ее от централизованного типа управления к децентрализованному. Реформирование экономики Украины началось и продолжается в условиях глубокого кризиса всех ее сфер и отраслей. Низкая эффективность, отсутствие действенных стимулов предпринимательской активности, большие структурные диспропорции, исчерпанные ресурсы распределительной системы – далеко не полный перечень наследства, оставленного административно-командной системой. Негативные последствия либерализации цен, кризиса украинских рыночных реформ, обострили проблему платежеспособности и выдвинули на первый план вопрос массовом банкротстве предприятий. Свою роль также играет то, что внешняя среда, с которой взаимодействуют предприятия, характеризуется неоднозначностью, динамичностью и наличием сложных управленческих проблем.

Таким образом, антикризисное управление – это специфический набор методов управления для предупреждения кризиса или кризисной для бизнеса ситуации [2].

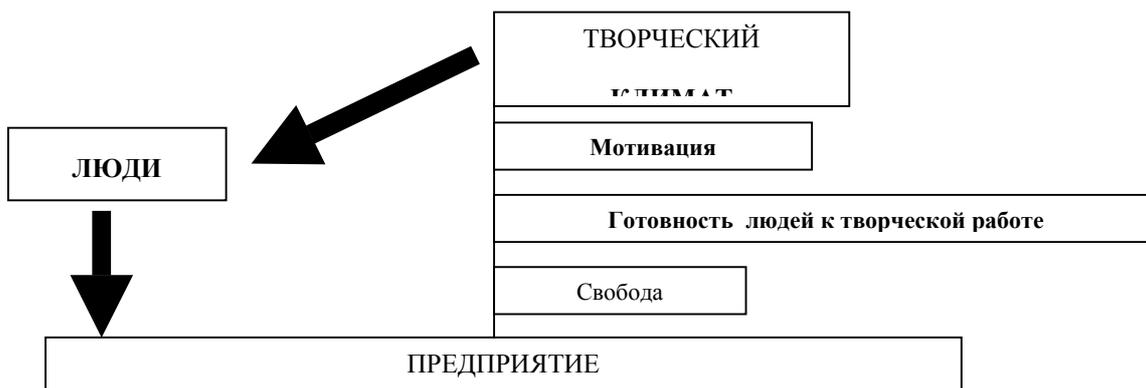
### **Литература**

1. Практикум по финансовому менеджменту. Учебно-деловые ситуации и решения. Под ред. академика АМИР Е.С. Стояновой. М.: Перспектива, 1997.
2. Стратегия и тактика антикризисного управления / Под ред. Градова С.-П.: Спец. лит., 1996.
3. Антикризисное управление / Под ред. проф. Э.М. Короткова. М.:ИНФРА, 2000.

**Модель стимулирования творческого климата на предприятиях**  
**Очковская Марина Станиславовна**

Уфимский государственный авиационный технический университет, Россия  
 E-mail:marinn81@mail.ru

Творчество и новые знания – незаменимые ресурсы предприятия, ставящего целью долгосрочное развитие и конкурентные преимущества. Творческая атмосфера никогда не возникает в приказном порядке. Необходимо, чтобы люди захотели использовать весь свой потенциал и работать с полной отдачей сил. Для этого нужен творческий климат (рис.1).



**Рисунок 1. Влияние творческого климата на работу людей**

Инновации осуществляют люди, поэтому предприятия, ориентированные на бизнес, как правило, характеризуются дефицитом творчества. Показателем творческой активности является *коэффициент творчества*.

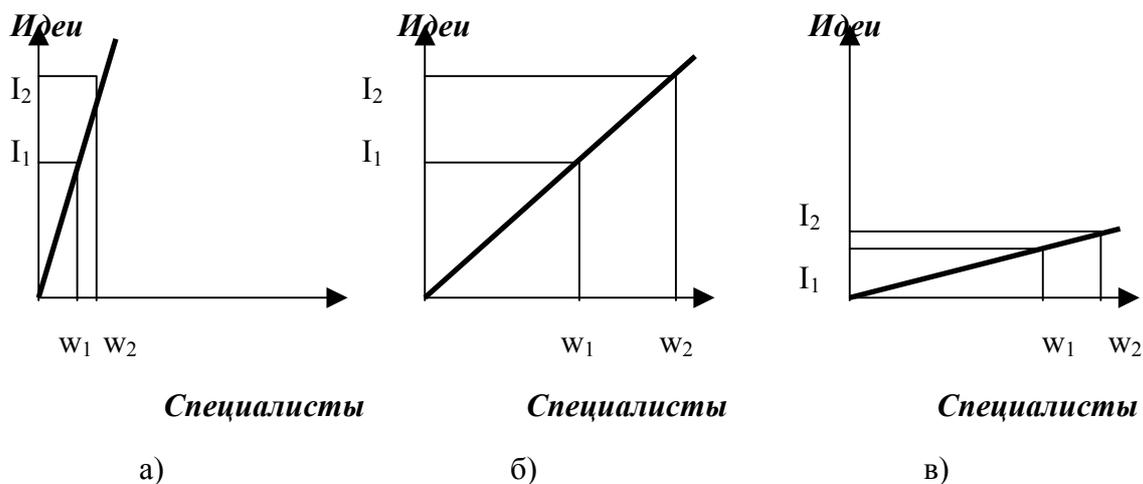
$$K_t = N_i / N_w,$$

где  $K_t$  – коэффициент творчества;

$N_i$  – количество новых идей;

$N_w$  – количество специалистов.

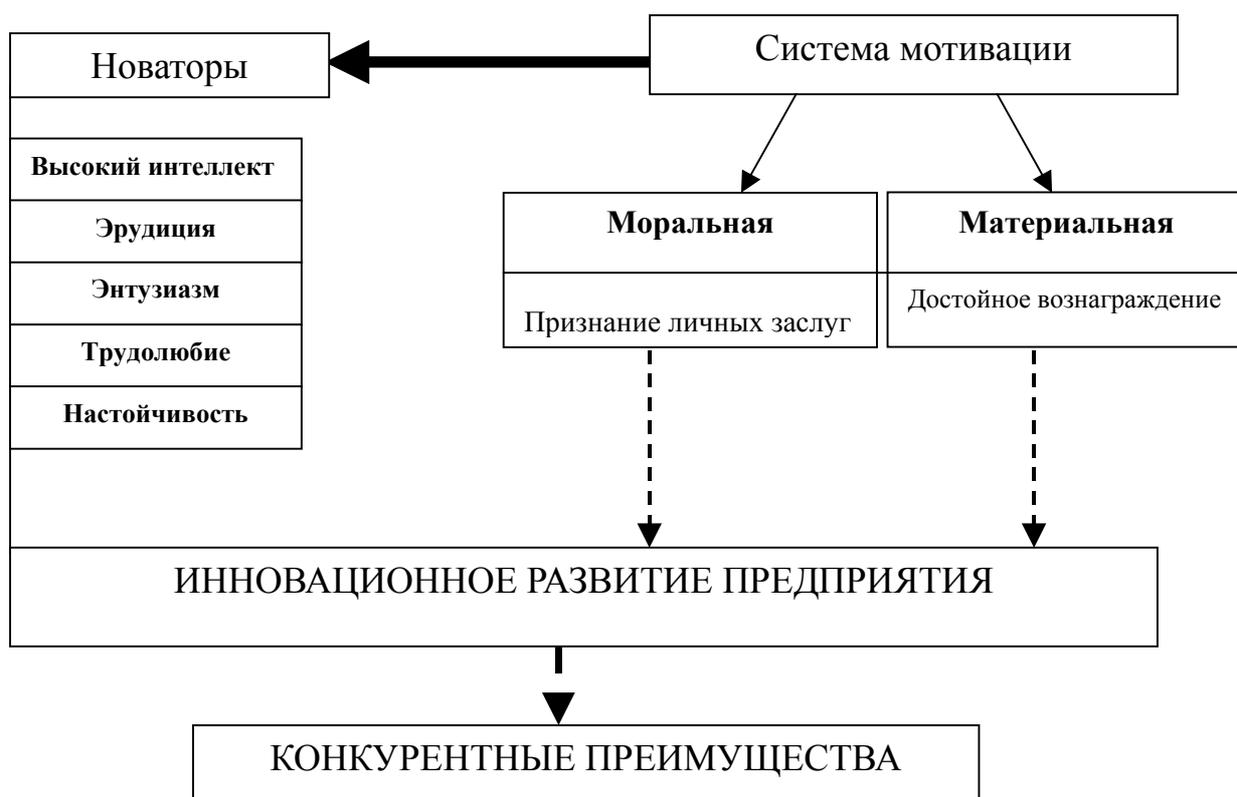
Чем больше данный коэффициент, тем выше творческая активность (рис.2).



**Рисунок 2. Динамика коэффициента творчества**

Для предприятий, ориентированных, в первую очередь, на бизнес,  $K_t < 1$  (рис.2, в). Предприятия, эффективно занимающиеся кадровой составляющей инновационной политики, имеют показатель  $K_t > 1$  (рис.2, в).

Творчество нужно стимулировать, а для этого необходимо иметь соответствующую систему мотивации, направленную на развитие личности новатора. Существует определенный новаторский тип людей – люди, *противостоящие окружающему миру. Они перегружены идеями. Окружающие настроены против них, потому что они не любят изменений...* "Это изобретатели с интуицией сочинителя метафор, с пронизательностью Ньютона, воображением поэта и, вероятно, одержимостью шизофреника. Миф об изобретателе как о сумасшедшем не лишен смысла."\* Как правило, такой творческий человек никогда не концентрируется только на материальных ценностях. (рис.3).



**Рисунок 3. Система мотивации для новаторов**

Инновационный процесс не является легко управляемым. Но управление им можно облегчить, создав определенный инновационный климат на предприятии.

Движущей силой инновационного процесса, в первую очередь, являются люди – их любознательность и постоянное стремление к чему-то новому. Персонал отделов НИОКР – творчески одаренный коллектив, наделенный неординарными способностями, является уникальным ресурсом. Поэтому очень важно создать такую "рабочую атмосферу", которая бы способствовала раскрытию и использованию потенциала коллектива, а это возможно только при соответствующем творческом климате. Ведь "все прорывы идут от сердца и души изобретателя". Не стимулируя творчество, предприятие лишится конкурентных преимуществ и окажется аутсайдером научно-технического прогресса.

\* Т.П.Хьюс

## **Модификация системы сбытовой деятельности предпринимательских структур (основы мерчандайзинга)**

*Пахомов Михаил Вячеславович*

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

*E-mail: Michael.pakhomov@ru.nestle.com*

Сравним, какими были торговые точки в нашей стране еще 5 – 10 лет назад, и как они преобразились сейчас. Несмотря на постоянное увеличение количества наименований продуктов и товаров, покупатель сегодня может легко найти нужный ему продукт или товар, сделать свой выбор. Находиться в торговой точке стало комфортнее, персонал - дружелюбнее.

Что же произошло за такой короткий промежуток времени? Розничный торговец становится ориентированным на покупателя, а не только на свой "карман". Не последнюю роль в этом процессе играют производители различных товаров и продуктов, которые через свой персонал внедряют стандарты работы со своим ассортиментом. В стране создается новая культура розничной продажи-покупки.

На фоне отсутствия знаний фундаментальных законов мерчандайзинга отечественными розничными продавцами, в нашу страну приходят западные розничные сети, у которых весь процесс продаж основан на научном подходе, на многолетнем опыте работы. Шансов выиграть борьбу за покупателя у отечественных продавцов крайне мало, если им не дать инструменты, позволяющие вести эту борьбу на равных. Одним из таких инструментов и является знание мерчандайзинга.

Актуальность темы подтверждается еще и тем, что в стране не существует достаточно литературы на данную тему, научная работа практически не ведется. Западные компании, конечно, ведут "просветительскую работу", навязывая свои стандарты мерчандайзинга, но эти стандарты направлены, прежде всего, на увеличение продаж своей продукции, а не всего ассортимента торговой точки. Порой, такое "одолжение" поставщика приносит убытки торговой точке. Ведь, для торговой точки важно наиболее эффективно использовать свой потенциал, а именно эффективно использовать свою торговую площадь.

Важность мерчандайзинга можно оценить, если посмотреть на маркетинговый цикл любого товара, любого производителя, который хочет реализовывать свой товар или продукт через розничные торговые точки. Из этого следует, что мерчандайзинг является неотъемлемой частью маркетинга, одной из двух ветвей коммуникации между товаропроизводителем и потребителем. Первая ветвь это реклама, а вторая – мерчандайзинг. "Мерчандайзинг – это маркетинг в стенах магазина."

Однако считать, что мерчандайзинг начинается и заканчивается в торговом зале магазина, является одним из заблуждений в данной области знаний. Поэтому, некоторые источники приводят следующее определение мерчандайзинга:

"Мерчандайзинг это совокупность исследований и технических приемов, используемых компанией – производителем, дистрибутором и торговой точкой с целью представления товара для покупателей в месте продаж, которая приведет к большей видимости и доступности товара и, соответственно, к увеличению товарооборота."

Для торговой точки важно оптимально использовать свою торговую площадь. Стремясь к оптимальному использованию торговой площади, все больше торговых точек переходят на прогрессивные формы розничной торговли – на самообслуживание. Ведь, торговая точка арендует не только торговый зал, а всю площадь, которая занята собственно торговым залом, а также складскими, техническими и офисными помещениями. Но продажи осуществляются только в торговом зале. В идеальной торговой точке не существует склада, а весь приходящий товар сразу же размещается в торговом

зале, что позволяет увеличить ассортимент, снизить издержки и увеличить товарооборот.

Торговая точка должна стремиться создать на своей базе "клуб лояльных покупателей", которые будут хотеть приходить туда снова и снова. Приходя в торговую точку за чем-то другим кроме собственно товара, покупатель обязательно совершит еще и покупки.

Дополнительные услуги в торговой точке – это важный фактор создающий группу лояльных покупателей. Представим картину, когда человеку нужно сегодня сделать много дел по хозяйству:

1. сдать белье в прачечную;
2. оплатить услуги телефонного оператора;
3. проявить фото пленку;
4. зайти в аптеку;
5. взять видео в прокат;
6. и, наконец, купить продукты.

Наиболее продвинутые торговые точки имеют все вышеуказанное на своей территории. Покупателю не нужно ходить между различными сервисными заведениями, тратя многие часы, а просто прийти в торговую точку и сделать все сразу. При этом торговая точка добивается главного, покупатель тратит свое высвободившееся время на посещение торгового зала, совершая покупки, часто незапланированные. Эти незапланированные покупки являются очень выжными для торговой точки. Усилия по мерчандайзингу направлены на создание импульса покупки у покупателя. С помощью мерчандайзинга можно увеличить импульсность почти любого товара, что, в свою очередь принесет дополнительные (незапланированные) покупки торговой точке.

### **Страхование как фактор повышения эффективного функционирования предприятий инвестиционно-строительного комплекса**

*Пацева О.Н.*

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Россия*

Потребность в страховании обуславливается возникновением убытков, не подконтрольных человеку, т.е. воздействием разрушительных факторов сил природы. Отсутствие реального страхования рисков в нашей стране приводит к тому, что при наступлении серьезных страховых случаев ликвидация последствий ложится на бюджет страны (например, наводнение на юге страны вызвало необходимость принятия чрезвычайных правительственных мер и внесения изменений в бюджет страны). В наши дни, когда большинство предприятий стали частными, отсутствие страхования при серьезном страховом случае может привести такое предприятие к банкротству, поскольку само предприятие преодолеть такой ущерб не может, или привести к его критической финансовой устойчивости. В такой ситуации бывает невозможным взыскать убытки с кого бы то ни было, и они накладываются на потерпевшего.

Строительство гражданских и промышленных зданий и сооружений напрямую связано с риском. Строительство объектов продолжается обычно в течение нескольких лет, вероятность наступления рисков и, следовательно, возникновения убытков становится весьма реальной. Страховая защита, в данном случае является фактором, стабилизирующим финансовое состояние подрядчика, и обеспечивает ему возможность своевременно выполнить обязательства по контракту (в чем в первую очередь заинтересован сам заказчик). В страховой защите нуждаются все участники инвестиционно-строительной деятельности: заказчик, доверяющий свои деньги исполнителям проекта, и строители, концентрирующие на стройплощадке громадные материальные ценности и рабочую силу. Таким образом, страховая защита должна предлагаться всем участни-

кам инвестиционно-строительного процесса, включая инвестора, заказчика, проектировщика, генподрядчика, субподрядчиков.

Страховые компании занимают особое место в обеспечении инвестиционного процесса. С одной стороны, они сами способны выполнять функции институциональных инвесторов, мобилизуя значительную часть финансовых средств юридических и физических лиц и направляя их в различные виды инвестиций. С другой стороны, с помощью страхования можно обеспечить стимулирование инвестиционной активности отечественных и иностранных владельцев капитала путем осуществления страховых операций по видам страхования, гарантирующим инвесторам возврат вложенных средств, а в ряде случаев и возмещение неполученного дохода при наступлении различных неблагоприятных событий, приведших к потере всех или части вложенных сумм.

В мировой практике отсутствие страхования любого предприятия независимо от формы собственности и его мощности считается "подозрительным", "ненадежным" и, соответственно, рисковым. Такое предприятие автоматически исключается из поля зрения инвесторов, партнеров, ему отказывают в предоставлении кредитов, инвестиций, т.е. оно лишено всякой возможности взаимопонимания с банками и сотрудничества с другими предприятиями. В мировой практике бизнес должен быть застрахован.

В России дело обстоит существенно иначе. Если на Западе страховые компании страхуют 95% потенциальных рисков, то в нашей стране - всего 5-7%.

В России методика общего страхования инвестиционно-строительных рисков не применяется, но каждая подрядная фирма имеет собственные страховые программы, хотя "программы" – это громко сказано. Обязательным страхованием у нас в стране является только страхование профессиональной ответственности строителей и только, как условие получения лицензии на строительную деятельность. Однако лимиты ответственности и сроки страховой защиты столь невелики, что превращают эту форму страхования в пустую формальность. А говорить о страховании строительно-монтажных рисках вообще не приходится. В крупных городах, таких как Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, страхование строительной деятельности является обязательным условием. Без страхования ни один инвестор не будет вкладывать средства в строительство того или иного объекта.

В Пензенском регионе страхование строительной деятельности идет очень медленно, действует около 20 страховых компаний, обеспечивающих страховой защитой ту или иную сферу человеческой деятельности. Почти все страховые организации нашей области предлагают страховую защиту при проведении строительных работ. Комплект состоит из различных видов страхования: страхование профессиональной ответственности строителей, страхование профессиональной ответственности архитекторов, страхование строительно-монтажных рисков, страхование при производстве строительных материалов и конструкций и т.д. Однако, по данным страховых компаний нашего региона, страхование таких видов работ идет очень медленно, а в некоторых организациях не практикуется вообще. Строители предпочитают не страховать свои риски, а включать в смету строительно-монтажных работ расходы на устранение брака в размере 3-5% от стоимости работ.

На наш взгляд, добиться стабильного функционирования предприятий, в сегодняшнее нелегкое время, можно благодаря повсеместного использования страхования. Включение страхования в одно из обязательных направлений деятельности всех предприятий позволит избежать кризисных ситуаций и добиться высоких производственных результатов.

Страхование как неотъемлемая часть строительного инвестиционного процесса, позволяет на всех этапах от разработки ТЭО до пуска объекта в эксплуатацию не только возмещать страхователю внезапные и непредвиденные убытки, возникающие при строительстве, но и защитить капитальные вложения в строительство.

## Методы оценки эффективности инновационных проектов Пачковский Эдуард Михайлович

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

Инновационный проект, который можно определить как комплекс действий направленных на создание, производство и распространение результатов научного труда конечному потребителю, представляет сложную, многоаспектную систему.

Реализации любого проекта должно предшествовать решение двух взаимосвязанных задач: 1) оценка выгодности каждого из возможных вариантов осуществления проекта; 2) сравнение вариантов и выбор наилучшего из них.

Мы можем считать инновационный проект частным случаем инвестиционного проекта. Тогда, при оценке эффективности таких проектов, справедливо пользуются методами и принципами оценки эффективности инвестиционных проектов [1]. Однако, многогранность инновационного проекта, ставит задачу всестороннего анализа и учета в принятии решения разнообразных факторов.

Рассмотрим различные подходы учета специфики инновационного проекта.

Первый вариант предполагает измерение всех выгод и затрат от проекта в одном измерителе (например, в денежном выражении) и учет специфики конкретного проекта в интегральном показателе (NPV). Преимуществом данного подхода, является простота применения: наилучший проект будет, очевидно с максимальным значением интегрального показателя. Однако существенным недостатком является сложность, а порой и невозможность, денежной оценки различных аспектов проекта.

Другой возможный вариант иллюстрируется следующей постановкой задачи [2]. Пусть имеется конечное множество проектов  $\Omega$ , из которого необходимо выбрать один или несколько проектов. Выбор наиболее предпочтительных проектов осуществляется при помощи набора частных критериев  $f_1, \dots, f_m$ . Для каждого критерия  $f_i$  указывается подмножество, из которого он принимает значение  $F_i$  (часто, допуская вольность, подмножество  $F_i$  называют шкалой критерия). Причем критерии могут быть как количественными, так качественными.

Решение данной задачи следует начинать с рассмотрения множества недоминируемых альтернатив (множества Парето). Для целого ряда задач построение множества Парето является достаточным для их решений, однако в общем случае оно только позволяет отсеивать неэффективные проекты. Существуют достаточно много других подходов к решению таких задач, в зависимости от исходных данных и предназначения метода они работают как с множествами Парето-оптимальных решений, так и не требуют его построения. К методам решения многокритериальных задач следует отнести: метод ограничений, метод уступок, методы с использованием целевой функции, методы с использованием точки идеала, метод анализа иерархий [3-5].

Необходимым условием применения методов многокритериальной оптимизации является формирование набора критериев, в которых необходимо отразить наиболее существенные и значимые стороны проекта. Можно предложить следующие основные типы критериев: 1) научно-технические (уровень новизны продукта); 2) социальные; 3) экономические (NPV, IRR, PI); 4) временные (сроки выполнения отдельных стадий); 5) рыночные (конкурентоспособность, существование аналогов); 6) критерии оценки риска и др. Следует отметить, что набор критериев оценки эффективности инновационных проектов не является постоянным, а формируется в зависимости от конкретных задач и проектов.

При принятии инвестиционных и инновационных решений с помощью методов многокритериального выбора, учет различных факторов способствует принятию более эффективных проектов.

## Литература

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика. М.: Дело, 2002.
2. Подиновский В.В., Ногин В.Д. Парето-оптимальные решения многокритериальных задач. М.: Наука, 1982.
3. Ларичев О.И. Наука и искусство принятия решений. М.: Наука, 1979.
4. Ларичев О.И. Объективные модели субъективных решений. М.: Наука, 1987.
5. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Пер.с.англ. М.: Радио и связь, 1993.

### Проблемы использования методов анализа кризисного состояния предприятия в современных экономических условиях Казахстана

*Пашинская Ольга Борисовна*

*Западно-Казахстанский аграрно-технический университет, Казахстан*

*E-mail: pashinskaya2003@mail.ru*

В зарубежной и казахстанской экономической литературе предлагается несколько методик и моделей диагностики вероятности наступления банкротства коммерческих организаций. В современной практике для оценки вероятности банкротства наиболее широкое применение получили модели, разработанные Э. Альтманом и У. Бивером. Для оценки вероятности банкротства наиболее часто используется так называемый "Z-счёт" Э. Альтмана, который представляет собой пятифакторную модель, построенную по данным успешно действующих и обанкротившихся промышленных предприятий США. Итоговый коэффициент вероятности банкротства  $Z$  рассчитывается с помощью пяти показателей:

$$Z\text{-счёт} = 1,2 \times K1 + 1,4 \times K2 + 3,3 \times K3 + 0,6 \times K4 + K5,$$

где  $K1$  — доля чистого оборотного капитала в активах;  $K2$  — отношение накопленной прибыли к активам;  $K3$  — рентабельность активов;  $K4$  — отношение рыночной стоимости всех обычных и привилегированных акций предприятия к заёмным средствам;  $K5$  — оборачиваемость активов.

В зависимости от значения "Z-счёта" по определённой шкале производится оценка вероятности наступления банкротства в течение двух лет:

- если  $Z < 1,81$ , то вероятность банкротства очень велика;
- если  $1,81 < Z < 2,675$ , то вероятность банкротства средняя;
- если  $Z = 2,675$ , то вероятность банкротства равна 0,5.
- если  $2,675 < Z < 2,99$ , то вероятность банкротства невелика;
- если  $Z > 2,99$ , то вероятность банкротства ничтожна.

Позднее Э. Альтманом была разработана модель, позволяющая прогнозировать банкротство на горизонте в пять лет с точностью в 70%, в которую входили следующие показатели: рентабельность активов, динамика прибыли, коэффициент покрытия процентов, отношение накопленной прибыли к активам, коэффициент текущей ликвидности, доля собственных средств в пассивах, стоимость активов предприятия.

У. Бивер предложил пятифакторную систему для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства, содержащую следующие индикаторы: рентабельность активов, удельный вес заёмных средств в пассивах, коэффициент текущей ликвидности, доля чистого оборотного капитала в активах, коэффициент Бивера = (чистая прибыль + амортизация) / заёмные средства.

Существует ряд недостатков, которые затрудняют применение вышеназванных моделей: "импортные" модели Э.Альтмана и У.Бивера не соответствуют современной специфике экономической ситуации в Казахстане; все методики учитывают состояние

показателей лишь на момент анализа, а изменения динамики во времени не рассматривается; указанные методики дают возможность определить вероятность приближения лишь стадии банкротства коммерческих организаций и не позволяют прогнозировать наступление фазы роста и других фаз ее жизненного цикла. В моделях не учитываются показатели, специфические для казахстанского рынка, например, доля денежной составляющей в выручке. Период прогнозирования в моделях колеблется от трёх — шести месяцев, а в некоторых моделях этот срок не указывается. В условиях нестабильной экономической системы Казахстана использование периода прогнозирования, равного пяти годам, как это имеет место в моделях зарубежных авторов, по нашему мнению, преждевременно, и необходимо использовать более короткие промежутки времени.

Прогнозные расчеты, особенно в отношении денежных потоков и кредитоспособности предприятий, получают все большее распространение в практике работы аналитических служб крупных казахстанских фирм, банков и аудиторских компаний. Поэтому, вне всякого сомнения, сфера приложения элементов имитационного моделирования в отечественной практической бухгалтерии будет расширяться по мере развития рыночных отношений.

### **Формирование механизма оценки инвестиционной привлекательности предприятия – эмитента**

*Перепелица Роман Константинович*

*Донецкий национальный университет, Украина*

*E-mail: perepelitza@yandex.ru*

В условиях ограниченности инвестиционных ресурсов и существенного превышения спроса на инвестиции над их предложением особенно актуальной задачей для инвесторов становится разработка механизма и критериев оценки привлекательности объектов инвестиций – предприятий-эмитентов ценных бумаг.

В мировой практике сложились два основных подхода при рассмотрении методов выбора объектов инвестирования на фондовом рынке, которые принято называть техническим и фундаментальным анализом. Технический анализ исходит из постулата, что все объективные данные о компании-эмитенте уже заложены в текущую цену акции, и динамика рыночной стоимости акции не является непосредственной реакцией на текущие события, а лишь зависит от оценки этих событий участниками рынка. Существенным недостатком использования технического анализа в условиях слабо развитого фондового рынка является низкая ликвидность акций по причине малого объема торговли даже по акциям наиболее привлекательных эмитентов и отсутствия котировок по акциям многих предприятий-эмитентов, прошедших процедуру листинга на фондовой бирже или во внебиржевых торговых системах.

Вследствие этого возрастает значение фундаментального анализа, так как многие необходимые для его проведения данные могут быть получены из отчетности, подлежащей обязательной подаче акционерными обществами в органы регулирования, посредством публикации данной информации на официальных Web-страницах.

Фундаментальный анализ предусматривает изучение деятельности отдельных отраслей и компаний, анализ финансового состояния компании, менеджмента и конкурентоспособности. Подобный анализ включает проведение как количественных, основанных на расчете различного рода относительных показателей, их сравнении с соответствующими показателями аналогичных компаний и общеотраслевыми данными, так и качественных сопоставлений и сравнений, предполагающих проведение оценки эффективности управления компанией в целом. Полный фундаментальный анализ предприятий как объектов инвестирования включает три уровня исследования:

1) системный уровень, на котором изучаются макроэкономические, социальные, правовые и политические факторы (темпы экономического роста, кредитно-денежная и

фискальная политика государства, уровень инфляции, занятости населения, политика доходов, динамика сбережений населения, стабильность нормативной базы);

2) отраслевой уровень, на котором исследуются отрасли, подотрасли и сферы вложения капитала относительно их инвестиционной привлекательности применительно к целям инвестирования. Данный анализ может базироваться на балльной методике, основанной на экспертных оценках привлекательности отраслей и значимости (весомости) показателей, выбранных для проведения такого исследования;

3) конкретный уровень – анализ отдельного предприятия-эмитента, включающий:

- изучение общих сведений о конкретном предприятии-эмитенте - организационная структура, предмет деятельности, внешнеэкономическая деятельность, производственно-сбытовая база, основные конкуренты и т.д.;
- анализ финансового положения на основе использования целого комплекса финансовых коэффициентов и итоговой рейтинговой оценки предприятия по формуле:  $R_j = \sqrt{PR_{1j}^2 \cdot K_1 + PR_{2j}^2 \cdot K_2 + \dots + PR_{nj}^2 \cdot K_n}$ , где  $R_j$  – итоговая рейтинговая оценка для  $j$ -го предприятия (от 0 до 1),  $PR_{ij}$  – стандартизированный (соотнесенный с оптимальным)  $i$ -й показатель для  $j$ -го предприятия,  $K_i$  ( $i = \overline{1, n}$ ) - экспертная оценка значимости  $i$ -го показателя в совокупности факторов (от 0 до 1). Наиболее привлекательным с позиции инвестора является предприятие с максимальной оценкой;
- анализ перспектив развития предприятия - изучение основных направлений использования средств, мобилизуемых предприятием за счет выпуска ценных бумаг;
- оценка экономической эффективности инвестирования проекта, основанной на использовании комплекса общеизвестных методов - чистой приведенной стоимости, аннуитета, рентабельности, ликвидности и т.д.

## **Product Placement как перспективное направление рекламы**

*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.

### **Теоретический аспект формирования инвестиционной стратегии предприятия** *Приходько Татьяна Ивановна*

*Донецкий национальный университет, Украина*  
*E-mail: pri-pri@yandex.ru*

В отечественной литературе отсутствует единый подход к определению "стратегия"; понятие этой категории чаще всего трактуется двояко. С одной стороны, стратегия – это процесс формирования системы долгосрочных целей и выбора путей их достижения. С другой стороны, стратегия – набор правил для принятия решения. По нашему мнению, инвестиционная стратегия предприятия – это процесс формирования системы долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия и выбора наиболее эффективных путей их достижения.

Формирование инвестиционной стратегии предприятия представляет собой сложный творческий процесс, который основывается на прогнозировании отдельных условий осуществления инвестиционной деятельности и конъюнктуры инвестиционного рынка как в целом, так и в разрезе его сегментов, и предполагает:

- выявление и оценку факторов, влияющих на уровень инвестиционной активности предприятия;
- устранение причин, вызывающих отрицательное воздействие некоторых факторов;
- создание благоприятных условий для активизации инвестиционных процессов;
- выработку стратегических и тактических методов управления инвестиционной активностью предприятия.

Эта стратегия всегда формируется в рамках общей стратегии экономического развития предприятия, согласовывается с ней по целям, этапам, срокам реализации.

В качестве долгосрочных конкретизированных целей предприятия на различных этапах могут быть: достижение определенных объемов производства, производство новой продукции, замена изношенного и устаревшего оборудования для снижения издержек производства, защита окружающей природной среды и т. д. Избранной или в ряде случаев вынужденной стратегией может быть и отказ от инвестиций.

Анализ зарубежных литературных источников позволяет выделить основные принципы, которые присущи инвестиционной стратегии. Так, У. Квин считает, что такая стратегия должна:

- содержать ясные цели, достижение которых является наиболее выгодным для предприятия;
- обеспечивать такую гибкость регулирования, чтобы использовать минимум ресурсов для достижения максимального результата;
- предполагать конкретное расписание действий;
- обеспечивать гарантированные ресурсы.

Итак, инвестиционная стратегия предприятия должна быть ориентирована на долгосрочные цели и реализовываться в процессе функционирования предприятия посредством отбора соответствующих инвестиционных проектов и программ.

#### **Литература**

1. Володькина М.В. Стратегический менеджмент. К: Знания-Пресс, 2002. 149 с.
2. Оберемчук В.Ф. Стратегия предприятия. К: МАУП, 2000. 128 с.

#### **Анализ эффективности создания Костромским государственным университетом им. Н.А. Некрасова собственной котельной**

*Рогачева Ольга Вячеславовна, Боброва Татьяна Владимировна*

*Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова,  
Институт экономики, Россия*

Целью нашей работы является проведение анализа эффективности создания КГУ им. Н.А.Некрасова отдельной газовой котельной для сокращения расходов Федерального бюджета на энергоснабжение ГОУВПО КГУ им. Н. А. Некрасова за счет перехода от использования покупной на собственную тепловую энергию (покупка и эксплуатация транспортабельной котельной установки ТКУ – 2250).

В настоящее время в КГУ им. Н.А. Некрасова существуют значительные проблемы с отоплением корпусов ВУЗа: отопительный сезон начинается позже запланированного, реально температура в помещениях на 2-5° С ниже положенного. Однако на отопление университета расходуется значительная часть бюджетных средств. Поскольку в непосредственной близости к университетскому кварталу проходит магистраль газа среднего давления, а на ТП, принадлежащей университету, имеются свободные мощности и есть возможность подключения к водопроводной сети, ректорат университета рассмотрел вопрос необходимости и экономической целесообразности строительства своей собственной автономной квартальной газовой котельной. Актуальность данной работы заключается в том, что из полученных в работе данных можно делать вывод о том, что при строительстве собственной транспортабельной котельной планируется значительная экономия денежных средств, при более комфортных условиях для учебы.

Работа выполнена при помощи прикладных пакетов Excel, Project-Expert.

За один год производственной деятельности собственной автономной газовой котельной, находящейся на балансе университета суммарное значение чистой прибыли (экономии денежных средств) составит 1 833 597,17руб.

При осуществлении операционной деятельности наблюдаются положительные изменения в структуре баланса, увеличиваются собственные средства КГУ.

В результате работы мы получили следующие экономические показатели:

Период окупаемости РВ - 31 мес.

Дисконтированный период окупаемости DPB – 35 мес.

Средняя норма рентабельности ARR – 37,02%

Чистый приведенный доход NPV – 3 073 824.

Индекс прибыльности PI – 1,52.

Внутренняя норма рентабельности IRR – 54,42 %.

Модифицированная внутренняя норма рентабельности MIRR – 19,78%.

## **Роль и значение маркетинга в деятельности алмазогранильного предприятия** **Рожина Мария П.**

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

Продукция российских алмазогранильных предприятий на 97% ориентирована на экспорт, поэтому для дальнейшего успешного развития отрасли необходимо уделить огромное внимание вопросам изучения мирового рынка алмазов и бриллиантов и соотнести свои действия согласно требованиям рыночной конкуренции.

Изменения, произошедшие в мировом алмазном бизнесе в последние годы, требуют от участников отечественного алмазно-бриллиантового комплекса разработки четкой концепции развития в соответствии со сложившимися условиями. Среди наиболее значимых перемен, оказавших наибольшее влияние на расстановку сил и характер ведения бизнеса на мировом алмазном рынке, специалистами отмечаются, прежде всего:

- появление новых участников мирового алмазного рынка, повлекшее за собой увеличение конкуренции среди продуцентов алмазного сырья;
- новая деловая стратегия концерна "Де Бирс", направленная на усиление маркетинга товара на протяжении всех звеньев "алмазного трубопровода";
- нестабильность мировой экономики, экономические кризисы в странах-участниках мирового алмазно-бриллиантового рынка;
- бурное развитие электронного бизнеса и торговли через Интернет;
- объединение в стратегические альянсы разноуровневых субъектов "алмазного трубопровода";
- с развитием новых технологий обостряется конкуренция со стороны синтетических алмазов и алмазов с исправленными дефектами, что повлекло за собой новый виток конкуренции - появление игроков с фирменными клеймами.

Для якутских диамантеров остро встает вопрос развития службы маркетинга, как на отдельном предприятии, так и для отрасли в целом. Предприятия отрасли столкнулись с проблемой сбыта готовой продукции, подходить к решению которой необходимо комплексно.

Специфика товара гранильного предприятия состоит в том, что каждый бриллиант имеет уникальные характеристики по весу, чистоте, цвету, форме огранки от сочетания которых зависит цена. Однородные на первый взгляд камни могут значительно различаться в стоимости. Поэтому нужно знать где, как, по какой цене можно продать данный товар.

Первоочередной задачей службы маркетинга становится сбор необходимой адекватной информации о конъюнктуре мирового рынка алмазов и бриллиантов, динамике мировых цен на сырье и готовую продукцию, модных тенденциях и спросе на тот или иной товар, конкурентах и клиентах и т.д. При выполнении данной задачи необходимо охватить как можно более широкий круг источников получения достоверной информации. Таким образом, создается информационная база функционирования предприятия, которая учитывается при принятии управленческих решений.

Проведение более глубоких маркетинговых исследований рынка требует значительных финансовых возможностей, наличия необходимого инструментария и квалифицированных кадров. На сегодняшний день гранильные предприятия Якутии своими силами проводят сбор информации о рынке, клиентах, конкурентах, отслеживают динамику продаж. Также подобную информацию собирают и анализируют научные учреждения, органы статистики, а также структуры призванные обслуживать гранильную отрасль.

В свою очередь предприятия должны уделить внимание качеству товара, соответствию дизайна современным тенденциям, постараться закрепить за собой хорошую репутацию, выделить свой товар среди других. На сегодняшний день в мире получает все большее распространение клеймение и сертификация бриллиантов. Концерн "Де Бирс" первым разработал и запатентовал метод нанесения гравировки и индивидуального номера на одну из граней камня без ущерба его качественным характеристикам. Целью маркировки (клеймения) продукции является не только ее дифференциация от других конкурирующих продуктов, но и желание убедить потребителей, что данный бриллиант соответствует всем требованиям, предъявляемым продукту высокого качества. Якутские производители бриллиантов имеют некоторый опыт по созданию торговых марок. Но попутно встает вопрос о необходимости продвижения торговой марки на рынок, что потребует огромных маркетинговых и финансовых усилий. Нужно особо отметить, что торговля бриллиантами ведется в основном за рубежом, на рынке где огромное значение имеют многолетняя репутация фирмы, узнаваемость ее брэндов и дифференциация товара.

Для якутских алмазогранильных предприятий важным является участие в международных специализированных выставках и семинарах. "Доброе имя" нужно создавать и с помощью развития мероприятий по ПР и рекламе в прессе, за рубежом и в Интернете.

### **Литература**

1. Экономика алмазогранильного производства на Севере / Тумусов Ф.С., Мординова М.А., Березкина Н.Н., Федорова А.В., Яковлева Н.П. Якутск – Кудук., 2000.
2. Сергучева Н.М. Организация управления торговыми марками как инструмент повышения эффективности реализации бриллиантов. // Кундэл, №3, 2002.
3. Хаим Эвен-Зохар. Битва брэндов изменит механизм распределения алмазного сырья. (перевод В. Крыловой). // Кундэл, №2, 2002.

### **Принятие решений о реструктуризации фирм**

*Романюта Ирина Валентиновна*

*Северо-Кавказский социальный институт, Россия*

*E-mail: ekonom\_sksi@mail.ru*

Популярные ранее решения о реструктуризации в настоящее время стали более взвешенными и изменили свои приоритеты. В начале проведения реструктуризации главную роль играли внутренние проблемы фирм. Со второй половины 90-х годов в российской экономической ситуации наметилась смена приоритетов - от внутренних производственных проблем к стратегическим. Появились цели, связанные с:

- повышением конкурентоспособности продукции и технологий;
- повышением эффективности (конкурентоспособности) или ликвидацией неэффективных подразделений завода;
- ускорением создания новых видов продукции, расширением спектра услуг, предоставляемых потребителям продукции фирмы.

Факторы принятий успешных решений по реструктуризации:

- технологическая возможность выделения из цепочки переделов технологически самостоятельных производств и создания дивизиональной структуры на базе бизнес-единиц;
- наличие руководящего персонала, обладающего высокой профессиональной квалификацией, знаниями в области теории и практики менеджмента;
- осознание необходимости и наличия желания у руководства предприятия осуществить его реформирование;

- наличия специальных знаний и умений у специалистов в области управления процессом реструктуризации;
- умения предвидеть последствия и провести сравнительный анализ реализации тех или иных вариантов реструктуризации;
- поэтапного вовлечения коллектива предприятия в процесс преобразований.

Важнейшим решением при целенаправленном проведении реорганизации является решение о выборе стратегии развития предприятия. Попытки провести реорганизацию без тщательной разработки стратегии, которые имелись на ряде предприятий, привели к замедлению развития, иногда и к стагнации, и, соответственно, к разочарованию в программе реорганизации и даже отказу от неё.

Менее типична для российских предприятий ситуация "разукрупнения снизу", когда среднее звено управления готово брать на себя ответственность, но высшее руководство или крупные акционеры тормозят инициативу. Такие начальные условия являются самыми сложными, так как до начала процесса разукрупнения необходимо решить вопрос создания "эффективного собственника".

Исследование опыта ОАО "Невинномысский Азот" (г. Невинномысск Ставропольского края) показывает, что зарубежные консультанты программы ТАСИС, работавшие на предприятии, активно ориентировали его на разукрупнение и перепрофилирование на внутренний рынок. Предприятие не полностью приняло и использовало эти рекомендации, что позволило руководству завода сохранить свой потенциал и продолжать успешно конкурировать на внешнем рынке. Это свидетельствует о том, что проходившие процессы разукрупнения не всегда и не везде должны быть использованы в качестве основного направления реструктуризации. Должно быть взвешенное отношение к оценке как преимуществ, которые несет разукрупнение, так и его отрицательные стороны.

### **Создание брэнда: сеть ресторанов быстрого обслуживания "Два Гуся"** ***Рымаренко Марина Валериевна***

*Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина*  
*E-mail: marinaryum@hotmail.com*

Рынок общественного питания, который принято считать "фаст-фуд" ещё очень молод. Его рождение на Украине принято считать с появлением такого продукта как пицца. На сегодняшний день на рынке представлены предприятия с различным меню, которые можно классифицировать следующим образом:

- рестораны быстрого питания типа "MacDonald's": "Швидко", "Ростик'с";
- пиццерии: "МакСмак", "Пицца Челинтано", "Пицца домино";
- салат-бары: "Мистер-Снэк";
- семейные рестораны: "Два Гуся", "Домашняя кухня", "Трали Вали";
- китайские рестораны: "Китайская домашняя кухня";
- специализированные (концептуальные) рестораны быстрого питания: "Печена картопля", "Русские блины", "Potato House".

Активное развитие операторов рынка наступило в 2001 году, когда многие из ресторанов спозиционировали свои торговые марки и стали работать по технологии франчайзинга. В первую очередь это компания "Пицца Челинтано" (бренды: "Пицца Челинтано", "Potato House" и планируемый в будущем бренд кофеен вместе с кофе "Lavazzo"), группа компаний "Мак Смак" (пиццерии "Мак Смак") и корпорация "ОМЭКС" (бренд "Два Гуся").

Маркетинг в ресторанах быстрого обслуживания в Украине – это те технологии, которые разрабатываются отечественными практиками. Использование и изучения зарубежного опыта очень полезно, но эффективно лишь в краткосрочной перспективе,

ближайшие 2-3 года. Именно поэтому 2003-2004 годы являются приоритетными для продвижения и расширения украинских ресторанных сетей, а также создания украинского стиля в рекламе и маркетинге.

Примером предприятия общественного питания, которое работает на рынке быстрого обслуживания и эффективно использует технологию брендинга является компания "Два Гуся".

Компания "Два Гуся" начала свою работу в 1998 году с открытия классического ресторана "Два Гуся" в центре Киева. На сегодняшний день это сеть ресторанов быстрого обслуживания, кондитерский цех, служба доставки, производственно-заготовительный цех, предприятие по производству торгового и холодильного оборудования.

Каждый вид бизнеса развивается самостоятельно, но под одним брендом – брендом "Два Гуся", что означает определённые стандарты качества и суть бренда. Суть бренда "Два Гуся" строится на основе таких понятий как философия, миссия, виденье компании.

**Философия:** "Клиент сети "Два Гуся" - самый важный и дорогой. Это Наша конкурентная стратегия".

**Миссия:** "Наш бизнес – это позитивные эмоции благодаря вкусной, здоровой еде разнообразного ассортимента".

**Виденье:** "Час проведенный зі смаком" ("Время, проведённое со вкусом"), "Еда делового города".

Построение бренда основано на следующих принципах:

- соответствие потребностям рынка и продуктам;
- адекватный размер целевого рынка;
- предложение чёткого понятного преимущества;
- отличие от конкурентов;
- предложение уникального, превосходного качества;
- постоянное развитие компании с использованием креативных идей.

## **Проблема выбора поставщика как многокритериальная оптимизационная задача снабженческой деятельности предприятия**

*Савинов Михаил Николаевич*

*Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна, Россия*

*E-mail: savinov\_mikhail@mail.ru*

Реальный практический опыт, а также значительное количество теоретических исследований в области организации и управления снабженческой деятельностью предприятия, свидетельствуют о том, что количество критериев, в той или иной степени определяющих выбор поставщика, достаточно велико.

Прежде чем перечислить основные, наиболее значимые из этих критериев, на наш взгляд было бы целесообразно их классифицировать, положив в основу данной классификации такой признак как возможность вычисления объективного математического (числового) значения критерия. С этой точки зрения все критерии могут быть дифференцированы на объективные (поддающиеся адекватной математической оценке) и субъективные (не имеющие объективного числового значения).

К объективным критериям (факторам), влияющим на выбор поставщика относятся: цена поставляемой продукции, географическое расположение поставщика, уровень затрат на доставку, страхование, экспедирование и хранение поставляемой продукции, финансовые условия (например, возможность предоставления ценовых скидок, поставки материальных ресурсов в кредит или с рассрочкой платежа). Субъективные критерии (факторы) включают в себя: качество поставляемой продукции, надежность и со-

блюдение графика поставок, опыт работы, имидж поставщика, упаковка продукции, качество обслуживания потребителей.

Наличие большого числа показателей, претендующих на роль критерия, а также ориентация на достижение максимального эффекта (результата) при заданных ресурсах, дает нам полное право рассматривать постановку задачи о выборе поставщика как многокритериальную оптимизационную задачу. Несмотря на то, что на данный момент не существует единого, математически строгого решения задач такого типа, наиболее целесообразным подходом к решению, по нашему мнению, здесь может служить исчисление интегрального критерия оптимальности (эффективности) посредством суммирования произведений выбранных критериев на так называемые коэффициенты важности этих критериев.

На первом этапе предлагаемой методики определяют перечень критериев (как объективных, так и субъективных), наиболее полно характеризующий потенциальных поставщиков; заполняют числовые значения выбранных критериев по каждому поставщику; экспертным путем устанавливают коэффициенты важности для каждого критерия, исходя из специфики производственного процесса и стратегических целей предприятия (табл. 1).

**Таблица 1. Оценка поставщиков**

| Критерии оценки поставщика                            | Потенциальные поставщики |     |     | Коэф-т важности, % |
|---|--------------------------|-----|-----|--------------------|
|   | А                        | Б   | В   |                    |
| Закупочная стоимость сырья, руб./пог. м               | 500                      | 530 | 510 | 30                 |
| Транспортно-экспедиторские расходы, руб./пог. м       | 25                       | 17  | 21  | 20                 |
| Расходы на создание транспортного запаса, руб./пог. м | 37                       | 28  | 35  | 15                 |
| Надежность поставки, баллов (по 10-ти балльной шкале) | 7                        | 8   | 10  | 20                 |
| Качество сырья, баллов (по 10-ти балльной шкале)      | 9                        | 9   | 8   | 15                 |
| Сумма:  |                          |     |     | 100 %              |

Необходимо отметить, что все значения объективных критериев, в целях сопоставимости, должны быть рассчитаны на какую-либо стандартную единицу груза (тонна, погонный метр, кубический метр); экономическим следствием такого критерия как географическое положение поставщика, по сути, будет являться не только транспортный тариф, соответствующий выбранному виду транспортировки, но и такой, менее очевидный экономический результат, как отвлечение финансовых средств на создание страхового и транспортного запасов; оценка субъективных критериев производится экспертным путем на основе изучения рекламных материалов, фирменных каталогов, собственного расследования и других источников информации.

На втором этапе, посредством промежуточных арифметических вычислений, основанных на нахождении доли соответствия каждого критерия его оптимальной величине (лучшей из имеющихся вариантов), рассчитывается интегральный коэффициент оптимальности (эффективности) по каждому потенциальному поставщику, который учитывает процент влияния каждого критерия на принятие оптимального решения по выбору поставщика (табл. 2).

**Таблица 2. Расчет интегрального коэффициента оптимальности по каждому потенциальному поставщику**

| Критерии оценки поставщика                             | П о с т а в щ и к | Коэф-т важности, % | Оптимальная величина критерия | Фактическое значение | Отклонение между оптимальным и фактическим значением<br>гр.4 – гр.5 | Доля несоответствия критерия оптимальному значению<br>гр.6 : гр.4 | Доля соответствия критерия оптимальному значению<br>1 – гр.7 | Влияние критерия на эффективность выбора поставщика, %<br>гр.3 * гр.8 |
|--|-------------------|--------------------|-------------------------------|----------------------|---|---|--|---|
| 1  | 2                 | 3                  | 4                             | 5                    | 6   | 7   | 8  | 9   |
| Закупочная стоимость сырья                             | А                 | 30                 | 500                           | 500                  | 0   | 0   | 1,0  | 30  |
|  | Б                 |                    |                               | 530                  | 30  | 0,06  | 0,94   | 28,2  |
|  | В                 |                    |                               | 510                  | 10  | 0,02  | 0,98   | 29,4  |
| Транспортно-экспедиторские расходы                     | А                 | 20                 | 17                            | 25                   | 8   | 0,47  | 0,53   | 10,6  |
|  | Б                 |                    |                               | 17                   | 0   | 0   | 1,0  | 20  |
|  | В                 |                    |                               | 21                   | 4   | 0,24  | 0,76   | 15,2  |
| Расходы на создание транспортного запаса               | А                 | 15                 | 28                            | 37                   | 9   | 0,32  | 0,68   | 10,2  |
|  | Б                 |                    |                               | 28                   | 0   | 0   | 1,0  | 15  |
|  | В                 |                    |                               | 35                   | 7   | 0,25  | 0,75   | 11,25   |
| Надежность поставки                                    | А                 | 20                 | 10                            | 7                    | 3   | 0,3   | 0,7  | 14  |
|  | Б                 |                    |                               | 8                    | 2   | 0,2   | 0,8  | 16  |
|  | В                 |                    |                               | 10                   | 0   | 0   | 1,0  | 20  |
| Качество сырья   | А                 | 15                 | 9                             | 9                    | 0   | 0   | 1,0  | 15  |
|  | Б                 |                    |                               | 9                    | 0   | 0   | 1,0  | 15  |
|  | В                 |                    |                               | 8                    | 1   | 0,11  | 0,89   | 13,35   |
| Интегральный коэффициент оптимальности (эффективности) |                   |                    |                               |                      |   |   | А  | 79,8  |
|  |                   |                    |                               |                      |   |   | Б  | 94,2  |
|  |                   |                    |                               |                      |   |   | В  | 89,2  |

На заключительном, третьем этапе, выбирается оптимальный поставщик, значение интегрального коэффициента оптимальности (эффективности) которого – максимально (в данном условном примере это поставщик Б), что означает его максимально возможное соответствие оптимальным значениям тех критериев, которые были позиционированы как наиболее важные в снабженческой деятельности предприятия.

## Организационные формы угольных предприятий Донецкой области

*Сапицкая Ирина Константиновна*

*Донецкий национальный университет, Украина*

Угольная промышленность Донецкой области является важной составной частью народнохозяйственного комплекса Украины. Она обеспечивает более 50 % общего объема угледобычи страны, а также 76 % - коксующегося угля ценных марок [1].

В настоящее время большинство шахт Донбасса находятся в сложном экономическом состоянии и представлено различными организационными формами.

Теория стратегического менеджмента определяет следующие конкретные формы хозяйственных объединений, представленные на рис. 1.[2]



**Рисунок 1. Основные формы объединений**

В настоящее время в области насчитывается 92 шахты и шахтоуправления, из них 75 объединены в 8 государственных холдинговых компаний и 5 производственных объединений, а также 12 шахт являются самостоятельными. Таким образом, основными организационными формами являются корпорации (объединения и холдинги) и самостоятельные предприятия [1].

Анализируя статистические данные о работе угольных предприятий различных организационных форм можно сделать вывод, что наилучшее экономическое положение у самостоятельных шахт: им. Засядько, "Комсомолец Донбасса", "Краснолиманская", "Красноармейская – Западная" и др. Заработная плата на этих предприятиях в 2-2,5 раза выше, чем в холдингах и по отрасли. Эти структуры вполне могут работать самостоятельно или образовывать стратегические альянсы с другими предприятиями. Традиционно сложившиеся в нашей стране производственные объединения (холдинги) – это в современных условиях средние узкоспециализированные объединения, производящие промежуточный продукт. Форма собственности – государственная. В угольной промышленности Украины отсутствуют крупные структуры, объединяющие предприятие по технологической цепочке: от сырья до готовой продукции. Анализируя статистические данные о работе тяжелой промышленности Донбасса в начале XX века, можно сделать вывод о том, что самыми доходными были корпорации, объединявшие металлургические заводы с угольными, коксовыми предприятиями.

Таким образом, на основании проведенных исследований, а также отечественного и зарубежного опыта предлагается создавать интегрированные угольно-металлургические концерны, коксоугольные и электроугольные корпорации, в основу которых положена оргструктура "по продукту", что будет способствовать повышению эффективности работы угольной промышленности.

## Литература

1. Программа экономического и социального развития Донецкой области на 2002 год. Донецк: Доновлгосадминистрация, 2002.
2. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент. М.-Новосибирск: ИНФРА-М, 1999.

### **Дилемма выбора персонала при проведении маркетингового исследования Сергунин Владимир Александрович, Пряникова Л.В.**

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

*E-mail: serguninvs@mail.ru*

Результаты маркетингового исследования напрямую зависят от субъективного, человеческого фактора. Из-за неправильного, неадекватного восприятия исследователем рынка, внешних и внутренних факторов, влияющих на эффективность деятельности компании, фирма может получить искаженную информацию, не достигнув первоначально поставленных целей маркетингового исследования. Маркетинговые исследования могут проводиться собственными силами организации или фирма может прибегнуть к услугам специализированных консультационных организаций. При выборе между первым и вторым вариантом учитывается множество факторов: экономичность исследования, профессионализм работников, компетентность в технических особенностях продукта, техническая обеспеченность и конфиденциальность, в случае необходимости. В частных случаях исследования могут проводиться совместными силами компании и специализированного агентства, если таким образом возможно получение максимальной пользы от проведенного исследования. Результаты опроса менеджеров 1690 компаний Великобритании показали, что услугами агентств по исследованию рынка пользуются 36,2% компаний и 63,8% - не прибегают к услугам таких агентств[1].

В том случае, если компания доверяет проведение исследования специализированному агентству, возникает необходимость сбора информации по агентству, чтобы убедиться в эффективности его привлечения. Требуется главным образом оценить степень профессионализма персонала агентства, а так же уровень обеспечения конфиденциальности, сроки и график исследования, оперативность реагирования на дополнительную информацию, способы презентации отчета об исследовании[2].

В случае проведения маркетингового исследования силами самой организации, необходимо провести специальную его подготовку. В ходе массовых опросов, например, наиболее распространенными формами обучения персонала являются инструктаж и проведение тренинга по пробному интервьюированию [3].

Важным моментом при проведении маркетингового исследования является контроль работы персонала. Существует множество способов контроля работы персонала, который складывается из проверки организацией процесса сбора информации и проверки содержания работы.

Таким образом, оптимальный выбор исполнителей маркетингового исследования зачастую является решающим фактором проведения эффективного исследования, которое может дать реальные практические результаты.

## Литература

1. Голубков Е.П., Маркетинговые исследования: теория, методология, практика. М., 2003, с.100.
2. Шарков Ф.И., Родионов А.А., Социология массовых коммуникаций. М., 2002, с. 86-97.
3. Божук С.Г., Ковалик Л.Н., Маркетинговые исследования. СПб., 2003, с.143.

## **Корпоративные стратегии защиты газовых компаний в условиях изменения правил игры на газовом рынке Европы** **Серебряный Юрий Борисович**

*Оренбургский государственный университет, Россия*  
*E-mail: m.juravlev@ogp.ru*

Особенность газовой отрасли заключается в том, что она основана на национальной основе. Несмотря на некоторые различия по странам, до недавнего времени газовые компании в основном действовали на традиционных рынках и имели дело с защищенными рынками. Теперь они столкнулись с новыми формами конкуренции, которые не соответствуют их традиционным методам организации, управления и маркетинга.

Первые защитные меры газовых компаний заключаются в создании лобби против попыток Европейского Союза ввести в действие систему открытого доступа к системе магистральных газовых трубопроводов. Помимо институциональных барьеров для входа, газовые компании могут развивать свои преимущества в ценовой политике, путем наиболее полного использования производственных мощностей и интеллектуального потенциала. При установлении тарифов для системы ДТЛТ (доступа третьих лиц к трубопроводу) они могут устанавливать высокие цены на услуги, связанные с поставками газа (маневрирование запасами, надежность и непрерывность поставок).[3 ] Они могут также использовать особые формы дискриминационной практики, поскольку разные потребители по-разному оценивают газ на рынке сбыта (расширение непрерывных операций поставок и продаж). Переговорные цены неизбежно становятся общей практикой, и потенциал успешных сделок у газовых компаний все еще велик.[2 ]

Другие примеры защитных мер – интеграция газовой отрасли, которая препятствует любым формам проявления конкуренции, и инвестиционные стратегии направленные на предотвращение рыночной агрессии со стороны новых участников рынка.[4]

Наступательная стратегия должна быть развернута параллельно с оборонительными акциями для предотвращения появления на рынке новых конкурентов. Поскольку газовые компании уже удерживают рынок и инфраструктуру, они в состоянии использовать полный арсенал стратегических действий, в частности:

1. Сегментацию рынка – чтобы наиболее точно знать предпочтения потребителей и их поведение;
2. Дифференциацию продуктов – чтобы быть ближе к потребителю, рекламируя, продвигая новые услуги, определяющие репутацию фирмы, базируясь при этом на надежности поставок, качестве обслуживания, техническом и экспертном обслуживании потребителей.
3. Диверсификацию продуктов – путем предложения "связанных" продуктов или услуг и более подходящих методов; новые возможности предоставляются при процессах когенерации, продаже тепла и электроэнергии;
4. Проникновение в стадию "даунстрим" (завершение звена газовой цепочки) за счет оснащения оборудованием (закупка, установка, содержание).[1 ]

Многие газовые компании уже отказались от старых методов, акцентирующих внимание на вопросах предложения газа, и все большее значение стали придавать анализу и способам удовлетворения спроса на газ с учетом предпочтений потребителей, а также полностью используют потенциал имеющихся активов.

### **Литература**

1. Беленов О.Н. Стратегический маркетинг. Воронеж, 1998, с.278.
2. Богатов Д.Ю. Маркетинговая стратегия производственно-сбытовой деятельности предприятий / Российская академия гос.службы при Президенте РФ. М., 1998, с.16.
3. Ермилов О.М. Стратегия развития нефте-газовой компании. М., 1998, с.623.
4. Литвинов Ф.И. Международный маркетинг: специальное исследование зарубежного рынка // Маркетинг в России и за рубежом. М., 1998. №5, с.86-98.

## **Особенности русской православной церкви как корпорации** *Сибилева Татьяна Александровна*

*Ростовский государственный университет, Россия*  
*E-mail:santa-Keyns@inbox.ru*

Число субъектов российской экономики в настоящий момент велико. Существуют и особенные субъекты, коренным образом отличающиеся от иных экономических агентов. В частности таковым является русская православная церковь. В данный момент русская православная церковь представляет собой крупную корпорацию, имеющую сложную структуру.

Особенности организационной структуры определяют поведение субъекта на рынке. Рассматривая подробнее структуру русской православной церкви, делаем вывод о том, что данная организация имеет дивизионально - штабную схему управления и упорядочивания элементов. Об этом свидетельствует иерархия "Московская патриархия - епархии- приходы (монастыри)". На уровне Московской патриархии существует ряд отделов (штабов), координирующих различные виды деятельности (внешние церковные сношения, учебную и благотворительную деятельность и прочие).

В силу этого факта возникает ряд проблем, характерных именно для дивизионально - штабной структуры. Одна из главных проблем в таком случае, – система кормлений, заключается в том, что финансовые средства перечисляются от нижестоящих элементов вышестоящим. Отсутствие же полноценной системы контроля порождает трудности при взимании финансовых средств, как с приходов, так и с епархий. Это результат децентрализации, заложенной в основу дивизиональной структуры.

Для экономических агентов в составе церкви характерен определенный уровень конкуренции. Это тоже объясняется особенностью дивизионально - штабной схемы. При этом конкуренция внутри организации имеет тенденцию к увеличению. Наконец, ещё одна особенность, связанная со структурой церкви определенная степень замкнутости организации. Это связано, прежде всего, с тем, что экономическая деятельность русской православной церкви завуалирована. Однако некоторое объективное представление можно получить при анализе внешних отношений церкви.

Таким образом, русскую православную церковь можно определить как закрытую систему с дивизионально-штабной организационной структурой.

Несмотря на большое количество проблем, связанных с такой организацией управления в церкви, как в субъекте экономической деятельности, наличие именно такой организации закономерно, что объясняется, во-первых, самой природой русской православной церкви, являющейся общественной организацией, во-вторых, историей развития русской церкви. Это и многовековая традиция, и особенности, появившиеся в период существования Советского государства. При этом значимы оба фактора. Первый - поскольку церковь стремится вернуться к дореволюционному состоянию, но подчеркнута без претензий на светскую власть и определенное место в государственных структурах, а последний - вследствие того, что за семьдесят лет (относительно долгий период), правления Советского государства успели появиться новые традиции.

### **Литература**

1. Абросимов Н. Д., Медведев В.П. Менеджмент как система управления хозяйственной деятельностью. М.:Знание, 1992, выпуск 2.
2. Виханский О.С. Менеджмент. М.: Гардарики, 2001.
3. Митрополит Смоленский и Калининградский Кирилл. Русская православная церковь в современной России // Вопросы экономики, №1, 2002.
4. Митрохин И. Российская православная церковь как субъект экономической деятельности // Вопросы экономики, №8, 2000.
5. Русская православная церковь и право. Комментарии. М.: Издательство БЕК, 1999.

**Оценка мультинациональной компании**  
**Синяев Валерий Валерьевич**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*  
*E-mail: sivv@elf91.ru*

В настоящий момент одной из наиболее широко обсуждаемых тем среди российских и западных специалистов в области финансового менеджмента является проблема определения реальной рыночной стоимости компаний, акции которых не котируются на фондовых рынках. Для собственников, потенциальных инвесторов и прочих контрагентов, заинтересованных в деятельности компании высокая стоимость компании является индикатором успешности текущего развития компании и отражает ожидания относительно будущих перспектив.

В этой связи, актуальной проблемой не только для западных, но и для российских компаний является выбор универсального подхода к оценке стоимости компании. Особенно актуальной эта тема становится в связи с глобализацией экономики и расширения географической сферы деятельности компаний в рамках стратегии развития рынков сбыта и диверсификации. Особую важность в этой связи приобретает использование наиболее корректного метода оценки стоимости мультинациональных компаний.

Результаты проведенных исследований позволяют сделать следующие выводы:

- Все существующие методики оценки стоимости компаний применимы для оценки мультинациональных компаний, но следует учитывать цели и мотивы оценки;
- Оценка мультинациональных компаний сопряжена с большими затруднениями по сравнению с оценкой стоимости национальных компаний;
- При оценке зарубежных подразделений мультинациональных компаний необходимо учитывать следующие факторы, не принимаемые во внимание при оценке национальных компаний:
  - Разницу валютных курсов,
  - Различия в стандартах бухгалтерского учета и отчетности,
  - Различия в темпах инфляции в разных странах,
  - Налоговые различия и инструменты налогового планирования, применяемые мультинациональными компаниями,
  - Трансфертное ценообразование в зарубежных дочерних деловых единицах и затраты на содержание материнской компании,
  - Затраты на капитал зарубежных подразделений, особенно в условиях развивающихся рынков,
- При применении различных подходов и методов оценка стоимости мультинациональной компании дает неодинаковый результат, зачастую отличающийся в разы;
- Для финансово стабильных компаний, имеющих долгосрочную стратегию развития, основанную на реальных прогнозах, наибольшую стоимость при проведении оценки определяет доходный подход;
- Доходный подход на сегодняшний день является самым распространенным при оценке стоимости компаний.

Доходный подход в оценке мультинациональной компании предполагает определение стоимости, максимально приемлемой для инвестора или акционера и равной текущему эквиваленту, с учетом фактора времени, всех чистых доходов, которые владелец может получить от бизнеса в период его существования.

Стоимость мультинациональной компании в доходном подходе к оценке определяется как сумма стоимостей отдельных деловых единиц, каждую из которых оценивают по описанной выше методике.

Доходный подход осуществляется в основном применением метода дисконтированных денежных потоков. Этот метод предполагает в качестве ожидаемых от бизнеса доходов учитывать прогнозируемые денежные потоки, которые можно изъять из бизнеса после необходимого реинвестирования части чистой прибыли.

Несмотря на существующую критику данного подхода и некоторые выявленные в ходе исследования недостатки, такие как трудоемкость и вероятностный характер, тем не менее, данный подход наиболее применим к оценке стоимости мультинациональных компаний.

**Маркетинг инноваций**  
**Скрябина Алла Владимировна**

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

*E-mail: skryabina@armo.ru.*

Принято считать, что понятие "инновация", "нововведение" является русским вариантом английского слова innovation. Буквальный перевод с английского означает "введение новшеств". Под новшеством понимается новый порядок, новый обычай, новый метод, изобретение, новое явление.

Инновационный менеджмент (НИОКР и внедрение их результатов в производство) является одной из основных сфер деятельности любой фирмы. Сфера НИОКР непосредственно связана с маркетингом фирмы, причем эта связь двухсторонняя. Подразделения НИОКР должны опираться в своей деятельности на маркетинговые исследования запросов и состояния рынка, и, следовательно, можно сказать, что они должны работать по заданию служб маркетинга. С другой стороны, отслеживание тенденций научно-технического процесса, прогнозирование и собственно разработка новых изделий требуют со стороны подразделений сферы НИОКР постановки задач маркетинговым службам по проведению соответствующей оценки рыночного потенциала новых изделий.

Инновационный менеджмент и маркетинг ныне являются важнейшими задачами предпринимательства. Они должны стать частью философии и стратегии каждого предпринимателя, который хочет утвердиться на рынке. Однако инновационный маркетинг не сводится к внешней проблеме - сбыту новых продуктов. Не меньшее значение имеет и внутренняя проблема - принятие набора мер для создания инновационного климата, который в свою очередь способствует творчеству и снижает сопротивление новациям. Общая инновационная стратегия исходит из того, что инновационные импульсы могут идти как от предпринимателя, так и со стороны рынка. В первом случае предприятие будет пытаться продвинуть на рынок и обеспечить сбыт собственных технологических разработок. Во втором случае изменения условий рынка создают необходимость инновационного поведения предпринимателя.

В большинстве случаев планирование НИОКР, как неотъемлемая часть самого стратегического плана фирмы - задача более глобальная, чем собственно исполнение НИОКР (важнее определить правильное направление движения, чем сосредоточиться на конкретных шагах в этом направлении).

В ходе реализации инновационных проектов выделяют три основных вида маркетинговой деятельности: маркетинг проектов исследования (обоснование идей), маркетинг конкретных результатов исследования и маркетинг проектов развития.

Актуальность инновационного менеджмента для российского бизнеса в том, что, с одной стороны это сравнительно новое понятие для предпринимательских кругов России, а с другой стороны именно в настоящее время Россия переживает бум новаторства.

Замечено, что в развитых странах авторство большинства инноваций принадлежит небольшим компаниям, которые часто вынуждены подобным образом заменять свои небольшие рекламные бюджеты, кроме того, инновации - рискованное мероприятие, способное нарушить стабильность компании (исследования показали, что инновации достигают успеха в 65% случаев).

Для России, напротив, часто носителем новшеств являются крупные предприятия. Это связано, во-первых, с наличием у таких компаний средств на проведение изысканий и внедрение новшеств, а во-вторых, большинство российских предприятий нельзя назвать стабильными, и новации для них не риск, а способ выжить в переходный период.

Важной особенностью российского сектора инноваций также стал тот факт, что все еще не достигнуто тесное взаимодействие науки и промышленности. Формируется сеть технопарков, но в этой области Россия намного отстала от промышленно развитых стран. Кроме того, законодательство, налогообложение не стимулирует, а даже мешает инновационному развитию. В промышленно развитых странах активно применяются венчурные механизмы поддержки развития инноваций, у нас же это находится в зачаточном состоянии, что тормозит развитие отдельных предприятий и экономики в целом.

### **Выделение как один из способов реструктуризации и реорганизации**

*Сорока Иван Сергеевич*

*Ульяновский государственный университет, Россия*

*E-mail: gfi@mailru.ru*

Роль государства в определении форм и способов реструктуризации хозяйствующих субъектов носит определяющий характер, особенно при их разделении.

Выделение – это такая правовая форма реорганизации, в ходе которой на базе имущества ранее существующего юридического лица создается новое общество. Уставной капитал прежнего юридического лица после такой реорганизации уменьшается [1]. При выделении составляется разделительный баланс, в котором определяется состав передаваемого имущества. Выделяемое предприятие является универсальным правопреемником в части имущества прежнего юридического лица, перешедшего к нему.

В отличие от иных видов реорганизации, выделение – не способ прекращения юридического лица, а один из способов его возникновения. В этом случае из одного юридического лица выделяется другое, но этим не уничтожается прежнее организационное единство первого юридического лица: оно остаётся тем, чем было. Лишь объём его правоспособности изменяется [2].

Процедура выделения акционерных обществ представляет в настоящее время наибольший практический интерес для России, т.к. именно создание горизонтально и вертикально интегрированных корпоративных хозяйственных структур набирает обороты в отечественной экономической действительности.

В общем виде механизм выделения акционерных обществ предусмотрен ст. 19 Федерального закона "Об акционерных обществах" (далее – Закон), согласно которой выделением общества признаётся создание одного или нескольких обществ с передачей им части прав и обязанностей реорганизуемого общества без прекращения последнего. Предложение о реорганизации общества в форме выделения выносится на решение общего собрания акционеров советом директоров, если иное не предусмотрено уставом общества. Общее собрание акционеров, помимо принятия решения о реорганизации непосредственно, также определяет порядок и условия выделения, принимает решения о создании нового общества, об утверждении разделительного баланса.

При создании общества путём выделения необходимо учитывать два требования, предъявляемых к этой процедуре:

1. Как реорганизации, так и выделенные общества должны по итогам реорганизации иметь сумму чистых активов не меньшую, чем их уставные капиталы (п. 1.8 Стандартов эмиссии акций и облигаций и их проспектов эмиссии при реорганизации коммерческих организаций, утверждённых постановлением ФКЦБ от 11 ноября 1998 года № 48).

2. Налоговые долги не могут переходить при реорганизации путём выделения к правопреемникам юридического лица (ст. 50 Налогового кодекса), то есть они в полном объеме остаются у реорганизованного общества.

Если обществу – правопреемнику передаются долги (только гражданско-правового характера), активы, переданные ему, должны превышать долги на сумму не меньше размера его уставного капитала.

Разделительный баланс выделяемого общества начинает формироваться с пассивов. Прежде всего, задаётся размер уставного капитала. Он образуется за счёт источников, отражённых в четвёртом разделе баланса ("Капитал и резервы"): уставного капитала реорганизуемого общества (если проводилась конвертация акций); эмиссионного дохода, фондов специального назначения, образуемых из прибыли, и средств от переоценки основных фондов. Далее – определение гражданско-правовых долгов реорганизуемого общества, которые следует передать обществу – правопреемнику [3]. Они отражаются в пятом и шестом разделах пассива баланса.

Определив уставный капитал и сумму передаваемых долгов, переходят к формированию активов. Возможны два подхода. Первый подход предполагает, что после определения пассивов выделенного общества на такую же сумму ему передаются активы, которые отражаются в первом и втором разделах актива баланса. Однако такой подход не всегда возможен, поскольку не исключена ситуация, когда размер передаваемых активов задан иными обстоятельствами и превышает сумму рассчитанных пассивов.

В этом случае свести баланс возможно только через его четвёртый раздел "Капиталы и резервы". Именно в нём отражается разница между передаваемыми выделенному обществу активами и долгами.

В случае реорганизации путём выделения также очень актуальна проблематика размещения акций реорганизуемого общества. К тому же, пока нет единого ответа в действующем законодательстве на вопрос о возможности создания в результате разделения юридических лиц различных организационно-правовых форм.

#### **Литература**

1. Шишмарёва Т.П., Правовые вопросы реорганизации и ликвидации юридических лиц вследствие несостоятельности. Дисс. ... канд. юрид. наук. М., 1992.
2. Братусь С.Н., Субъекты гражданского права. М., 1950.
3. Глушецкий А., Реструктуризация АО // Экономика и жизнь, 1999, №№ 46, 47, 50; 2000, №1.

#### **Определение стратегического управления затратами**

*Токмакова Елена Николаевна*

*Орловский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: market@ostu.ru*

В настоящее время особенно актуальна проблема принятия стратегически и тактически важных решений по ведению и развитию бизнеса для российских предприятий.

Рыночные институты в переходной экономике России носят революционный характер. Создать, сохранить и развить бизнес в условиях, когда правила игры постоянно меняются, сложная задача, требующая от предприятий богатого практического опыта и обширных современных знаний.

Стратегическое управление затратами – это анализ издержек, рассмотренный в более широком контексте, при котором становятся более ощутимыми, четкими и оформленными стратегические моменты. Данные о затратах используются для разработки обобщенной стратегии, направленной на достижение устойчивого преимущества перед конкурентами.

Глубокое понимание структуры затрат какого-либо предприятия может значительно продвинуть его при поиске путей достижения устойчивого конкурентного преимущества. Это то, что называется "стратегическим управлением затратами".

Бухгалтерский учет существует на предприятии прежде всего для того, чтобы содействовать разработке и внедрению деловой стратегии. С этой точки зрения управление бизнесом — это непрерывный циклический процесс, включающий:

- 1) формулировку стратегии;
- 2) распространение в организации информации о выбранном стратегическом направлении;
- 3) разработку и осуществление тактических шагов для проведения в жизнь стратегической линии;
- 4) разработку и внедрение методов контроля для отслеживания успешности осуществления практических шагов и, следовательно, успеха в достижении стратегических целей.

На первой стадии, бухгалтерская информация является основой для финансового анализа, который представляет собой один из аспектов процесса оценки стратегических альтернатив.

На второй стадии, бухгалтерские отчеты представляют собой один из важных путей, по которым выработанная стратегия распространяется в организации.

На третьей стадии должны быть разработаны конкретные тактические шаги, направленные на поддержание общей стратегической линии, которые затем должны быть сделаны.

На четвертой стадии, мониторинг показателей деятельности, осуществляемой руководителями или подразделениями предприятия отчасти держится на данных бухгалтерского учета.

При такой точке зрения можно сделать три вывода:

1. Учет служит средством для достижения успеха в бизнесе. Следовательно, не существует таких понятий, как хорошая учетная практика и плохая учетная практика, как таковых. О методах и системах учета следует судить в свете их влияния на успех предприятия.
2. Конкретные бухгалтерские методы или системы должны рассматриваться с точки зрения той роли, которую они призваны сыграть. Такие понятия, как анализ рентабельности инвестиций, могут иметь очень незначительную связь с оценкой показателей деятельности менеджеров среднего звена в ситуациях, когда решения об инвестициях принимаются централизованно.
3. При оценке общей системы учета предприятия чрезвычайно важна согласованность различных его элементов.

Стратегическое управление затратами — это применение в управлении информации о затратах, которое четко ориентировано на одну или более из четырех стадий стратегического управления.

Таким образом, под стратегическим управлением следует понимать систему учета, планирования, контроля, анализа и расчета отклонений данных о затратах и результатах хозяйственной деятельности в разрезе необходимых для управления объектов, оперативного принятия на этой основе различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности предприятия.

## Управление развитием взаимодействия крупных и малых предприятий *Трегубов Александр Сергеевич*

*Донецкий национальный университет, Украина  
E-mail: alex\_tregubov@gala.net*

Одной из основных целей реформ является создание системы эффективно и устойчиво функционирующих предприятий, активно реагирующих на платежеспособный спрос и способных к адаптации в соответствии с изменениями внешней административно-деловой и социальной среды. В странах с развитой стабильной экономикой сложились относительно устоявшиеся пропорции организационной структуры производства, объективно предполагающие необходимость функционирования и оптимального сочетания предприятий малого, среднего и крупного бизнеса, которые успешно взаимодействуют в различных сферах деятельности. Если то или иное предприятие работает в системе, то его устойчивость на рынке, продиктованная сбытовыми связями, технологическими схемами, давальческими и другими цепочками, делает его положение более стабильным. Такие условия в цивилизованных странах создаются такими экономическими моделями, как "промышленные кластеры". Именно в рамках данных моделей происходит практическая реализация взаимодействия малого и крупного предпринимательства. Теоретико-методологические разработки данной проблематики уже получили достаточную практическую апробацию во многих странах, однако в экономических условиях Украины остаются достаточно "далекими".

Процессы реформирования крупных предприятий, как правило, предполагают создание или участие предприятий малых размеров в использовании высвобождаемых фондов и имущества. Но отечественная практика отличается от западной именно формами проведения реорганизации. Выводу вспомогательных и сервисных подразделений в Украине в виде дочерних хозяйствующих субъектов сопутствует обязательное условие сохранения "родственности" с крупным. Проводимые мероприятия по реструктуризации крупных предприятий, становящихся "материнскими" по отношению к малым, позволили на этом этапе решать задачи по достижению основных целей: концентрации наиболее ликвидных ресурсов на основном бизнесе, повышению управляемости предприятием за счет сокращения количества подразделений и более четкого разграничения полномочий и ответственности, снижению издержек и повышению качества за счет перехода от системы "зачета" работ по внутреннему подразделению на систему приемки работ по договорам, а также за счет изменения структуры затрат и т. д. Как показывает опыт реструктурируемых предприятий, выделение вспомогательных и сервисных подразделений в виде самостоятельных дочерних хозяйствующих субъектов целесообразно только в том случае, если эффект от повышения управляемости и концентрации на основном бизнесе покрывает сопряженные убытки.

Предлагаются следующие основные формы взаимодействия малых предприятий с крупным предприятием:

1. Кооперационное взаимодействие (подрядное кооперирование, выполнение госзаказов).
2. Учреждение малого предприятия по инициативе крупного предприятия.
3. Образование малого предприятия путем выделения из крупного предприятия.
4. Выкуп малыми предприятиями основных фондов крупных предприятий.
5. Создание малого предприятия на основе различных форм аренды.
6. Взаимодействие крупных предприятий с малыми предприятиями, ориентированными на решение научно-технических проблем.

## **Разработка причинно-следственной схемы развития кризиса в открытом акционерном обществе "Костромской радиоприборный завод"**

*Тюхова Екатерина Вячеславовна*

*Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова,  
Институт экономики, Россия*

Очевиден тот факт, что неэффективность плановой экономики СССР не позволила стране не только сохранить ведущие позиции в мировом сообществе, но и обеспечить нормальные условия жизни для своих граждан, создала кризис, в связи с чем и возникла потребность в реконструкции системы. В России приватизация определяет переход страны к рыночной экономике и является по своей сути сложным социально-экономическим явлением, требующим изучения и исследования. На практике процесс приватизации был рассмотрен на примере ОАО "КРПЗ".

Актуальность данной работы заключается в том, что строительство "КРПЗ" пришлось на конец 80-х начало 90-х годов XX века. С 1987 года государственным аппаратом СССР были предприняты отчаянные попытки по выводу экономики и промышленности страны из кризиса путем конверсии. Поэтому завод был переориентирован на выпуск товаров медицинского назначения. В 1992 году в России начался законный процесс приватизации. "КРПЗ" вплотную включился в этот процесс с конца 1993 года. "КРПЗ" является уникальным предприятием в силу сложившихся обстоятельств. Поэтому важно проследить этапы его развития, проанализировать эффективность его деятельности.

Цель работы: разработка причинно-следственной схемы развития кризиса на заводе. В работе использовались следующие методы: анализ статистики путем построения гистограмм; экстраполяция временных рядов; построение причинно-следственной схемы.

В результате осуществления приватизации акционерами стали все работники с распределением акций от 1 шт. до 725 шт. – эффективного собственника не получилось.

Ассортимент продукции стал сокращаться. Необратимость процесса моноструктурности товарной продукции ухудшала результаты деятельности предприятия. Рост производства все это время проводился экстенсивным методом. С постепенным заполнением рынка шприцев однократного применения к 2000 и, особенно, к 2001 году, изменением государственной налоговой политики, ОАО "КРПЗ" начинают "лихорадить" кризисные симптомы: падение объемов производства продукции, падение уровня заработной платы, задержки сроков ее выплаты, увеличение кредиторской задолженности, возрастание текучести кадров, падение рентабельности производства. Кризис выразился в августе 2001 года в полной остановке производства.

Выход из создавшегося кризиса состоит в приходе эффективного собственника через перераспределение собственности. Воплощением эффективного собственника ОАО "КРПЗ" выступило и действует ОАО "Тюменский завод медицинского оборудования и инструментов" – передовое предприятие России. Свое право собственника в ОАО "КРПЗ" передовое предприятие выражает в принятии кардинального решения по выходу из кризиса: закрытие старого и создание нового производства шприцев с передовой технологией, новым техническим оснащением и улучшением качества продукции.

На основании анализа процесса разгосударствления "КРПЗ" и обобщении эффективности производства были установлены причины кризиса 2001 года. Последовательность развития кризиса представлена в 7 этапах:

1 этап: отрыв собственности от капитала.

2 этап: техническое, технологическое несовершенство, кадровые недостатки.

- 3 этап: снижение качественных и технико-экономических показателей работы.
- 4 этап: недостаток высококвалифицированных специалистов.
- 5 этап: рост общей текучести кадров и высококвалифицированных специалистов.
- 6 этап: развитие кризисных симптомов (неравномерность работы предприятия).
- 7 этап: развитие кризиса по замкнутому циклу.

Таким образом, причинно-следственная схема является предпосылкой к выводам о необходимости устранения негативных явлений процесса разгосударствления собственности. Изучив и проанализировав работы и литературу выдающихся российских и зарубежных специалистов (А.Б. Чубайс, Маршалл А. Голдман) по вопросу приватизации были определены основные пути выхода из кризисной ситуации. Приемлемыми направлениями для ОАО "КРПЗ" с нашей точки зрения являются:

1. принятие более справедливого законодательства в области налогов и кредитов;
2. привлечение стратегического инвестора и становление его собственником;
3. перераспределение собственности (к немногим собственникам или к одному);
4. устранение имеющихся недостатков и развитие производства.

### **Риск - менеджмент как один из главных инструментов корпоративного управления**

*Ульев Алексей Валеович*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: Uliev@rambler.ru*

Мировая экономика претерпела за последние десятилетия существенные изменения. Такие процессы, как глобализация, либерализация условий конкуренции в большинстве отраслей, активное внедрение информационных технологий в бизнес-процессы, предопределили существенные изменения в среде крупнейших транснациональных компаний: лидеры изменились почти во всех отраслях, например, в телекоммуникациях, фармацевтической отрасли, розничной торговле, банковском секторе, страховании. Причина — неспособность адекватно реагировать на происходящие изменения. Однако наиболее важная причина — неэффективное прогнозирование возможных вариантов развития событий. А это, в свою очередь, в значительной степени обусловлено уровнем риск-менеджмента в крупных компаниях, неадекватным существующему рисковому полю.

Риск, являясь неотъемлемой характеристикой любого экономического процесса, оказывает существенное влияние на деятельность любой компании. Но осознания этого факта недостаточно. Чтобы максимизировать вероятность успешной деятельности компании, необходимо не только выявить и оценить риск, но и найти способ им управлять. К сожалению, традиционное страхование ограничено в своих средствах. Эта проблема наряду с ростом активности компании в области организации эффективной системы риск-менеджмента, обусловила появление в конце 80-х — начале 90-х гг. новых инструментов, получивших впоследствии название — инструменты комплексного управления риском. Они значительно расширили возможности компаний по управлению риском.

В настоящее время существует несколько классификаций рисков: европейская, американская и финская. Общепризнанными и широко используемыми являются европейская и американская классификации. Европейская классификация рисков может считаться самой подробной, учитывающей специфику большинства рисков, обусловленных деятельностью самого страховщика. При этом предполагаемый метод анализа рисков – эконометрический.

Основные риски, должны иметь следующие характеристики: они являются случайными и неуправляемыми со стороны органов страхового надзора; они связаны со страховыми операциями; являются количественно измеримыми.

В современных условиях компании сталкиваются с множеством различных рисков, которые влияют на различные функции во внутренней среде компании. Практика показывает, что ресурсы используются неэффективно, когда проводятся разрозненные мероприятия по воздействию на отдельные группы рисков. Риск-менеджмент становится необходим практически для любого подразделения компании, а в силу того, что компания — это единая система взаимосвязей и взаимодействий, то возникает потребность в комплексном управлении риском, то есть с учетом потребностей, как отдельных подразделений, так и компании в целом. Для этого выстраивается система риск-менеджмента, которая состоит из нескольких логически взаимосвязанных этапов: оценка риска (идентификация, классификация рисков, измерение риска, анализ); определение подходов к управлению риском; управление процессом риск-менеджмента.

Риск-менеджмент становится одним из важнейших моментов корпоративного управления. При этом особенно важна связь между управлением риском и финансовым менеджментом компании. То есть на сегодняшний день важным является даже не столько управление риском как самостоятельный процесс, сколько корректное внедрение процедур риск-менеджмента в финансовый менеджмент компании.

Наиболее значимым моментом здесь является влияние использования инструментов по управлению риском на структуру капитала компании. В условиях изменившейся конкурентной среды, и с появлением новых инструментов на финансовом и страховом рынках, набор инструментов в арсенале финансовых менеджеров значительно расширился. Возникновение новых инструментов обусловлено не только ростом спроса на них со стороны крупных промышленных и финансовых компаний, но и произошедшими на финансовом и страховом рынках существенными изменениями.

## **Проблемы развития туризма в Узбекистане**

*Усманова Д.К.*

*Самаркандский государственный университет, Узбекистан*

Путешествия и туризм обеспечивают свыше 11% международных инвестиций и приносят в казну разных стран мира в виде налоговых поступлений 302 млрд.долларов. В 2020 году по прогнозам Всемирной Туристической Организации, число туристов увеличится до 1018 млн.человек. [2]

Туризм не требует громадных финансовых вложений и инвестиций как промышленность, строительная индустрия или сельское хозяйство.

Разнообразие природно-климатических условий и тёплый климат создают возможности развития туризма в Узбекистане. На территории Узбекистана расположено свыше 4000 памятников архитектуры, монументального искусства, памятников старины, начиная с эпохи палеолита, времен походов Александра Македонского. Кроме экскурсионного туризма республика располагает рекреационным потенциалом. Начиная с 1995 года туристический поток в Узбекистане имел тенденцию роста. [3]

Правительством республики была проведена огромная работа по совершенствованию правовых основ осуществления туристического бизнеса, в частности, принято Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан "О вопросах организации деятельности Национальной Компании "Узбектуризм" (1992), изданы указы Президента Республики Узбекистан "О мерах по активизации участия Республики Узбекистан в Возрождении Великого Шелкового пути", приняты "Государственная программа развития туризма в Узбекистане на период 2005 года (1999), Закон "О туризме" (1999). Однако следует заметить, что несмотря на стабильный рост потока международных туристов, туристический поток из стран СНГ и внутренний туризм не увеличивается. Это обусловлено зависимостью между доходами туристов и величиной затрат. В настоящее время в странах СНГ идёт процесс все большей дифференциации людей по доходам, потенциальные туристы не могут себе позволить туристические путешествия, а про-

слойка общества с более высокими доходами выбирает обычно страны с развитой сферой туризма. Это также обусловлено многими проблемами, с которыми сталкивается туристический бизнес в республике:

- Высокие налоги на основные и дополнительные услуги гостиниц и отсутствие заинтересованности в диверсификации услуг;
- Высокие эксплуатационные расходы гостиниц и ресторанных хозяйств (65-70% всех расходов на турпродукт). Средняя рыночная цена размещения в гостинице международного класса на 1 туриста в сутки составляет 92 доллара, в то время как в равносильных гостиницах мира она составляет 50 долларов. [1]
- Отсутствие скоординированных действий между различными турфирмами и гостиницами привели к недостаточному развитию прямых связей с зарубежными партнерами;
- Тенденции к монополизации туристического рынка.
- Вмешательство государственных структур в процесс ценообразования, что недопустимо в условиях рынка.

### **Литература**

1. Котлер Ф., Боуэн Дж, Мейленз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм. Учебник для вузов (пер. с англ.). М., 1998, с.26-29.
2. Квартальнов В.А. Мировой туризм на пороге 2000 года: прогнозы и реальность. М., "Финансы и статистика", 1989, с.45-47.
3. Программа развития туризма в Узбекистане на период до 2005 года. Т., 1999.

### **Российский кризис-менеджмент: от процедур банкротства к управлению экономическим кризисом предприятия**

*Файзуллин Ренат Дамирович*

*ОАО Концерн "Калина", Россия*

*E-mail: sv\_kalina@ufacom.ru*

Выживание организации в условиях экономического кризиса остается одной из наиболее актуальных и сложных проблем теории и практики управления начала 21го века. Особую остроту данная проблема приобретает в свете продолжающегося кризиса большинства отечественных предприятий.

Развитие концепции и систем кризис-менеджмента в России во многом обуславливается постоянными изменениями в потребностях управленческой практики и широким заимствованием зарубежного опыта. За последние 10 лет кардинальные изменения претерпели подходы и к роли проактивного управления фирмой, и к восприятию самого экономического кризиса.

Условно можно выделить следующие объективные этапы развития отечественного кризис-менеджмента:

- Арбитражное управление. Цели, система и процессы рассматриваются в рамках оговариваемых законодательством о несостоятельности процедур банкротства. Менеджмент ориентирован на недопущение и скорейшее прекращение экономического кризиса предприятия в интересах государства и общества. Потенциально нежизнеспособные структуры подлежат ликвидации.
- Антикризисное управление. Возникает признание позитивных сторон кризиса и возможности их использования при возникновении такового на предприятии. Кризис-менеджмент не ограничивается процедурами банкротства и ориентирован на предвидение и преодоление экономического кризиса.
- Управление кризисом. Кризис-менеджмент становится полноправной подсистемой менеджмента изменений. Экономический кризис рассматривается как сложный управленческий инструмент организационного развития и используется исключительно там, где ликвидировать "узкие" места средствами обычного ("регу-

лярного") менеджмента не представляется возможным и/или эффективным. Кризис можно и нужно не только предвидеть и предотвращать, но и в ряде случаев планировать, организовывать, ускорять...

Анализ истории и текущей деятельности некоторых успешных отечественных и зарубежных компаний (в частности, ОАО Концерн "Калина") позволяет говорить о перспективности применения концепции управления экономическим кризисом на определенных стадиях жизненного цикла предприятия.

### **Сетевая организация бизнеса (на примере компании "Гарант")**

**Федоров Александр**

*Государственный университет-Высшая школа экономики, Россия*

*E-mail: 485321@mail.ru*

Попытка разобраться в том, что такое сетевая организация бизнеса, приводит к выводу, что в современной бизнес среде существует такое понятие, однако, организации, целиком построенные по сетевому принципу, если и есть в природе, то на данный момент увидеть их представляется весьма и весьма сложным, в силу, как минимум, следующих обстоятельств:

- 1) весьма трудно проследить всю совокупность деятельностных взаимосвязей, той или иной организации,
- 2) границы такой организации должны определяться несколько иначе, чем в обычных, сугубо иерархических (противопоставленных сетевой) организациях,
- 3) понятие сетевой организации не стало ключевым понятием консалтинга, осуществляющим коммуникацию между различными организациями, их "перекрестное опыление". Другими словами, в практике консалтинга есть явные положительные примеры деятельности таких организаций, но, тем не менее, "сетизация" пока что не является тем стандартом (наряду с такими как "компьютеризация и интранетизация", "оптимизация бизнес процессов", "наличие долгосрочной стратегии и миссии" и т.п.), под который консультантами выстраиваются все прочие, менее успешные с точки зрения бизнеса, организации.

В самом слове "сеть" заключаются определенные смыслы, которые переносятся на понятие "сетевой организации". Из этих смыслов, отличительных особенностей сети, можно выделить следующие (возможно, список не полон):

1. Наличие узлов и взаимосвязей между ними,
2. Равноправие, одинаковость в масштабе сети ее узлов и взаимосвязей – отсутствие такой одинаковости приводит к "запутыванию" сети. В этом смысле, в сети нет единого центра.
3. Максимальный охват пространства – собственно, основная функция сети, ее отличие от локальной организации (сетевая организация бизнеса).

Крупные и средние компании часто выстраивают сбытовые сети, сети поставок, филиалов и т.д. в попытке охватить как можно большее пространство рынка. Однако, прибавляя к этой сети головную компанию, мы не можем называть такую систему в целом "сетевой организацией". В полном смысле сетевой она станет когда, либо головных компаний станет несколько (тогда возникает вопрос о единстве такой организации), либо головных компаний не станет вовсе (возникает вопрос о контроле и способности к выживанию такой организации).

С организационной точки зрения, удержание целостности сетевой компании происходит за счет специализации узлов и прямой или опосредованной связи каждого узла с каждым. В бизнесе это могут быть специализированные фирмы, которые произвольно выстраиваются в производственные цепочки для производства определенного продукта или услуги. Такая специализация должна иметь определенный смысл, который заключается в производстве определенного продукта (продукта в широком смысле слова).

Кроме того, взаимосвязи между узлами подразумевают наличие развитой инфраструктуры бизнеса, что становится возможным в последнее время.

Необходимо, разделять инфраструктуру и сетевую организацию, отличительная особенность последней в том, что она производит некий продукт, в то время как инфраструктура сама по себе только распределяет ресурсы. Можно также разделить иерархическую организацию (в том числе, обладающую какой-либо сетью в своем составе) и сетевую. Последняя может организовывать свою деятельность по качественно разным целям.

Из всего вышесказанного можно выделить основные преимущества и недостатки сетевых организаций: к преимуществам стоит отнести широкий охват пространства, устойчивость организации (с точки зрения потери некоторого узла или локального разрыва каких-либо взаимосвязей). К недостаткам: неустойчивость организации (в смысле потенциального нарушения равноправия или потери смысла деятельности в целом – сеть рассыпается).

В качестве примера организации, которая может стать сетевой при определенных условиях, рассматривается компания "Гарант".

Попытки преобразования традиционной организации в сетевую, сталкиваются с проблемой, связанной с самой иерархической структурой: при изменении статуса единого центра сеть, которую он удерживал, распадается на несколько централизованных организаций, которые начинают конкурировать между собой традиционным способом. Такой сценарий весьма вероятен, в рассматриваемом примере (компания "Гарант"). Распад дилерской сети, захват более крупными предприятиями мелких, не произошел бы в ситуации, когда каждым дилером осознавались и принимались бы общие правила ведения своего бизнеса и раздела территории. Поскольку, с точки зрения системы в целом, картельное соглашение между дилерами принесло бы больше прибыли картелю, но не обязательно, конкретному дилеру.

В этом смысле, примером сетевой организации можно было бы считать картель, основанный на единой инфраструктуре (с силу чего приобретающий устойчивое положение, создающий для властных государственных структур ситуацию, в которой этот картель невозможно запретить), преследующий конкретную бизнес-цель.

### **Продвижение проекта, фирмы или сайта в сети Интернет**

***Федоров Александр Александрович***

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

*E-mail: alexfed@rbcmil.ru*

Зимой 2002-2003 годов было проведено комплексное маркетинговое исследование для нового Интернет-проекта. Имя проекта не разглашается из соображений коммерческой тайны.

В рамках исследования был проведен анализ эффективности различных способов рекламы и опрос предприятий города Москвы об их предпочтениях по анализируемому проекту.

Как показали результаты исследования и проведенные фокус-группы со специалистами, наиболее подходящей для данного Интернет проекта является Интернет-реклама. Поэтому мы сосредоточились на анализе эффективности именно рекламы в сети Интернет.

Таким образом, были выделены следующие ключевые этапы подготовки и раскрутки Интернет-проекта, о которых более подробно изложено в докладе:

1. Определение целей продвижения.
2. Анализ возможных способов продвижения и расстановка приоритетов.
3. Название фирмы, проекта и сайта, а также их взаимосвязь.
4. Подготовка фирмы к новому проекту и его раскрутке.
5. Подготовка персонала фирмы к новым формам продвижения.

Во-первых, огромное значение имеет суть самого проекта или того, что будет продвигаться в сети Интернет. В первую очередь здесь надо ставить вопрос: "Нужна ли этой фирме или этому проекту раскрутка?". И если ответ да, то "зачем?". И это самый главный вопрос во всем маркетинге. Вся реклама, другие маркетинговые ходы и даже различные исследования должны быть подчинены тем целям, которые называются при ответе на этот вопрос.

Во-вторых, определившись со своими целями, следует проанализировать свои возможности и определиться с тактикой работы. Интернет, в частности – это огромный массив данных и различной информации. Поэтому узнать заранее обо всем и найти идеальный для себя вариант невозможно. В докладе же дано примерное соответствие различных вариантов раскрутки с характеристиками самих проектов.

В-третьих, в докладе коротко приведены примеры различных сочетаний имен фирм, сайтов и проектов. А также даны комментарии по ним.

В-четвертых, безусловно, каждая фирма, поставив перед собой существенные цели, должна серьезно подготовиться к их достижению. Для работы в сети Интернет это в основном касается настройки компьютеров и программного обеспечения.

В-пятых, человеческий фактор играет в бизнесе не последнюю роль. Поэтому подготовке персонала надо также уделить большое внимание.

В конце концов, фирма может приступить к продвижению своей торговой марки или конкретного продукта через Интернет.

В работе были проанализированы следующие варианты рекламы через Интернет:

- оптимизация сайта для поисковых машин;
- пресс-релизы и информационные письма;
- создание своих рассылок;
- регистрация в каталогах и рейтингах;
- использование бесплатных досок объявлений;
- контекстная реклама в поисковиках;
- оплата текстовых ссылок;
- оплата баннерной рекламы;
- баннерная и текстовая реклама на отдельных сайтах;
- реклама в чужих рассылках;
- участие в сетях обмена текстовыми ссылками;
- участие в баннерообменных сетях.

Особое внимание было уделено сравнению различных способов Интернет-рекламы между собой, а также ее сравнение с офф-лайн рекламой.

### **Управление интеллектуальной собственностью**

***Федотова Елена Игоревна***

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: fed.hi@aport.ru*

Научно-технический прогресс является одним из источников экономических преобразований. Изменилась не только природа рыночных отношений, которые приобрели глобальный характер, но и роль конкурентной системы. Непрерывный инновационный процесс резко поднял значение знаний на вершину экономических ценностей, особенно тех, что обрели права интеллектуальной собственности (ИС). Знания стали компонентом, обеспечивающим добавленную стоимость любого продукта или услуги.

Либерализация международной торговли, вызвавшая всплеск экономической и научно-технической конкуренции, потребовала переоценки роли ИС как одного из основных факторов эффективного управления предпринимательством. При этом особое внимание уделяется той ее части, которая охраняется патентами. Они обладают наиболее надежной охраной и оказывают сегодня наиболее сильное влияние на коммерческий успех и рыночную стоимость зарубежной фирмы.

Зарубежный опыт показывает, что должным образом разработанная патентная стратегия позволяет компании:

- занять более благоприятные рыночные позиции, используя современные технологии в производстве своей продукции и предложении услуг, активизируя НИОКР, предвидя и своевременно реагируя на возможные технологические и коммерческие перемены;
- усовершенствовать финансовую деятельность, выявляя патентные активы для получения новых доходов и сокращения расходов;
- повысить конкурентоспособность компании.

Первый шаг на пути разработки патентной стратегии – оценка размеров и значимости собственных патентных активов. Она дает представление о том, какие патенты имеют наиболее высокую и непосредственную ценность, какие более пригодны для получения лицензионной прибыли, а от каких следует отказаться, чтобы сократить затраты на поддержание патентного портфеля.

Оценив ценность своих патентов можно приступать к разработке патентной стратегии. В зависимости от состояния фирмы используются стратегия стабилизации, которая направлена на укрепление достигнутого положения; стратегия развития, которая предполагает увеличение производственных мощностей и прорыв на новые рынки и стратегия продаж, применимая, когда затраты на поддержание патентного портфеля неэффективны (предприятие находится в кризисном состоянии).

Существует множество способов сбора данных и анализа патентной информации. Например, методика анализа патентной активности, позволяющей оценить, насколько фирме необходима новая технология; сколько потенциальных конкурентов действуют или собираются действовать в этой же сфере; растет или падает соответствующая патентная активность.

Другим инструментом служит матрица ИС. С ее помощью можно охарактеризовать предпринимательскую активность, выявить участки наибольших затрат на НИОКР либо отличающиеся повышенной патентной активностью зоны ускоренного технического развития во вновь появляющихся подотраслях.

При анализе деятельности конкурентов обращаются и к отчетам о сроках обновления технических решений. Они позволяют оценить темпы разработки новых технологий конкурентами. Если из доклада следует, что конкурент часто цитирует свои более ранние патенты, это может означать, что он освоил стержневую технологию и в ускоренном темпе создает основанную на ней новую продукцию. Если же он цитирует и чужие патенты, из этого может вытекать вероятность создания им аналогичной продукции, с которой конкурент хочет выйти на рынок первым.

В последние годы патентно-информационной составляющей управления бизнесом стали уделять внимание и в России. Для обеспечения конкурентоспособности российским предприятиям необходимо развивать это направление деятельности.

### **К вопросу о выборе между индивидуальной и командной организацией работы персонала**

***Филатова Юлия Владимировна***

*Ульяновский государственный университет, Россия*

*E-mail: ariata@mail.ru*

Анализ профессиональных публикаций, изданных в России и за рубежом показывает достаточно устойчивый интерес к процессу формирования эффективной рабочей команды. Порой этот способ определяется авторами как панацея достижения высокой эффективности работы персонала. Тем не менее, существует и другая точка зрения, пропагандирующая приоритет индивидуальных форм организации работы. Опираясь на принципы современного процессного подхода, мы не склонны противопоставлять

эти формы, а хотели бы проанализировать условия, которые влияют на приоритизацию индивидуальной или командной работы.

Среди множества факторов, обуславливающих выбор руководства той или иной формы работы с персоналом, мы хотели бы обратить внимание на такие, как:

- позиция собственника компании;
- цели, задачи, а также стратегия развития компании;
- возможности компании;
- внутренняя политика руководства;
- особенности рабочего коллектива (такие, как зрелость персонала, история персонала, корпоративная культура и т.п.);
- влияние внешней среды.

Все перечисленные факторы имеют решающее значение для определения приоритета формы организации работы. При ошибках, допущенных во внедрении индивидуальных методов организации труда, компания рискует заполучить эффект "корпоративных джунглей", снижающий эффективность работы персонала, разрушающий внутренние коммуникации и ухудшающий внутренний климат компании, что в совокупности приводит к оторванности предприятия от реальности внешней среды. При ошибках введения коллективных методов работы, уделение излишнего внимания вопросам социализации персонала также может привести к потере связи с внешней средой, чреватой потерей позиции компании на рынке.

Таким образом, важно не противопоставлять данные формы работы с персоналом, а научиться своевременно использовать каждую из них, распознавая определяющие критерии.

## **Современный российский менеджмент**

***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.

В России слово "менеджмент" как управление в условиях рыночной экономики является новым термином, сущность которого отличается от традиционного управления централизованной командно-административной системы. В связи с тем, что в условиях становления рынка собственником и сособственником мог стать каждый, эксперты утверждают, что рынка наемных менеджеров в западном понимании такого явления в России сегодня не существует.

Национальный рынок наемных менеджеров находится на стадии зарождения. В связи с этим возникает вопрос об использовании современного американского и японского опыта на российских предприятиях. Существует два противоположных взгляда на эту проблему: славянофильство и западничество. Мы придерживаемся в этом вопросе евразийских позиций.

В настоящее время дуализм русского менталитета, его противоречивость, перешли на качественно иной уровень. Наблюдается новая волна роста индивидуализма, с

одной стороны, и стирания общинных традиций с другой. Однако дуализм был и остается главной чертой отечественной ментальности. Это и дает возможность определить его местот по отношению к японскому и американскому менеджменту.

Российский менеджмент находится в состоянии постоянного кризисного управления. Следствием этого являются его такие отрицательные черты, отмечаемые иностранными экспертами, как блокирование с конкурентами партнера, немотивированный отказ от контрактов, неумение достигать компромиссов, излишняя засекреченность, недостаточная деловая культура.

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.

Тщательно проанализировав показатели, авторы работы нарисовали для себя такой портрет эффективного лидера в национальном российском представлении: это противоречивая личность с явно выраженным жестким авторитарным стилем поведения. Обладает способностью принимать индивидуальные решения и быть за них ответственным. Он или она автономны, действуют открыто, быстро и достаточно компетентно в нестабильной внешней среде.

### **Формирование национальной модели корпоративного управления**

*Франк Евгений Владимирович*

*Самарский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: efrank@rambler.ru*

Корпоративное управление - понятие в России относительно новое. Совершенствование корпоративного управления в России является первостепенной задачей правительства России, так как это напрямую связано с улучшением инвестиционного и предпринимательского климата в стране. Другими словами, обеспечивается переток капитала в эффективные компании и сектора и создаются стимулы для собственников и менеджеров всех компаний к повышению эффективности. Сегодня в России в области корпоративного управления сложилась определенная устойчивая система, со своими проблемами и особенностями. К основным проблемам следует отнести:

- относительно высокая (в сравнении с мировой практикой) доля менеджеров на крупных предприятиях;
- крайне низкая (по сравнению с европейской моделью) доля банков и финансовых институциональных инвесторов в собственности промышленных предприятий;
- отсутствие по существу как класса национального институционального инвестора (пенсионные, паевые и т.п. фонды);
- неразвитость фондового рынка, предопределяющая низкую ликвидность акций основной массы предприятий и невозможность привлечения мелких инвесторов.
- и, наконец, "непрозрачность" отношений собственности: особенности приватизации и постприватизационного развития привели к тому, что определить реального, а не номинального собственника в большинстве случаев невозможно (как следствие, высокая доля аффилированных отношений и непрозрачность бизнеса в целом).

В настоящее время можно выделить два направления решения проблемы развития корпоративного управления в России. Первое- это совершенствование законодательства, а второе- добровольные меры. Существует целый пласт проблем, которые необходимо решить в сфере законодательства. Необходимо:

- совершенствование закона об акционерных обществах, в части устранения возможностей размывания капитала, уменьшение представительства менеджеров предприятий в совете директоров;
- урегулирование сделок с аффилированными лицами;
- совершенствование законодательства о банкротстве, в части защиты прав законных интересов кредитора, решение проблемы с фиктивными банкротствами;
- более четкая регламентация возможных процедур защиты интересов акционеров и кредиторов при реорганизации и ликвидации юридических лиц;
- введение особенностей регулирования труда руководителей предприятий в части упрощения механизма их увольнения по инициативе собственников, повышения ответственности менеджеров.

Это лишь небольшая часть необходимых изменений законодательства показывает широту поднимаемой проблемы.

Второе направление развития корпоративного управления - это различные добровольные, а не законодательные меры, в том числе стороны государства. Разработка, распространение и популяризация культуры корпоративного управления должны стать одной из важнейших задач ассоциаций и союзов российского бизнеса. В этой части положительную роль должен сыграть внедряемый ФКЦБ РФ Кодекс Корпоративного поведения. Однако пока Кодексу не придадут силу закона никаких принципиальных изменений не произойдет, так как компании могут декларировать что угодно, но при этом вести себя по старому.

Перспективным представляется направление по созданию координационного центра, отвечающего за развитие программы корпоративного управления. В качестве центра можно рассмотреть Российский институт директоров, проделавший уже большую работу по развитию корпоративного управления в России.

Иностранные инвестиции, если говорить о прямых инвестициях, как были не значительные, порядка 2,6-2,7 млрд. долларов, так и продолжают оставаться на этом уровне, несмотря на очевидные экономические успехи. Это говорит о том, что Россия пока не является привлекательной страной для долгосрочных инвестиций, хотя определенный рост портфеля инвестиций наблюдается. Поэтому России необходимы новые точки роста, связанные с ростом экономики и корпоративное управление является именно таким направлением, которое обеспечит нашей стране приток иностранных инвестиций.

### **Современное состояние управленческого учёта в России**

*Фризин Юлий Юлиусович*

*Орловский государственный технический университет, Институт бизнеса и права,  
Россия*

*E-mail: nadey@rekom.ru*

Управленческий учет возник, как минимум, на стыке двух культур - учета и менеджмента. Менеджмент всегда нуждался в информации, но финансовый учет не мог дать менеджерам необходимую и достаточную информацию. Чтобы понимать цели управленческого учета, нужно понимать цели и задачи менеджмента, т.е. нужно понимать, что такое управление бизнесом. Управленческий учет - это не просто развитие бухгалтерского учета, это новая и интенсивно развивающаяся сейчас дисциплина. Управленческий учет развивается вместе с менеджментом, информационными технологиями, системным подходом. Управленческий учет - это больше, чем внутренняя бухгалтерия. Пользователями управленческого учета являются менеджеры всех уровней управления бизнесом предприятия. Управленческий учет использует не только фактические данные о совершенных операциях, но и оценочные данные, данные о возможных событиях в будущем (планы и бюджеты). Управленческий учет представляет информацию для пользователей не только в денежном выражении и не только количественную, но и качественную (неформальную).

Управленческий учет индивидуален на каждом предприятии. Каждое предприятие имеет свои цели, стратегии, приоритеты, интересы, ценности, культуру, традиции, которые отличаются от того же набора атрибутов в других предприятиях. Тем не менее, в менеджменте и, как следствие, в управленческом учете сформировались определенные принципы, подходы и методы, эффективность которых почти ни у кого не вызывает сомнения.

В идеале, как финансовый (бухгалтерский), так и управленческий учет должны использовать данные единой системы базового учета - ядра учетной системы. Из этих данных модули финансового учета формируют свои отчеты для внешних пользователей. Модули управленческого учета обрабатывают те же самые данные (плюс данные из других дополнительных источников) в целях создания информационных продуктов для внутреннего потребления. Все дело в интерпретации исходных данных. В финансовом учете действует внешний стандарт (GAAP). В управленческом учете могут использоваться (одновременно) различные методы и подходы, чтобы изучить ситуацию с различных точек зрения.

Управленческий учет рассматривает бизнес предприятия не только как единое целое. Очень важно для управления бизнесом измерить и оценить эффективность работы отдельных подразделений (филиалов, отделов), проектов, контрактов, продуктов, ресурсов, клиентов, дилеров, поставщиков, кредиторов, менеджеров, специалистов и работников.

Система управленческого учета должна предоставлять менеджерам информацию о том, как идет продвижение к целям. Система должна высвечивать проблемы - препятствия на пути продвижения к целям, предупреждать об ухудшении ситуации. Важнейшей частью системы управленческого учета является система учета затрат и себестоимости. Эта система должна осуществлять аккумуляцию затрат в процессе производства товаров и услуг. Цель - определить себестоимость продукции и незавершенного производства. В сложном производственном процессе Cost Accounting System может стать самой сложной частью управленческого учета. Основная проблема здесь - как соотнести многочисленные затраты с конечным продуктом, за который клиент платит деньги.

Таким образом, к разработке систем управленческого учета нужно подходить творчески, понимая, что цель этих систем - решить проблемы управления бизнесом на предприятиях.

### **Технология формирования и развития организационной культуры** *Фурсова Даниэла Валерьевна*

*Костромской государственной университет им. Н.А.Некрасова, Россия*  
*E-mail: danysiksopysik@mail.ru*

На современном этапе развития экономики, когда только экономические механизмы, способствующие повышению эффективности труда и производства, не всегда срабатывают, возникает потребность в новых способах и путях улучшения работы предприятия или фирмы. В данных условиях интересным представляется психологическая сторона управления.

Одним из наиболее эффективных механизмов обеспечения этой стороны управления является организационная культура. Большинство авторов сходятся на том, что организационная культура – это философские и идеологические представления, ценности, убеждения, верования, ожидания, аттитюды и нормы, которые связывают организацию в единое целое. Правильно сформированная и построенная организационная культура является мощным стратегическим инструментом, позволяющим координиро-

вать все структурные подразделения и отдельных членов коллектива на достижение поставленных целей в рамках заданной стратегии. Кроме того, организационная культура - это неповторимый стиль организации, который не только кардинально отличает ее от других фирм, но и является главной силой этой организации, если организационная культура верно согласована со стратегией.

Организационная культура формируется различными путями, одним из которых, например, является сознательная деятельность руководителя в этом направлении. В данном случае процесс формирования организационной культуры находится в постоянном поле зрения руководителя. При этом его нельзя расчленить на этапы, соответствующие структуре организационной культуры, то есть сформировать вначале базовые предположения, ценностные ориентации и принципы, философию и идеологию, а затем поверхностный уровень в виде символики, языка, лозунгов, архитектуры и технологий. Здесь необходимо применение определенной технологии.

На основании этого для вновь создаваемой или уже существующей фирмы на первом этапе определяются цели и задачи формируемой будущей организационной культуры.

На втором этапе необходимо либо выбрать одну из существующих моделей организационных культур (модели Ч.Хэнди, Т.Дила и А.Кеннеди), либо создать свою на основе определенных на первом этапе целей и ряда параметров выбора.

Третий этап представляется как период непосредственного формирования выбранной организационной культуры. Для этого существует ряд методов, напрямую зависящих от применения того или иного стиля руководства, например, авторитарного, демократического или попустительского.

Процесс формирования организационной культуры заключается еще и в решении определенных вопросов, например, выделенных в качестве характерных черт той или иной организационной культуры Ф.Харрисом и Р.Мораном. Каждое решение отражается в поверхностном уровне организационной культуры (символика, лозунги, технологии и так далее)

На четвертом этапе в соответствии с выбранной моделью организационной культуры должен быть решен ряд важнейших проблем, стоящих перед любой фирмой или предприятием. Причем все решения также должны найти тот или иной вид отражения в поверхностном уровне организационной культуры.

На пятом, заключительном этапе формирования организационной культуры, на наш взгляд, необходимо провести своего рода ее презентацию для сотрудников, выбрав любую форму на усмотрение руководства в зависимости от формируемой организационной культуры.

Однако помимо формирования организационной культуры, необходимым является умение ее поддержания, развития и изменения. В качестве средств и методов поддержки и развития организационной культуры могут выступать, например такие, как: Отбор новых сотрудников;

1. Критерии принятия на работу, продвижения и увольнения;
2. Овладение необходимыми для работы навыками;
3. Измерение и вознаграждение производственной деятельности и т.д.

Таким образом, для вновь создающейся или уже существующей фирмы или предприятия несомненно важным является сознательная поэтапная деятельность руководителя в направлении формирования и развития организационной культуры.

#### **Литература**

1. Фред Лютенс. Организационное поведение. М.: Инфра-М, 1999.
2. Виханский О.С., А.И.Наумов. Менеджмент. М.: Гардарики, 2000.

## **Проблемы управления стратегическими рисками на предприятии** **Хаймурзина Наталья Зямиловна**

*Ульяновский государственный университет, Россия*  
*E-mail: haitash@mail.ru*

Любая организация в процессе формирования своей деятельности при создании системы управления рисками должна исходить из того, что риски могут иметь стратегическую и тактическую основу. Стратегические риски связаны с будущим организации, с перспективами ее дальнейшего развития. Будущее организации непосредственно связано с планированием ее деятельности. И здесь можно уже говорить, что стратегическое планирование должно проводиться с учетом рисков.

При этом многие технологии западного риск-менеджмента, рассчитанные на управление классическими микроэкономическими параметрами - экономической стоимостью бизнеса, прибылью - не срабатывают в российских условиях, во-первых, потому что часто критерием для бизнеса в России являются не прибыли, а положительные денежные потоки, обладание которыми может закончиться их незаконным и часто безнаказанным, т.е. чрезвычайно рентабельным присваиванием, а во-вторых, когда их пытаются применить в отсутствие сложной четкой системы внутрифирменного управленческого учёта, очищающего данные от гигантских искажений бухгалтерской отчетности и фиктивных сделок, связанных с налоговой оптимизацией и коррупцией.

Кроме того, стандарты управления рисками стали базой для определения некоторых, не всегда полноценно обоснованных (как, например, коэффициенты достаточности капитала) и часто противоречивых ключевых параметров надзорных органов в области банковского, страхового, пенсионного бизнеса, в связи с чем интерес к управлению рисками беспорядочно и неадекватно насаждается "сверху", а также требованиями к имиджу компании со стороны иностранных партнёров.

При стратегическом планировании в центре внимания находятся миссия предприятия и создание для этого необходимых предпосылок, важную роль играют такие качественные параметры, как шансы или риски. В традиционном планировании учитываются риски, но риски здесь выступают как значимый элемент и не более. В рискпланировании риски связывают со структурой плана, учетом возможности перехода в движении к цели с одной альтернативы к другой (постоянность цели).

Задачи рискпланирования определяются каждой организацией самостоятельно в зависимости от деятельности, которой она занимается.

При рискпланировании возникает ряд проблем присущих любому другому виду планирования. Наряду с субъективными данными приходится использовать и субъективную информацию. Соответственно возникает проблема в соответствующем методологическом обеспечении сбора и обработки данных, в частности, в неформальных методах сбора данных.

Предприятию необходимо разработать свою уникальную технологию планирования материальных ресурсов, производства и сбыта. Технологию можно трактовать как метод решения задач предприятия, способ ведения предпринимательской деятельности.

Любое предприятие должно иметь документ, в котором будут закреплены стратегия предприятия и методика управления рисками на данном предприятии.

## **Финансовый рычаг и финансовая устойчивость** **Черных Анна Викторовна**

*Белгородский государственный технологический университет, Россия*  
*E-mail: Sas@belgtts.ru*

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Это способность предприятия функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его по-

стоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска. Эффект финансового рычага представляет собой приращение рентабельности собственного капитала, благодаря использованию заемных средств, несмотря на платность последних. А плечо финансового рычага – это отношение суммы заемного капитала к величине собственного [2].

Рентабельность собственного капитала по чистой прибыли рассчитывается следующим образом:

$$P_{СК} = (1 - C_n) \cdot \left[ \frac{Приб_{НО}}{СовА} + \frac{ЗК}{СК} \cdot \left( \frac{Приб_{НО}}{СовА} - \% \right) \right], \text{ где}$$

$C_n$  – ставка налога на прибыль;

$Приб_{НО}$  – прибыль до налогообложения и выплаты процентов;

$СовА$  – сумма совокупных активов, валюта баланса;

$ЗК$  – сумма заемного капитала;

$СК$  – сумма собственного капитала;

$\%$  – средняя ставка процентов по кредиту [1].

А эффект финансового рычага –  $(1 - C_n) \cdot \frac{ЗК}{СК} \cdot \left( \frac{Приб_{НО}}{СовА} - \% \right)$  – будет тем выше,

чем больше заемных средств в структуре капитала; выше рентабельность совокупных активов по сравнению с процентами по кредитам; ниже ставка налога на прибыль [1].

Получается, что финансовый рычаг оказывает разнонаправленное влияние на рентабельность СК и финансовую устойчивость. Если рентабельность собственного капитала повышается, то финансовая устойчивость снижается от его воздействия. Это противоречие вызвано тем, что рост заемной составляющей капитала приводит к увеличению финансового риска предприятия. Анализ финансовой устойчивости ясно показывает отрицательное влияние эффекта финансового рычага на платежеспособность, поскольку образуется недостаток собственных денежных средств.

Поэтому необходимо найти такой критерий или такое условие, при которых финансовый рычаг оказывает благоприятное влияние и на рентабельность собственного капитала, и на финансовую устойчивость. И этим критерием может выступать структура активов, потому она определяет платежеспособность и финансовую устойчивость и включает собственную и заемную составляющую.

В целом получается, что для достижения роста рентабельности собственного капитала, с одной стороны, и сохранения, а затем повышения финансовой устойчивости, с другой стороны, требуется соблюдение вполне строгого ограничения:

$$\frac{ЗК}{И} < \frac{И_{дф}}{И},$$

где  $И, И_{дф}$  – совокупная стоимость имущества и стоимость имущества в денежной форме. А в динамике должно выполняться следующее неравенство:

$$\Delta \frac{ЗК}{И} < \Delta \frac{И_{дф}}{И}$$

Имущество в денежной форме ( $И_{дф}$ ) включает денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, прочие оборотные активы, а имущество в неденежной форме ( $И_{ндф}$ ) – внеоборотные активы, запасы сырья, материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, затраты незавершенного производства, готовую продукцию и товары отгруженные, налог на добавленную стоимость и дебиторскую задолженность. При этом имущество в неденежной форме должно в основном обеспечиваться собственным капиталом, а имущество в денежной форме – в основном заемным капиталом. Теперь преобразуем приведенное неравенство в следующее:

$$\Delta \frac{ЗК}{СК} < \Delta \frac{И_{\text{оф}}}{И_{\text{ноф}}}$$

Соблюдение этих условий гарантирует рост рентабельности собственного капитала и сохранение финансовой устойчивости. Если не будет оптимальной структуры активов, то не будет и эффективной финансовой устойчивости, но будет высокая рентабельность собственного капитала при недостаточной платежеспособности или ее отсутствии.

### Литература

1. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие. М.: Издательство "Финпресс", 2002, 208 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Мн.: Новое знание, 2001, 704 с.

### Финансовое оздоровление предприятий на основе инвестиционных проектов Чистякова Ольга Александровна

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

Кризисные ситуации, возникающие вследствие неравномерного развития народного хозяйства и его отдельных частей, колебания объемов производства и сбыта, появления значительных спадов производства, следует рассматривать не как стечение неблагоприятных ситуаций, а как некую общую закономерность, свойственную рыночной экономике. Кризисные ситуации, для преодоления которых не было принято соответствующих превентивных мер, могут привести к чрезмерному разбалансированию экономического организма предприятия с соответствующей неспособностью продолжения финансового обеспечения своей деятельности, что квалифицируется как банкротство.

Антикризисное управление должно рассматриваться как комплексный, многоплановый процесс, включающий специальные финансовые процедуры, а также тщательно разработанный маркетинговый план. В условиях кризиса в качестве первостепенной выдвигается задача, во что бы то ни стало удержать производство "на плаву", сохранить основные фонды, ключевые технологии и персонал, т.е. стабилизировать положение в бизнесе на докризисном уровне или чуть ниже его. Не менее важно, однако, уделить внимание стратегической перспективе. Сосредоточившись на проблеме выживания, необходимо заняться одновременно и разработкой стратегии дальнейшей деятельности предприятия, которая должна основываться на анализе среды, в которой оно функционирует, активном маркетинге с целью поиска перспективной рыночной ниши и стратегических инвестиций.

Разработка инвестиционного проекта может стать логическим продолжением такой деятельности. Осуществление инвестиционных проектов на предприятиях, находящихся в кризисной ситуации, сопряжено со многими проблемами как финансового, так и юридического характера. Получение внешних инвестиций на осуществление подобных проектов требует тщательной проработки финансовой и маркетинговой частей бизнес-плана, с тем чтобы доказать жизнеспособность проекта и реальность возврата инвестиций.

### Литература

1. Баринов В.А. Антикризисное управление. М.: "ИД ФБК-ПРЕСС", 2002.
2. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций. М.: "ИНФРА-М" (Интерэксперт), 1995.
3. Зелль Аксель "Бизнес-план: Инвестиции и финансирование, планирование и оценка проектов". Пер. с нем. М.: "Ось-89", 2001.
4. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М.: "Финансы и статистика", 2002.

## **CRM: непрямой маркетинг плюс компьютерные технологии**

*Чуркина Елизавета Сергеевна*

*Донецкий национальный университет, Украина*

Результаты недавних исследований международной компании Gartner Group Survey доказывают, что 80% прибыли фирма получает от 20% своих постоянных клиентов, а устранение проблем обслуживания потребителей может обеспечить рост прибыли в течение пяти лет. Что же необходимо делать для того, чтобы завоевать расположение постоянного клиента? Решить этот вопрос в комплексе фирме всегда поможет специализированное CRM-агентство, способное за короткое время разработать эффективную рекламу как для группы потребителей, так и для каждого потребителя индивидуально.

Вид рекламных услуг, называемый по-английски Customers Relationship Management (CRM) – современная технология управления взаимоотношениями с потребителями при помощи средств не прямой рекламы (установление контактов с потребителями при помощи потовых и интернет-рассылок, промоушн-акций). До последнего времени CRM-услуги на рынке Украины предоставляли неспециализированные агентства. Раз CRM-реклама уже прижилась на рынке, для чего создавать специализированные агентства? Если до последнего времени рынок CRM-услуг существовал разрозненно: одни агентства занимались рассылкой, другие – онлайн-шопингом (интернет-магазины), третьи – промоушн-акциями, то теперь необходимо объединить опыт в этой отрасли рекламы, сформировать отдельный сегмент рынка. Принцип работы CRM-агентства заключается в синтезе IT-технологий и непрямого маркетинга. Иными словами, исходя из базы данных, предоставленной фирмой-заказчиком или созданной по информации заказчика самим агентством, CRM-специалисты для каждой клиентской группы или для отдельно взятого клиента разрабатывают маркетинговую программу. Такая программа, ориентированная на уже существующих клиентов, позволяет создать условия для удержания тех самых 20% постоянных клиентов, что приносят львиную долю прибыли.

По оценкам специалистов, больше всего в CRM-рекламе нуждаются компании, занятые в сфере услуг. Условно их можно разделить на 2 категории. Первая – банки и страховые организации, операторы мобильной связи, автомобильные компании – организации, которые имеют чётко структурированную базу данных своих клиентов. Вторая категория – розничные сети, супермаркеты, рестораны, клубы, т. е. предприятия, как правило, не ведущие строгого учёта своих клиентов, а потому первое, что они должны заказать в CRM-агентстве – создание базы данных. Несмотря на то, что теоретически эффективность CRM-рекламы рассчитана специалистами ведущих компаний весьма убедительно (каждый лояльный постоянный клиент способен давать 125% прибыли), в каждом отдельном случае фирма, желающая прибегнуть к услугам CRM-агентства, должна, прежде всего, оценить необходимость такого шага при помощи аудиторов. В противном случае затраты на CRM-рекламу окажутся неоправданными. Начать сотрудничество с CRM-агентством – значит поделиться с ним коммерческой информацией, т.к. рекламисты должны работать с уже существующей клиентской базой. Такое положение дел может посеять сомнения среди бизнесменов. Однако иногда для разработки эффективной маркетинговой программы достаточно знать лишь некоторые формальные параметры: возрастные категории потребителей, частота потребления той или иной услуги, предпочтения определённой группы клиентов. В целом же специалисты считают главной проблемой формирующегося рынка CRM-услуг не вопросы информационной безопасности, а недостаточную осведомлённость предпринимателей. Как украинские, так и российские компании до сих пор продолжают гонку за новыми клиентами, в то время как стратегия отношений с постоянными клиентами формируется хаотично. Согласно исследованиям специалистов Gartner Group Survey, в среднем, неудовлетворённый потребитель рассказывает о своих неудачах семидесяти своим знакомым, в то время как удовлетворённый – всего лишь трём-четырёх. Отсюда вытекает необходимость профессионального подхода к работе с базами данных клиентов, т.е.

необходимость сотрудничества с CRM-агентством. И чем быстрее отечественные компании оценят эффективность такого подхода к бизнесу, тем ближе отечественный рынок будет к европейским стандартам.

### **Современная торговля и процесс продаж** **Шахмуратов Равиль Шамильевич**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова*  
*E-mail: ravil\_sh@hotmail.com*

"Современная торговля" или "modern trade" – это современное направление торговли наиболее интенсивно развивающееся во всем мире. Современная торговля представляет собой розничный (в основном) канал сбыта - магазины самообслуживания (супермаркеты, дискаунтеры, формат торговых предприятий "кэш энд керри").

Процесс продаж в сетевые магазины можно подразделить на несколько этапов. Все этапы взаимосвязаны и выполнение одного из них ненадлежащим образом может привести либо к потере продаж, либо к снижению значения прибыльности.

Первый этап – это формирование продукта. Не продукта потребления, как такового, а пакета предложений, который будет включать в себя помимо самой продукции еще и условия, при которых будет совершаться её продажа.

Второй этап. Донесение сути (идеи) предложения до потенциальных клиентов – сетевых розничных торговцев. Иначе говоря, второй этап – это переговорный процесс. Важна как форма подачи предложения, так и время ввода продукта. Можно рассматривать разные ситуации: обсуждение торговых условий на следующий период (например: следующий квартал, год), ввод продукта в процессе функционирования магазина, или же непосредственно перед его открытием.

Третий этап – отслеживание выполнения условий торгового соглашения и анализ данных продаж. В этом разделе учитываются многие параметры, наблюдение за которыми ведётся целой группой специалистов, о чем будет сказано далее. Третий этап тесно связан с последующим.

Четвертый этап. Итоговый анализ и подведение результатов по торговым условиям. Такие действия завершаются выплатами вознаграждения по достигнутым результатам в соответствии с торговыми условиями.

Пятый этап – оценка торговых условий предыдущего периода и подготовка к переговорному процессу следующего периода. Этот этап входит в первый, в части формирования предложения. Пятый этап следует рассматривать отдельно, поскольку он основывается на результатах продаж уже продаваемых продуктов. На первом же этапе могут быть введены и совершенно новые торговые наименования.

Очевидно, что процесс продаж и этапы его подготовки – это замкнутый цикл, который не должен прекращаться (иначе отношения продавца и магазина завершаются). Суть процесса на данном этапе развития современной торговли сводится к лучшим предложениям для розничной сети со стороны производителя.

### **ERP как способ эффективного управления ресурсами предприятия** **Шереметов Денис Анатольевич**

*Ижевский государственный технический университет, Россия*  
*E-mail: myds2001@udm.net*

Рыночная экономика задала новые условия существования предприятия ("протягивание"; поиск новых, надежных поставщиков; ориентация на сбыт, а не на выпуск; повышение эффективности; борьба за качество), и для эффективной работы в этих условиях необходимо изменить сложившиеся принципы управления предприятиями. Процесс изменения принципов управления сложен, но необходим, особенно в условиях жесткой конкурентной борьбы с иностранными производителями.

Для более эффективного управления необходимо обеспечить каждый уровень управления необходимой информацией, но информация должна обладать следующими свойствами: быть полной, достоверной, точной и оперативной. Распространенные в России системы учета и анализа данных, к сожалению, не позволяют обеспечить аппарат управления информацией, обладающей данными свойствами. В данный момент затруднен доступ к получению информации, в процессе передачи она претерпевает недопустимые изменения, становится недостоверной. Также низка скорость передачи информации, что приводит к снижению оперативности. Эти и некоторые другие проблемы призвана решить ERP – система.

В 1990 году Gartner определила концепции так называемого ERP и нового видения предметной области планирования ресурсов. ERP — это "enterprise resource planning" или "планирование ресурсов предприятия". В основе концепции лежит планирование ресурсов и точность учета запасов товарно-материальных ценностей, а также прозрачность производственного процесса в целом.

ERP-система охватывает ключевые процессы деятельности и управления и потому являет собой самый общий взгляд на многое из того, что происходит на предприятии. В процессе функционирования ERP-систем создается единое хранилище данных, содержащее всю деловую информацию, накопленную организацией в процессе ведения деловых операций, включая финансовую информацию, данные, связанные с производством, управлением персоналом, или любые другие сведения. Это устраняет необходимость в передаче данных от системы к системе. Кроме того, любая часть информации, которой располагает данная организация, становится одновременно доступной для всех работников, обладающих соответствующими полномочиями.

Но ERP появилась не на пустом месте. Она выросла из MRP, точнее из MRP II (Manufacture Resource Planning). Основные отличия систем управления предприятиями, построенных на основе концепции ERP от систем на основе MRP II, следующие.

Системы ERP, в отличие от MRP II, ориентированы на управление "виртуальным предприятием". Виртуальное предприятие, отражающее взаимодействие производства, поставщиков, партнеров и потребителей, может состоять из автономно работающих предприятий, корпорации, или географически распределенного предприятия, работающих над проектом, государственной программой и др.

Также в ERP, по сравнению с MRP II, больше внимания уделяется финансовым подсистемам.

В ERP добавляются механизмы управления транснациональными корпорациями, включая поддержку нескольких часовых поясов, языков, валют, систем бухгалтерского учета и отчетности.

Концепция ERP стала очень известной в производственном секторе, поскольку планирование ресурсов позволило сократить время выпуска продукции, снизить уровень товарно-материальных запасов, а также улучшить обратную связь с потребителем при одновременном сокращении административного аппарата. Сегодня производственный сектор продвинулся еще дальше. Появилось понятие интеграции цепочек поставок, которая объединяет покупателей и поставщиков в рамках единой структуры обработки данных.

У внедрения ERP-систем есть как позитивные стороны, связанные с оптимизацией планирования ресурсов и точности учета запасов товарно-материальных ценностей, а также с прозрачностью производственного процесса в целом.

Так же во внедрении ERP-систем есть и негативные стороны, связанные с тем, что для максимального использования всех преимуществ, предоставляемых ERP-системами, данное программное обеспечение необходимо применять в масштабе всего предприятия, заменив от 90% до 100% действующих информационных технологий.

Анализ позитивных и негативных сторон даст ответ о целесообразности внедрения ERP-систем на конкретном предприятии.

Разумеется, мысль о том, что достаточно внедрить ERP, и необходимость в управлении предприятием отпадет, в корне не верна. ERP – это лишь инструмент, правильное использование которого позволит руководителям добиться эффективности.

## **Формирование понятийного аппарата в электронном сегменте экономики**

***Широсова Анна Владимировна***

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

*E-mail: annashironosova@fromru.com*

В настоящее время в связи с бурным развитием электронного сегмента экономики возникла необходимость научной разработки и практической унификации терминологии в данном сегменте общественных отношений. Значение определенности и унификации (единообразия применения) понятий, терминов и институтов, очевидно, как для целей государственного регулирования и установления режима налогообложения экономических результатов предпринимательской деятельности в этой сфере российским налоговым правом, так и с точки зрения развития теории налогового права и учебно-практических целей.

Строгих общепринятых определений "электронного бизнеса", "электронной коммерции", "электронной торговли" и прочих, связанных с ними понятий, на данный момент не существует. В основном, это связано с новизной и масштабностью этих явлений.

В российских и зарубежных средствах массовой информации, а также в различных работах авторов-экономистов широкое применение получил термин "электронная коммерция".

Как правило, понятие "электронной коммерции" раскрывается российскими и зарубежными авторами через определения электронного обмена данными (ряд авторов в качестве синонима используют термин "электронный документооборот"), электронного перевода денежных средств и электронной торговли. При этом, многие авторы отождествляют понятия "электронного ведения бизнеса", "электронной коммерции", "электронной торговли", хотя, очевидно, что понятие "торговля" является значительно более узким, чем понятия "бизнес", "предпринимательская деятельность", "экономическая деятельность".

Наиболее распространенный термин "электронная коммерция" не вполне удачен для использования в качестве базового в сфере электронного сегмента российской экономики, поскольку для обозначения базового понятия в сфере имущественных и связанных с ними личных неимущественных отношений в российском гражданском законодательстве используется понятие "предпринимательская деятельность" и производные от него правовые конструкции, а от использования термина "коммерция" российский законодатель принципиально отказался.

Основным недостатком предложенных на сегодняшний день определений является то, что практически все исследователи, подходя к решению данной проблемы, априори считают, что читатель ориентируется в ситуации и самостоятельно додумает то, что отсутствует в предложенном определении. Поэтому эти варианты являются либо слишком "узкими", либо настолько "размытыми", что неясно, в чем, собственно, состоит отличие электронного сегмента экономики от традиционной экономики.

Научное понимание экономической деятельности, осуществляемой в электронном сегменте экономики, безусловно, требует синтетического определения.

Реализация синтетического подхода при построении понятийного аппарата электронного сегмента экономики означает следующее:

Во-первых, определить базовые понятия, используемые и в традиционной экономике, такие как "бизнес", "коммерция", "экономическая деятельность", "предпринимательство".

Во-вторых, перечислить ключевые отличительные моменты, т.е. те "революционные" технологические и экономические новшества которые побудили общество говорить о наличии электронного сегмента экономики. Таковыми, в первую очередь являются цифровой способ представления информации и создание средств передачи этой информации по проводным и беспроводным сетям.

И, в-третьих, соединить (синтезировать) базовые понятия, используемые в традиционной экономике, с новациями электронного сегмента экономики.

Суть синтетического принципа построения понятийного аппарата заключается в том, что каждое определение состоит, образно говоря, из двух частей: соответствующего определения в традиционной экономике и отличительных черт электронного сегмента экономики. Соответственно, нет необходимости пытаться описать подробно все варианты осуществления экономической деятельности с использованием каналов передачи данных в цифровом виде или все бизнес-процессы, осуществляемые в сети Интернет и т.д.

Достаточно упомянуть, что, например, электронная предпринимательская деятельность – это предпринимательская деятельность, осуществляемая с использованием каналов передачи данных в цифровом виде. Более развернуто это определение будет выглядеть следующим образом:

Электронная предпринимательская деятельность – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, осуществляемая с использованием каналов передачи информации в цифровом виде.

Таким образом, не суть важно, что именно подразумевает тот или иной автор или законодатель под словами "бизнес", "предпринимательская деятельность", "экономическая деятельность". Главное, что при использовании им же понятий "электронный бизнес", "электронная предпринимательская деятельность", "электронная торговля" и т.д. в них вкладывается понимание соответствующего термина традиционной экономики и ключевых отличий электронного сегмента экономики.

## **Применение теории опционов при оценке инновационных проектов**

***Шкиров Игорь Сергеевич***

*Томский государственный университет, Россия*

*E-mail: issh@mail.ru*

На прошлый, 2002 год приходится резкий всплеск интереса государства и бизнеса к инновационным проектам. С точки зрения государства это обусловлено тем, что существенный рост ВВП в долгосрочном периоде невозможен без интенсивного развития высокотехнологичного производства, с точки зрения бизнеса – возможностью получать сверхприбыли за счет накопленного страной научного потенциала.

При осуществлении любых инвестиций перед инвестором встает проблема выбора, и, следовательно, оценки проекта. Существует три общепризнанных подхода к определению стоимости бизнеса: рыночный, затратный и доходный. При оценке инновационных проектов первые два подхода неприменимы ввиду уникальности предложения (отсутствия аналоговых сделок) и полного несоответствия затрат на создание изобретения, ноу-хау его реальной стоимости, поскольку основную ценность представляет собой идея, затраты на возникновение которой невозможно оценить. Использование доходного подхода оправдано при оценке бизнеса на поздних стадиях инновационного цикла, когда уже ясно, что проект технически осуществим и можно достаточно точно рассчитать денежные потоки. Оценивать наукоемкие проекты, находящиеся в самом начале инновационного цикла предлагается с помощью теории опционов. В случае, если ожидаемые издержки (EX) в процессе реализации проекта превысят ожидаемый до-

ход (P), инвестор вправе прекратить финансирование и не нести дополнительные затраты (не исполнять "опцион"). В случае успешной реализации проекта финансовый результат от инвестиций в новый продукт равен  $P - EX$ , а в случае неудачи убыток составляет сумму потраченных на начальной стадии проекта средств. Следовательно, когда инвестор инвестирует в разработку нового продукта, он фактически покупает колл-опцион с ценой базового актива, равной получаемому доходу и ценой исполнения, равной прогнозируемой величине затрат. Другие исходные данные, необходимые для применения опционной модели в оценке инновационных проектов согласно формуле Блэка-Шоулза – безрисковая процентная ставка, эквивалент дивидендной доходности, период реализации проекта. Следует отметить, что стоимость инновационного бизнеса, рассчитанная с применением теории опционов превышает стоимость, полученную с помощью доходного подхода благодаря более обоснованному учету рисков.

Кроме того, теорию опционов желательно применять при оценке компаний находящихся в тяжелом финансовом положении, поскольку акционеры, оплатившие свои акции, не несут ответственности по долгам предприятия, и банкротство фирмы можно представить как не исполнение опциона на активы компании по цене ее долга. Как и в случае с интеллектуальной собственностью, стоимость предприятия, находящегося в любом финансовом положении, оцененная с помощью теории опционов, положительна. Следовательно, указанный метод оценки дает наиболее объективный результат определения стоимости фирм, испытывающих финансовые трудности, а также инновационного бизнеса, находящегося на ранних стадиях жизненного цикла проекта.

### **Повышение эффективности финансов фирмы**

*Шумаев Никита Вячеславович*

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

*E-mail: nshumaev@mail.ru*

Рассматривалась малое частное предприятие по производству быстрозамороженных продуктов питания (пельменей, вареников и пр.).

Целью было проанализировать финансовое положение фирмы и, проработав различные варианты, дать рекомендации развитию фирмы, повышающие эффективность финансовой деятельности.

Анализируя отчетность фирмы, был сделан вывод, что на предприятии имеются незагруженные мощности, рентабельность не на высоком уровне, достаточно узкая партнерская сеть.

Возникла идея: а что, если продать имеющиеся производство и "бросить" полученные средства на финансовые рынки?

Однако параллельно было рассмотрено несколько вариантов действий по дальнейшему развитию.

1. Можно действовать радикально, по сделанному вначале предложению: продать производство и вложить вырученные средства в финансовую сферу. Это может быть игра на фондовых биржах (самостоятельно или через специализирующиеся на этом фирмы) или банковский вклад, или же участие в паевых фондах. Возможно, один из данных вариантов будет приносить больший доход при сопоставимых уровнях риска.
2. Другим направлением является увеличение производства путем использования незагруженных мощностей. Это подразумевает расширение сети продаж и/или увеличение продаж по уже заключенным контрактам. Поэтому следует подумать о рекламе. В этом случае имеет смысл и увеличение номенклатуры продукции.
3. Еще одним крайним вариантом является получение займа с целью радикального преобразования производства или перехода к другому производству.

4. Эффективность финансов можно повысить и просто сократив издержки, напрямую не связанные с процессом производства продукции: пресечь воровство и утаивание средств, по возможности сократить управленческий персонал и др. Многие из этого можно осуществить чисто финансовым путем, не прибегая к административным мерам воздействия. В отличие от других, этот вариант можно применять не только как альтернативный другим, но и параллельно с любым из вышеназванных вариантов.

Какой путь действий предпочесть, зависит не только от эффективности того или иного направления развития, но и от возможности его осуществления при данных финансовых и производственных ограничениях. Понятно, что широкая реклама по телевидению и в СМИ должна дать хороший эффект, а действия на РЦБ или участие в паевых фондах при определенных условиях принесут доход, безусловно способный перекрыть доход небольшого продуктового производства. Однако возможности рекламной деятельности могут быть сильно ограничены величиной дохода, который реально под эти цели выделить. А невысокая продажная стоимость производства, высокие риски и неумелое управление акциями перечеркнут надежды на сверхприбыль на финансовых рынках.

Поэтому для каждого из перечисленных вариантов действий будет рассмотрена стоимость их воплощения в жизнь, предполагаемые выгоды от изменений и, соответственно, реальность и полезность применения для нашего случая. Расчет же показывает следующее.

Для расширения производства существуют хорошие предпосылки: в силу особенностей производства затраты на дозагрузку мощностей полностью окупятся стоимостью дополнительной продукции. Главная проблема при развитии данного варианта – новые рынки сбыта. Возможности рекламной кампании также ограничены (во всяком случае, по телевидению и в СМИ).

Что касается финансовых рынков, то при данной сумме, которую даст продажа имеющегося производства, и реалистичных показателях доходности на фондовой бирже и паевых фондах прибыль не превысит существующих доходов. Невыгодным является и вариант депозита.

Таким образом, первоначальная идея о переходе в финансовую сферу в данном примере себя не оправдала.

### **Связь организационной культуры и эффективности функционирования предприятия**

*Шумянцева Екатерина Алексеевна*

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

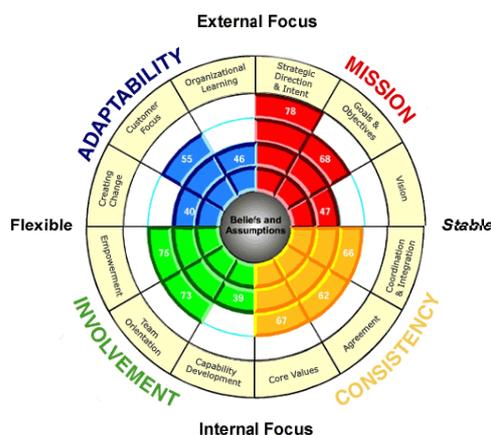
*E-mail: katishka@mail.ru*

Традиционный взгляд на организационную культуру предприятия состоит в том, что это некий набор характеристик, включающий в себя национальную составляющую и представляющий собой знания, предположения, верования которые интегрируются в организации и разделяются всеми ее членами. Очевидно, что эти трудно измеряемые внутренние характеристики не являются для организации самоцелью. Важно то, что они выражаются в определенном поведении работников по отношению к разным группам (клиенты, конкуренты, служащие, поставщики, акционеры и др.). Это поведение наблюдаемо, то его можно измерить. Таким образом, нормы, верования, предположения отражаются на поведении и действиях людей, а от поведения зависят результаты работы организации. Переход от неосознаваемых, почти изотерических категорий к реальным и измеряемым позволил совершить поистине революционный прорыв в изучении и измерении организационной культуры предприятия.

Профессор Д.Дэнисон из Международного Института Развития Управления в Лозанне изучал корреляцию между определенными чертами организационной культуры

(вовлеченность, последовательность, приспособляемость, миссия) и организационной эффективностью. Исходя из его модели, организационную культуру можно представить в виде круга. Горизонтальный разрез делит организационные параметры на внутренний фокус (нижняя часть рисунка) и внешний фокус (верхняя часть рисунка). Вовлеченность и постоянство характеризуют внутренние процессы в организации, а адаптивность и миссия – внешние. Вертикальный разрез проводит черту между гибкой организацией (левая половина рисунка) и стабильной организацией (правая половина рисунка). Вовлеченность и адаптивность имеют определяющее значение для организационной гибкости и изменений, напротив, согласованность (постоянство) определяют способность организации к стабильности и управляемости. Для измерения организационной культуры используется специальный Опросник, состоящий из 60 вопросов, разделенных на 4 группы. На каждый вопрос можно дать ответ от 1 до 5-ти баллов, при этом 1 – минимальный балл, 5 – максимальный балл. Индивидуальные опросные листы табулируются и переводятся в графический профиль (см. рисунок), с помощью которого можно сравнить конкретную организацию с другими, более или менее эффективными.

Изучая определенные индикаторы функционирования предприятия: ROA (отдача от активов), ROI (отдача от инвестиций), ROS (отдача от продаж), развитие продукта, доля рынка, качество продукта и инновационность и удовлетворенность работников, Дэнисон обнаружил, что все корреляции между чертами организационной культуры и данными измерителями организационной эффективности были значимы: все четыре черты положительно связаны с ROI, но в разной степени связаны с другими измерителями эффективности. Используя эти закономерности, можно понять, как те или иные черты организационной культуры влияют на разные показатели успешности функционирования организации.



Миссия и последовательность в большей степени влияют на финансовые показатели: ROA, ROI и ROS. Последовательность и вовлеченность (внутренний фокус) влияют на качество (меньший процент брака и переделывания), правильное распределение ресурсов, удовлетворенность работников и отдачу от инвестиций. Вовлеченность и приспособляемость оказывают воздействие на развитие продукта, уровень инноваций в производстве и сервисе, креативность, реагирование на изменяющиеся желания и потребности, как клиентов, так и собственных и наемных рабочих. Приспособляемость и миссия (внешний фокус) влияют на доходы, рост продаж и долю рынка.

Таким образом, организация, скорее всего, успешна, если она обладает высокой адаптивностью, внутренне согласована и предсказуема, что, в свою очередь, благоприятствует высокой вовлеченности работников в функционирование предприятия, но при этом необходимо оставаться в рамках разделяемого всеми сотрудниками понимания миссии организации.

В 1997 году по данной методике было проведено обследование более 100 иностранных компаний, работающих в России, получены интересные результаты. В на-

стоящее время модель апробируется в одной из крупнейших российских нефтяных компаний. Автору представляется актуальным и целесообразным и дальнейшее использование модели в российском контексте, в частности планируется провести собственное локальное обследование предприятий Москвы.

#### **Литература**

1. Denison, D.R. Corporate culture and organizational effectiveness. - New York: John Wiley & Sons, 1990.
2. Denison, D.R., Mishra, A.K. Toward a theory of organizational culture and effectiveness // Organization Science, 1995, Vol. 6(2). pp. 204 -223.
3. Denison, D.R., Carl F. Fey, Organizational culture and effectiveness: the case of foreign firms in Russia // Working Paper Series in Business Administration № 2000/4.
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. - М.: Изд-во МГУ, 1995.

#### **Факторы эффективности интегрированных промышленных групп: теория и реальность**

***Шушковский Виталий Игоревич***

*Киевский национальный экономический университет, Украина*

*E-mail: vitalis@i.com.ua*

Процессы формирования и развития интегрированных промышленных групп в России и странах СНГ в последнее время становятся предметом всё большего количества исследований. Сопоставление их содержания показывает, что многие авторы в своём анализе опираются на похожие наборы утверждений относительно факторов эффективности этих структур, которые преподносятся как очевидные и не требующие обоснования. Среди таких утверждений стоит обратить особое внимание на следующие:

- интегрированные образования, контролируемые государством, неэффективны; государство неспособно качественно управлять ими (см., например, [4, с. 61]);
- промышленные группы, приобретающие крупные активы в разных странах, повышают свою эффективность благодаря доступу к новым рынкам и ресурсам (см., например, [2]);
- российские промышленные группы в силу различных обстоятельств более эффективны, чем аналогичные структуры других стран СНГ, в частности, Украины (отметим, что российские авторы утверждают это значительно реже, чем украинские; см., например, [5]).

Целью настоящего исследования является анализ соответствия изложенных утверждений показателям существующих интегрированных структур. Основой его информационной базы стали рейтинги крупнейших компаний России [6] и Украины [1]. Всего были рассмотрены данные по 28 российским и 10 украинским промышленным группам за 2001 г. По мере возможности, они сопоставлялись с показателями тех же структур за предыдущие годы.

Первые два из приведённых утверждений проверялись на основе данных нефтегазового комплекса; при этом и то, и другое не подтвердились. Так, среди контролируемых государством нефтяных и газовых компаний есть как отстающие от среднеотраслевого уровня рентабельности – 32% ("Газпром", "Татнефть", "Славнефть") – так и высокорентабельные – "Роснефть", "Башнефть", "Укрнефть", "Укргаздобыча". Существенными производственными активами за рубежом располагают 6 из 13 рассмотренных компаний, но только две из них – "ЮКОС" и ТНК – имеют рентабельность выше средней по отрасли (см. также [3]).

При проверке третьего утверждения были проанализированы показатели рентабельности интегрированных структур в пяти отраслях – нефтегазовом комплексе, чёрной металлургии, машиностроении, кондитерской и пивоваренной промышленности. Полученные здесь выводы наиболее интересны. Во-первых, данное утверждение также не подтверждается: в четырёх из пяти рассмотренных отраслей есть украинские компании с более высокими, чем у их российских конкурентов, показателями рентабельности. Во-вторых, наиболее чётко это заметно в отраслях, которые на Украине считаются более проблемными, чем в России – нефтегазовом комплексе и машиностроении.

В то же время в сферах, где украинские компании, по общему мнению, имеют серьёзные конкурентные преимущества, ситуация противоположна. Средняя рентабельность изученных российских пивоваренных групп составляет 40,1%, а украинских – 17,7%. Крупнейшая из рассмотренных кондитерских групп – "Рошен" (Украина) – имеет наименьшую рентабельность (0,3% при среднеотраслевой 4,7%). В трубной промышленности, подотрасли чёрной металлургии, где, как и в кондитерской промышленности, российские производители жалуются на экспансию украинских конкурентов, рентабельность Трубной металлургической компании составляет 12,6% против 0,6% у её главного украинского соперника – группы "Интерпайп".

Проведённое исследование позволяет сформулировать ряд соображений, использование которых может оказаться полезным при проведении исследований в рассматриваемой области:

1. Определяющим условием эффективности интегрированных промышленных групп, очевидно, следует считать качество управления. При низком управленческом уровне такие сложные организации будут неэффективны и в условиях оптимального сочетания других факторов. С другой стороны, при хорошем менеджменте даже наличие такого собственника, как государство, не служит препятствием к высокой эффективности.
2. Структуры, активно выходящие на рынки капитала, как правило, имеют лучшие показатели эффективности: 12 рассмотренных групп привлекают финансирование через облигации, из которых 9 имеют рентабельность выше среднеотраслевой (правда, это, по-видимому, объясняется не только "эффектом рычага", но и большей прозрачностью компаний).
3. Приобретение активов за рубежом пока не оказало заметного влияния на эффективность российских промышленных групп в силу того, что действие этого фактора, скорее всего, имеет долгосрочный характер и в относительно короткие сроки проявиться просто не успело.
4. Специфика факторов эффективности интегрированных промышленных групп на Украине понятна далеко не всегда, что требует их углублённого исследования.

#### Литература

1. 100 лучших компаний Украины // Украинская инвестиционная газета, 18.06.2002, № 22.
2. Бовт Г., Левинский А. Новые русские "империалисты" // Известия, 25.09.2002.
3. Боков М., Забелло Я. Нефтяники стали разборчивее // Коммерсантъ, 14.11.2002, № 216.
4. Ильин М.С., Тихонов А.Г. Финансово-промышленная интеграция и корпоративные структуры: мировой опыт и реалии России. М.: Альпина Паблишер, 2002.
5. Крамаренко А. и др. Русские идут! // Бизнес, 29.07.2002, № 31.
6. "Эксперт-200": рейтинг крупнейших предприятий России // Эксперт, 07.10.2002, № 37.

## **Экономический эффект от бестарифной системы оплаты труда с использованием сводного коэффициента распределения на ОАО "Артемовский завод по обработке цветных металлов"**

*Щетинская Яна Владимировна*

*Донецкий национальный университет, Украина*

Открытое акционерное общество "Артемовский завод по обработке цветных металлов" (далее ОАО "АЗОЦМ") – крупнейший в Украине комплекс по прокату и переработке цветных металлов.

"АЗОЦМ" – ведущее предприятие цветной металлургии Украины, один из крупнейших производителей медного проката в странах СНГ. Продукция завода – трубы, прутки, листы, полосы, ленты.

Завод является крупнейшим в Украине предприятием по производству круглого проката тяжелых металлов и сплавов. Производятся смесители для ванной и умывальников по лицензии венгерской фирмы "МОФЕМ", сантехнических трубопроводов; различные виды подсвечников; настенные зеркала в декоративных оправках из цветного металла; медные кофеварки; декоративные подносы. Номенклатура товаров постоянно обновляется с учетом конъюнктуры рынка.

Главной задачей доклада является анализ прогрессивной системы оплаты труда (на основе применения распределительного (бестарифного) варианта организации заработной платы) и проецирование ее в условиях, в которых находится завод. Это приведет к повышению материальной заинтересованности каждого работника.

В практике организации заработной платы можно встретить варианты бестарифной модели, в которых вместо двух коэффициентов ( $K_{ку}$  – коэффициент квалификационного уровня и  $K_{ТУ}$  – коэффициент трудового участия в текущих результатах деятельности) определяется один сводный коэффициент оплаты труда ( $K_{сот}$ ), механизм расчета которого учитывает как факторы квалификационного уровня работника, так и факторы результативности его работы и отношения к труду в конкретном расчетном периоде. В своей основе данный метод базируется на определении диапазона различий в индивидуальных результатах труда и построении так называемых "вилоч соотношений в оплате труда разного качества".

Модель бестарифной системы с использованием вилоч соотношений в оплате труда различного качества характеризуется наличием в ней следующих элементов:

- определенным количеством квалификационных групп, которые объединяют работников, относящихся к различным категориям персонала (рабочие, служащие, специалисты, руководители)
- заданными коэффициентами нарастания оплаты от одной квалификационной группы к другой;
- установленными диапазонами (интервалами) значений коэффициентов, соотношений в оплате, отражающими возможные индивидуальные различия в трудовом вкладе работника.

Что касается правил определения повышения и понижения значения коэффициентов соотношения, то в "вилочной" модели бестарифной системы оплаты труда они должны быть максимально конкретными для каждой профессии, входящей в ту или иную квалификационную группу, и по своей сущности они должны заменить все ранее действующие положения об оплате, находясь в то же время в пределах жесткого диапазона повышения или понижения базового коэффициента.

Если, например, в одну квалификационную группу попадут, начальник котельного отделения, инженер-теплотехник, мастер участка сетей и электрик 3 разряда, то по каждому из этих работников необходимо разработать показатели повышения и понижения коэффициента, а также определить лицо (лиц), которые будут ответственными за

достоверность предоставляемых сведений. Ниже приводится вариант разработки таких показателей, если в качестве базового выбирается среднее значение коэффициента по интервалу. При этом: профессия и квалификация по ЕТКС - электрик 3 разряда; квалификационная группа в бестарифной системе оплаты - 5; диапазон интервала - 2,5-3,9; среднее значение интервала - 3,2.

Существуют показатели корректировки: увеличивающее значение коэффициента (выполнение графика работы(+0,2), не превышение сроков работы(+0,1), стаж работы по данной профессии(+0,1 и +0,2)) и уменьшающее значение коэффициента (срыв (нарушения) в работе(-0,2), повторная переработка из-за качества(-0,2), нарушение трудовой дисциплины(-0,1)).

По результатам работы за месяц работник:

- выполнил график работ (+0,2);
- не превысил нормативные сроки работ (+0,1);
- имеет стаж работы 6 лет (+0,2);
- имел повторную наладку системы освещения (-0,2).

Итоговая величина трудового вклада составит:

$$K_{ку} = 3,2 + 0,2 + 0,1 + 0,2 - 0,2 = 3,5$$

Для определения месячной зарплаты этого электрика необходимо его  $K_{ку}$  в данном месяце умножить на ставку, соответствующую квалификационной группе, в нашем случае - это размер минимальной заработной платы (165 грн. или 30,6 у.е., курс взят 5,4)

Итак, зарплата электрика 3 разряда составит:

$$З_{П} = 3,5 * 165 = 577,5 \text{ грн. или } 106,75 \text{ у.е.}$$

Аналогичным образом рассчитывается заработная плата всех рабочих по всем квалификационным группам и всего персонала энергетической службы завода. В виду того, что конкретный уровень заработной платы каждого отдельно взятого работающего невозможно подсчитать из-за объективных причин.

Подсчитав ФОТ энергослужбы, можно судить о возможном его изменении в пределах от минимального значения, составляющего 29205,4 грн. (5408,4 у.е) в месяц до максимального - 95375,7 грн. (17662,2 у.е.). Такой широкий диапазон дает возможность свободно варьировать в уровне заработной платы по всем категориям работающих. Однако в этом случае очень сложно спрогнозировать ФОТ службы в месяц и тем более на год. Если же уровень заработной платы принять средним по всем группам, то ФОТ (средний) за месяц составит 61404,9 грн. (11371,3 у.е.). Он на 11904,9 грн. (2204,6 у.е.) превышает размер существующего фонда в месяц. Эта разница составляет 24% от существующего и она тоже меньше 30-типроцентного размера премии. Подсчитав разницу между ними - получим чистую экономию:

$$\mathcal{E} = 14850 - 11904,9 = 2945,1 \text{ грн. (545,4 у.е)}$$

А общая экономия по обоим подразделениям завода составит:

$$\mathcal{E}_{\text{общ.}} = 6169,4 + 2945,1 = 9114,5 \text{ грн. (1687,9 у.е) в месяц.}$$

### **Баннерная реклама и оценка ее эффективности**

***Яблоков Андрей Владимирович***

*Ростовский Государственный Университет, Россия*

*E-mail: apndron@yandex.ru*

Целью данного исследования является рассмотрение баннерной рекламы как инструмента Интернет-маркетинга и способов оценки ее эффективности.

При оценке эффективности баннерной рекламы сейчас используются два основных параметра: CPM (cost per thousand impressions) — стоимость тысячи показов и количество проходов CTR (click-through rate) — отношение количества проходов к количеству показов в процентах (коэффициент проходимости).

При заказе баннера рекламодатель, желая определить его эффективность, обычно исходит из следующих предположений:

- 1) Количество показов всегда переходит в качество, то есть увеличение количества проходов.
- 2) Баннерная реклама тем более эффективна, чем больше количество проходов.

При более детальном исследовании оказывается, что на самом деле это не совсем так.

1) Во-первых, количество различных посетителей любого сервера теоретически ограничено общим количеством людей, имеющим доступ к WWW. Практически же оно ограничено количеством россиян, имеющим доступ Интернет, знающим о том, что существует такой сервер, и испытывающим интерес к размещенной на нем информации.

Во-вторых, посещающие сервер люди постоянно видя ваш баннер, постепенно просто перестают обращать на него внимание. Таким образом, при ограниченном количестве пользователей с ростом количества показов коэффициент проходимости уменьшается. Отсюда следует вывод, что после того как рекламодатель затратил некоторое количество денег, чтобы показать свой баннер всем посетителям сервера 1–3 раза, дальнейшие затраты на показ баннеров не имеют практического смысла с точки зрения окупаемости рекламы (что подтверждается графиком). То есть Вы будете тратить все больше денег, достигая все меньшего результата на каждый потраченный рубль.

2) Второй миф основывается на использовании коэффициента проходимости, как основного мерилла эффективности баннерной рекламы. Однако, баннерная реклама (как и традиционная печатная и телевизионная реклама) может быть направлена не только на вызывание немедленной реакции читателя, но и служит продвижению торговых марок, новых продуктов или создания положительного образа компании (как правило, в долгосрочной перспективе).

Выводы:

1. Эффективность баннерной рекламы следует определять исходя из целей рекламной кампании (стимулирование сбыта, формирование имиджа и пр.)
2. Увеличение количества показов баннера на одном сайте не приводит к соответствующему увеличению количества проходов, то есть CTR. Достаточно 1-3 показов баннера всем посетителям сайта, дальнейшие показы, как правило, не окупаются, а значит малоэффективны.
3. Баннерная реклама может быть эффективна и без увеличения количества проходов, как визуальная реклама, формирующая образ фирмы.
4. Эффективность баннера по количеству проходов в торговой рекламной кампании следует считать как отношение количества проходов к количеству показов баннера людям, заинтересованным в предлагаемых товарах.

В заключение работы приводится подробное описание о результатах исследования, проведенного компаниями HotWired и Millward Brown International. Исследование было посвящено тому, может ли простой показ баннера способствовать продвижению торговой марки даже без обязательного прохода на сервер. Проводилось анкетное исследование методом "расщепленных потоков", то есть используя тестовую (с разовым показом баннера) и контрольную (без показа) группу. В результате, вероятность покупки одного из рекламируемых товаров для тестовой группы возросла на 54%!

# ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

## Measuring Inequality in the Delivery of Healthcare in Russia Benoit Mathivet

*CEMI-EHESS, Paris – ROSES-CNRS, France*

*E-mail: Bmathivet@wanadoo.fr*

Facing the problem of a very deep health crisis from the beginning of the 1990, the Russian government decided to promote a radical reform of the Russian healthcare system starting from 1991. From the observation that the system was underfounded the government decided a shift of the financing system from the former budgetary based system to a payroll based one where competition between insurers and decentralization had to play a great role in improving the quality and cost-efficiency of healthcare providers. The explicit goals of the new system were to guaranty the former universal coverage of the soviet healthcare system and its achievements and even to improve them while gaining cost-efficiency.

After more than ten years of theoretical application, and a complementary reform in 1993 (especially aimed at reducing disparities of development of the new system among regions), numerous studies have concluded that this reform revealed itself to be ineffective, certainly because its underlying hypothesis neglected the inherited system. Health facilities remained globally underfounded, with a priori huge inequalities in the financing of polyclinics and hospital depending on the wealth of the regions. Only a minority of those facilities deliver "state of the art" treatments, principally for higher income groups or for employees of specific branches. Informal payments seem to be all pervasive presumably reinforcing inequality of access.

After a brief presentation of the reform and of its results, the aim of this paper is to propose a measurement of inequality evolution in the delivery of healthcare in Russia on the period 1994-2001. The selected period enables a comparison with the planned evolution of the reformed mechanisms and the real situation in term of access to health facilities.

This measurement is based on the calculation of an index of access to healthcare for a given group of population. The criterion chosen for this approach will "equal access for equal need" is discussed in the paper.

Access to healthcare will be compared among income groups, regional groups and groups depending on the status of ownership of the main job location. This last classification is there to try to evaluate if, considering healthcare, it is more favorable to be part of a large "unreformed" firm of the public sector which still runs its own health facilities, or part of a private firm with or without extra private health insurance as paid by the employer.

This paper will present and adapt to the Russian healthcare the  $HI_{wv}$  index proposed by Wagstaff and van Doorslaer [2000] (and for example applied by Urbanos-Garrido [2001] in the Spanish case). This index is based on the computation of concentrations curves and establishes inequity as the difference between the need for healthcare and the actual care consumption. Within this framework, need is calculated by a method of indirect standardization described in the full paper. It is especially possible to lead separate calculation at different levels of care. In the present case two levels will be studied, the primary healthcare level consisting in "polyclinics" in Russia and the secondary healthcare consisting in hospitals.

Data has been selected in the Russia Longitudinal Monitoring Survey which presents a large amount of information relative to health status healthcare habits for the selected period.

This study has been conducted on the adult population (more than 15) for both men and women.

A three components model has been retained: first taking into account medical conditions (chronic disease etc...), second a functional component (days off work etc...), and finally a self assessment of the present state of health.

Number of visits to polyclinics (and nature of the consulted practitioner) and number of hospital days have been retained as an illustration of healthcare use.

The main result of this paper is the measurement of an increase of inequality in the delivery of healthcare in Russian along the studied period, with differences depending on the level of care. Considering access depending on type of employer, no significant differences have been measured. One of the goals of the reform, maintaining (or insuring) universal health coverage has thus not been attained yet.

### References

1. Urbanos-Garrido R.M. (2001), Measurement of Inequity in the Delivery of Public Health Care: Evidence from Spain (1997), working paper 2001-15, Universidad Complutense de Madrid. Departamento de Hacienda Publica. Facultad de CC. Economicas.
2. 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.

### Концепция стратегического менеджмента персонала

*Абдусаламова З.А.*

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

Управление персоналом - сфера деятельности руководящего состава организации, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом, направленная на повышение эффективности работы организации за счет повышения эффективности работы с ее сотрудниками психологическими, правовыми, экономическими и другими методами.

Управление персоналом заключается:

- в формировании системы управления персоналом;
- в планировании кадровой работы;
- в проведении маркетинга персонала;
- в определении кадрового потенциала и потребности организации в персонале.

Стратегия управления персоналом - набор основных принципов, правил и целей работы с персоналом, конкретизированный с учетом типов организационной стратегии, организационного и кадрового потенциала, а также типа кадровой политики. При формировании стратегии управления персоналом на предприятии рекомендуется учитывать положения принятой его руководством стратегии деятельности предприятия, что предполагает:

- определение целей управления персоналом, т.е. при принятии решений в сфере управления персоналом должны быть учтены как экономические аспекты (принятая стратегия управления персоналом), так и потребности и интересы работников (достойная оплата труда, удовлетворительные условия труда, возможности развития и реализации способностей работников и т.п.);
- формирование идеологии и принципов кадровой работы, т.е. идеология кадровой работы должна быть отражена в виде документа и реализовываться в повседневной работе всеми руководителями структурных подразделений предприятия, начиная с руководителя предприятия. Этот документ должен представлять собой набор этических, не подлежащих нарушению, норм в работе с кадрами предприятия. По мере развития предприятия и изменения внешних условий идеология кадровой работы предприятия может уточняться;

- определение условий для обеспечения баланса между экономической и социальной эффективностью использования трудовых ресурсов на предприятии. Обеспечение экономической эффективности в области управления персоналом означает использование персонала для достижения целей предпринимательской деятельности предприятия (например, увеличение объемов производства) при ограниченности соответствующих предприятию трудовых ресурсов. Социальная эффективность обеспечивается реализацией системы мер, направленных на удовлетворение социально – экономических ожиданий, потребностей и интересов работников предприятия.

Необходимость изменения общей парадигмы управления персоналом позволяет сделать вывод, что решение важнейших задач кадровой политики (отбор, подготовка работников, оплата труда) в современных условиях невозможно в рамках традиционных представлений.

Концепция стратегического менеджмента персонала предполагает управление коллективом предприятия, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации.

Сущность стратегического менеджмента персонала заключается в ответе на три важнейших вопроса:

- где сейчас находится организация и ее персонал;
- в каком направлении, по мнению высшего руководства, должен быть задействован персонал в соответствии со стратегией фирмы;
- как должен развиваться персонал, чтобы выполнять задачи фирмы в будущем.

Если раньше считалось, что стратегия должна быть известна лишь узкому кругу высших руководителей и не должна предаваться гласности, то в наши дни предпочтение отдается открыто сформулированной политике. Стратегия должна быть делом не только руководства фирмы, но и всех ее рядовых сотрудников, чтобы стать реальной и эффективной.

## **Региональные особенности человеческого развития в России**

*Алешковский Иван Андреевич*

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

*E-mail: jean@45.free.net*

Одним из основных преимуществ индекса человеческого развития (ИЧР) является то, что представленные Программой Развития ООН методики и измерители человеческого развития представляют возможность сравнительного анализа прогресса как на национальном, так и на региональном уровнях, учитывая, что в любой стране регионы различаются по уровню своего социально-экономического развития и, соответственно, финансовым ресурсам, данная особенность ИЧР представляет возможность разработки на основе единой методики национальной и местных программ социально-экономического развития.

Последнее представляется особенно актуальным для нашей страны, ибо региональная вариация социально-экономических и демографических параметров в регионах России в большей степени соответствует межстрановой вариации, нежели внутривосточной, и, соответственно, условия для человеческого развития, существующие в различных регионах, в значительной мере разнятся. Наглядным подтверждением этого служит, к примеру, то, что по величине ИЧР (0,845) регион-лидер (Москва) занял бы 33 место в мировом рейтинге в 1999 г., тогда как регион-аутсайдер (Республика Тыва (0,655)) оказался бы на 113 месте (ПРООН, 2002, UNDP, 2001).

Рассматривая динамику ИЧР в регионах России в 1990-е гг., можно отметить, что в подавляющем большинстве российских регионов изменение индекса подчинялось единой тенденции: существенное падение в 1990–1996 гг. и постепенное повышение

в 1997–1999 гг. Существенное влияние на изменение ИЧР оказывали показатели материального благосостояния и долголетия при относительно стабильных показателях образованности.

Общее снижение величины индекса человеческого развития в немалой степени было результатом усиления дифференциации по данному показателю между регионами, которое, в свою очередь, связано со свертыванием политики выравнивания территориальных диспропорций, осуществлявшейся, хотя и не слишком эффективно, в советский период, а также неравномерным ходом трансформационных процессов в различных регионах России. В результате в середине 1990-х гг. коэффициент вариации ИЧР на региональном уровне составил 4% против 2,7% в 1989–1990 гг., усилилась разбалансированность региональных ИЧР по их составляющим (ПРООН, 1999).

Использование с Доклада 1999 г. новой формулы расчета индекса доходов привело к уменьшению дифференциации региональных ИЧР. Так, к примеру, в 1997 по новой методике ИЧР Москвы был в 1,3 выше, чем в Тыве, по старой — в 1,7 раза. В целом введение новой методики привело к ухудшению позиции северных и восточных промышленных регионов и улучшению — южных аграрных.

Начало экономического роста в России в 1999 г. привело к усилению диспропорций в региональном развитии. Наибольшая вариация региональных показателей ИЧР Докладе 1999 г. наблюдалась в Уральском (4,75%) и Сибирском (4,72%) федеральных округах, наименьшая — Дальневосточном (2,22%) и Южном (2,26%).

Актуальной задачей представляется анализ воздействия, которое оказывает сырьевая ориентация региона на изменение регионального индекса человеческого развития. Для этой цели была построена следующая регрессионная модель (на основе КЛММР):

$$\Delta HDI = 157.415 - 0.149 \cdot HDI_{1995} + 0.036 \cdot Fuel,$$

где  $HDI_{1995}$  — значение индекса человеческого развития в регионах России в 1999 гг.;  $\Delta HDI$  — абсолютное изменение индекса человеческого развития в регионах России в 1995–1999 гг., рассчитанное как разность между величинами ИЧР в 1995 и 1999 гг.;  $Fuel$  — доля топливной промышленности в отраслевой структуре промышленности.

Из построенной регрессии следует, что доля топливной промышленности является статистически значимым фактором увеличения регионального индекса человеческого развития. Таким образом, в условиях современной России экономическая специализация региона детерминирует перспективы человеческого развития.

Таким образом, проведенное исследование показало, что государство для сглаживания региональной дифференциации по индексу человеческого развития должно заниматься выравниванием возможностей территорий по финансированию социальных расходов. Правительству следует уделять большее внимание разработке региональных программ человеческого развития, направленных, в том числе, на уменьшение диспропорций в человеческом развитии во всех его измерениях (прежде всего, в области материального благосостояния), добиваться приемлемого уровня финансирования социальной сферы на всей территории страны.

### Литература

1. Алешковский И.А. Региональные особенности человеческого развития в России: тенденции, проблемы, перспективы // В кн. Индекс человеческого развития: проблемы и перспективы / Под ред. А.А. Саградова. М.: МАКС Пресс, 2002.
2. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. Год 1999 / Под общей ред. проф. Ю.Е. Федорова. М.: ПРООН, Права человека, 1999.
3. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. Год 2001 / Под общей ред. проф. С.Н. Бобылева. М.: ПРООН, Права человека, 2002.
4. Human Development Report [1990–2002]. UN, UNDP, [1990–2002].

## **Профсоюзы защищают законные права работников** **Бармина Елена Владимировна**

*Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова, Россия*  
*E-mail: ebarmina@yandex.ru*

В условиях современной российской действительности защита законных прав работников через судебные органы и прокуратуру - один из действенных механизмов реализации профсоюзами своих уставных функций. При отлаженной системе трипартизма государство, призванное быть арбитром в разрешении конфликтов между работниками (в лице их представителей - профсоюзов) и работодателями, действует через свои институты. В условиях же, когда законодательная и исполнительная власть решение многих вопросов затягивает, когда многочисленные подзаконные акты противоречат действующим правовым документам, судебная система часто вынуждена брать на себя роль высшей государственной инстанции.

В арсенале профсоюзов такой способ борьбы за права и интересы трудящихся, как обращение в судебные органы, представляется сегодня во многих случаях альтернативой протестным действиям (пикетам, забастовкам, голодовкам). Он особенно эффективен в случае возникновения конфликтов в бюджетных отраслях, где крайние формы (забастовки) противоречат этическим нормам профессии (в коллективах медиков, учителей, работников коммунальных служб и т.д.)

Примером успешного функционирования механизма обращений в судебные органы как формы профсоюзной работы может служить разрешение конфликтных ситуаций в лечебном учреждении "Скорой помощи" (ССП) одного из регионов России. Сначала обращения были связаны с проблемой дополнительных отпусков. Согласно КЗоТ РФ, каждый работник имеет право на ежегодный оплачиваемый отпуск продолжительностью не менее 24 дней. Некоторые категории работников, чей труд связан с вредными условиями, имеют право на дополнительный отпуск в 12 рабочих дней. Понятно, что для таких категорий общая продолжительность отпуска должна составлять 36 рабочих дней. Между тем в постановлении Минтруда № 123 от 25 июня 1993 г. содержится разъяснение о том, что дополнительный отпуск для работников, чей труд связан с вредными условиями труда, может добавляться только к 12-дневному отпуску. Таким образом, многие медики лишались возможности полноценно отдохнуть. То есть налицо юридический парадокс. Этот сложный вопрос не смогли разрешить ни энергичные действия ЦК профсоюза работников здравоохранения, ни многочисленные обращения республиканских комитетов в Правительство РФ и органы власти субъектов Федерации.

Тогда в ряде регионов профсоюзы начали отстаивать право своих членов на получение дополнительного отпуска в полном объеме путем обращения в судебные инстанции. В результате успешной деятельности некоторых рескомов и отдельных профкомов своими законными правами смогли воспользоваться работники Казанского роддома №4, Подольской центральной районной больницы, Астраханской областной клинической больницы.

В 1995 г. свое первое судебное дело выиграл и профком ССП. Его председатель - врач, специалист высшей категории - к этому времени уже успел побывать на всероссийском совещании, устроенном в Москве для представителей стачкомов в сфере здравоохранения. Коллектив ССП, как и многие другие лечебные учреждения, уже не первый месяц лихорадило из-за недоукомплектованности кадрами, низкого уровня заработной платы и прочих бед, общих для всей отрасли. Профком направил усилия на разработку и заключение коллективного договора. В этой связи проблема дополнительных отпусков приобрела особую остроту.

Дело в том, что коллектив ССП делится на две группы: так называемых выездных, на которых распространяется приказ о дополнительных 12 днях, и невыездных

(администрацию), подпадающих под действие приказа о ненормированном рабочем дне, также предоставляющего персоналу, действительно работающему в таком режиме, право на дополнительный отпуск. При составлении колдоговора эти две категории были в него включены, но часть персонала, имеющая основной отпуск продолжительностью не менее 24 дней, а также работающая во вредных условиях, из него выпала. Несмотря на то, что председатель профкома представил главному врачу пакет из 16 документов, доказывающих неправомочность разъяснения Минтруда, администрация категорически отказывалась включать в коллективный договор пункт о дополнительных отпусках для тех, кто трудится во вредных условиях. Обращения профкома в горздрав и реском профсоюза также не были удовлетворены. Тогда и возникла идея создать юридический прецедент: выиграть в суде дело для одного человека, и на этом основании добиться предоставления дополнительных 12 дней отпуска всем.

На людей, выходявших в тот момент в отпуск, были оформлены все необходимые документы, и буквально через 20 дней после подачи жалобы состоялся суд, принявший решение в пользу истца. Главный врач его не оспаривал, однако горздрав воспротивился. Пришлось "повторять пройденное" еще для 26 человек. И снова дело было выиграно.

Таким образом, желаемый прецедент был создан. Работодатель теперь мог позволить себе руководствоваться не пресловутым разъяснением Минтруда, а Конституцией РФ и действующим федеральным законом. Начиная с 1995г. во всех учреждениях здравоохранения региона дополнительные отпуска за вредные условия труда и ненормированный рабочий день стали присоединять к основному 24-дневному отпуску, что, кстати, сегодня делается далеко не во всех субъектах Федерации. Так активность профкома одной маленькой организации позволила решить проблему на региональном уровне.

Не менее важен данный прецедент для самой профорганизации. Стало ясно, что при должной правовой грамотности эту форму защиты прав и интересов трудящихся можно использовать активно и эффективно. В реальности для этого масса поводов: постоянные задержки с выплатой заработной платы, пособий и компенсаций (в некоторых городах республики они достигали шести месяцев), несвоевременная индексация, нарушения в оплате льготного проезда и т.д. За последующие четыре года профком ССП обращался в судебные инстанции еще пять раз, и все дела были выиграны.

Каков же механизм реализации таких безотказных обращений? Инициатива обращения в суд, как правило, принадлежит профкому. Сначала он старается решить конфликт мирным путем, предпринимая все возможные шаги по его ликвидации через администрацию ССП, горздрав и Минздрав. Безусловно, некоторые проблемы снимаются уже на этой стадии. И только убедившись в том, что все другие меры, помимо обращения в суд, неэффективны, профком предлагает коллективу передать дело туда. Предварительно готовится макет искового заявления, затем работники по готовому образцу заполняют собственные иски (в суд каждый может обращаться только индивидуально), к которым прилагаются две доверенности - поручение председателю профкома сдать исковое заявление в судебные органы и поручение представлять интересы работника в ходе последующего разбирательства.

По существу коллектив делегирует председателю профкома право защищать его интересы (последний раз одновременно было подано 206 исковых заявлений) в суде (где они объединяются в одно дело), после чего вступает в действие уже правовой механизм.

Профсоюзная организация, будучи представителем в судебных органах, помимо функции защиты своих членов и отстаивания их прав в суде, выполняет еще одну: сплачивает коллектив, воспитывает чувство локтя, создает атмосферу солидарности, поскольку при индивидуальных обращениях выносимое судом решение распространяется только на конкретного истца; остальные же члены коллектива ничего от этого не

выигрывают, что порой порождает напряженность в коллективе. Характерно, что профсоюзный комитет ССП принял решение в подобных ситуациях представлять в суде весь персонал, хотя членами профсоюза являются лишь 70% его численности. Благодаря такой продуманной и принципиальной позиции численность профсоюза ССП стала расти.

Как ни парадоксально, но сложившаяся ситуация на руку и администрации медицинских учреждений, являющейся, как и во всех бюджетных отраслях, формальным работодателем. Фактическим является государство. По сути, возможности главного врача в части обеспечения своевременных выплат и многих положенных по законодательству льгот весьма ограничены, поэтому для него активная позиция профкома во всех отношениях представляется чрезвычайно удобной. Частный пример: в результате действий профкома ССП, направленных на предоставление дополнительного отпуска тем, кто трудится во вредных условиях труда, право на него получили и работники администрации, но уже за ненормированность рабочего дня.

В принципе основные интересы у рядовых служащих медучреждений и их руководителей общие, именно это и предопределяет возможность перемещения конфликта из зоны "администрация против коллектива" в зону "коллектив и администрация против внешних сил". Происходит согласованное перераспределение функций: активный профсоюз добивается соблюдения всех правовых норм (не только в части защиты прав рядовых работников), а главный врач может спокойно заниматься решением организационных вопросов, не портя при этом отношений ни с коллективом, ни с вышестоящими органами (горздравом, Минздравом и пр.). "Костью в горле", возмутителем спокойствия для вышестоящих органов становится председатель профкома, на которого не распространяются меры административного воздействия.

Более того, тесное сотрудничество профсоюза и администрации предопределяет совместное лоббирование общих интересов.

### **Занятость подростков – основные направления решения проблемы**

*Беляева Анна Владимировна*

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

*E-mail: anna\_v\_b@yahoo.com*

Проблема занятости несовершеннолетних в настоящий момент актуальна как никогда. Трудовые навыки позволяют подросткам адаптироваться к современному рынку труда, отводят от края криминальной пропасти. Тем не менее, в службе занятости, как правило, нет вакансий для людей без опыта работы. Препятствует устройству и несовершеннолетие кандидатов.

Наиболее значимым в решении этого вопроса является организация летнего отдыха подростков. Часть детей проводит летний период с родителями в отпусках, но многие, изнывая от вынужденного безделья, рискуют попасть в поле зрения криминальных структур, пополнить ряды наркоманов и преступников - ведь по статистике более 50% участников преступлений, совершенных несовершеннолетними, нигде не учатся и не работают.

К сожалению, благое начинание часто сдерживается работодателями, которые недооценивают социальную пользу подростковой занятости. Таким образом, малоэффективная помощь в трудоустройстве ведет к незаконному использованию труда подростков. Особенно этим грешат коммерческие структуры. Полулегальная работа в таких организациях ущемляет интересы и законные права несовершеннолетних, а в ряде случаев способствует вовлечению подростков в организованную преступность. Существующая в каждом городе, районе система квотирования рабочих мест для подростков в условиях нестабильной работы предприятий пока не срабатывает в полном объеме.

Подчас работодатели откупаются от трудоустройства подростков штрафами. Хотя по некоторым данным, рост безработицы в молодежной среде на один процент оборачивается скачком преступности на два процента.

Кроме того, давно ждет решения вопрос по налоговым льготам для предприятий, активно содействующих в организации и проведении работ общественного характера. Не стоит забывать, что сегодня большая часть досуговой занятости детей организована на платной основе. Это существенно ограничило доступ подростков и к организованному досугу.

Работа в свободное от учебы и досуга время является эффективной формой приобщения подростков к труду. В связи с этим заслуживает внимания организация временной занятости подростков. Например, в Новокузнецке в договоры с предприятиями и организациями заложен "фирменный" пункт службы занятости, по которому все, что заработано, выплачивается подростку деньгами, а задолженность работодателя фонду занятости нормализуется в рамках взаиморасчета. "Живые" денежные выплаты стимулируют трудовую активность, дело обретает значимость, а известная самостоятельность питает самоуважение подростка. Немаловажно и то, что в Новокузнецке каждого несовершеннолетнего стараются трудоустроить непосредственно в районе проживания. Второй год временные рабочие места в организациях поселка Пречистое (Ярославская область) предоставляются подросткам от 14 до 17 лет, которые в течение месяца работают по два часа в день по выбранной ими специальности. Подросткам предоставляются рабочие места в детских садах, общеобразовательной и музыкальной школах, в больнице, РОВД, на промкомбинате и в торговле. И это лишь единичные примеры.

Однако, стоит учитывать, и необходимость контроля за трудовой нагрузкой, т.к. подростки в силу физиологических особенностей еще не могут работать наравне со взрослыми. Так, в Дивногорске (Красноярский край), приняв во внимание опыт предыдущих лет, организаторы летней трудовой занятости подростков решили, что дети будут работать не больше месяца – два месяца они не выдерживают.

Хочется надеяться, что ответственные за организацию занятости подростков лица будут контролировать осуществление подобных программ и не позволят проектам стать прожектами, а также постараются так организовать труд подростков, чтобы те шли на работу, как на праздник. Будничность трудового процесса детям ещё предстоит в будущем познать, поэтому сегодня взрослые должны дать им почувствовать необычность того, чем они будут заниматься и воспитать в них стремление к активному труду на благо общества.

### **Развитие малого бизнеса как одно из направлений обеспечения эффективной занятости населения**

*Ганин Андрей Михайлович, Логвинова Анастасия Владимировна*

*Орловский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: Lordtory@rambler.ru*

Развитие малого бизнеса является важнейшим направлением обеспечения занятости населения и укрепления доходов бюджета. Масштабное свертывание производства в России за истекшее десятилетие оказало негативное влияние на состояние внутреннего платежеспособного спроса, инвестиционного потенциала населения, малого и среднего бизнеса. В развитых странах малый бизнес является весьма существенным источником роста благосостояния и дополнительных рабочих мест. В них до 70% продукции и услуг производится на малых предприятиях. Россия существенно уступает странам с развитой рыночной экономикой и по степени "насыщенности" малыми предприятиями, в частности, на тысячу жителей. Роль малого бизнеса в общественном производстве также существенно различается - от 10-11 % ВВП в России до 50-60 % в развитых странах мира.

Малый бизнес - быстрорастущий сектор. Так в Орловской области число малых предприятий в 2000г. составило 2900 ед., 1400 фермерских хозяйств создано на селе. На малых предприятиях заняты примерно 26 000 работников. Важной особенностью является то, что, как правило, в малом предпринимательстве начинают свою деятельность молодые люди с высшим образованием, способные адаптироваться и на внешнем рынке.

Малое и среднее предпринимательство является важнейшим механизмом обеспечения занятости и самозанятости населения. Однако необходимо понимание того, что социальное влияние малого и среднего бизнеса зависит, в первую очередь, не от численности их работников, но от уровня их профессиональной грамотности и квалификации.

Очевидно, что для реализации положительных устойчивых тенденций, малый бизнес нуждается в поддержке и содействии со стороны органов государственной власти, союзов и организаций предпринимателей и промышленных предприятий, региональной и муниципальной инфраструктуры поддержки предпринимательства.

Главные проблемы, существующие в этом направлении:

1. Необходимо создать сеть подготовки и переподготовки кадров для работы в малом бизнесе по целому ряду специальностей.
2. Обеспечить техническое оснащение промышленных предприятий и др. отраслей, работающих на основе современных технологий, с учетом подготовленного кадрового резерва и вывод их на инновационный путь развития.

В рамках реализации программ поддержки и развития малого бизнеса, разработанных органами государственного управления Орловской области необходимо определить и в дальнейшем реализовать следующие основные положения.

- Программа поддержки малого инновационного бизнеса должна быть в своей основе научно-производственной программой. Ее главная цель - обеспечение выпуска определенных видов конкурентоспособной продукции, выбор которых осуществляется на основе ряда факторов. К ним относятся как факторы, характеризующие рыночную эффективность любого производства, так и факторы, определяющие влияние программы на эффективность экономики области. Программу следует разрабатывать для поддержки производств с коротким сроком окупаемости инвестиций.
- Региональные инновационные программы должны способствовать улучшению ситуации на рынке труда в целом и в отдельных секторах внутреннего и внешнего рынков.
- В рамках разработки подобных программ необходимо на региональном уровне рассмотреть вопрос о законодательном обеспечении льготного финансового режима для субъектов хозяйственной деятельности, аккумулирующих и передающих внебюджетные средства для модернизации производства и создания эффекта комплексного развития всех отраслей социальной сферы и экономики региона.

### **Преодоление проблем, возникающих в ходе анкетирования и опроса работников предприятий** **Есинов В.Г.**

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

При проведении исследований, связанных с опросом и анкетированием персонала, как правило, возникают разного рода проблемы: неправильное понимание анкетруемые предлагаемых им вопросов, прямое противодействие проводимому опросу и так далее. Анализ этих проблем выявил следующие причины:

1. Некорректная постановка вопросов в анкете или опросном листе.
2. Опасения опрашиваемых за возможные негативные для них последствия своих ответов.
3. Неумение лиц, проводящих опрос, точно передать свою мысль.
4. Отсутствие заинтересованности опрашиваемых работников в результатах проводимого опроса.

Для преодоления вышеуказанных причин мною были разработаны и апробированы следующие меры:

1. При подготовке анкет и опросных листов:
  - Вопросы формулировались с учётом образовательного и культурного уровня опрашиваемых лиц;
  - Вопросы ставились таким образом, чтобы не допускать двусмысленности как вопроса, так и ответа;
  - Вопросы формулировались таким образом, чтобы ответ на него не мог быть использован руководством предприятия в качестве повода для негативного отношения к данному работнику (если это условие невозможно выполнить, то опрос должен быть анонимным).
2. При работе с опрашиваемыми им обязательно разъяснялось, что их ответы не будут иметь негативных последствий для них лично.
3. С лицами, проводящими опрос, проводился соответствующий инструктаж и обучение.

Наиболее эффективно такое обучение проводится в форме деловой игры, во время которой демонстрируются трудности правильной передачи информации от одного человека к другому. В такой деловой игре я сам участвовал, когда в 2001 г. находился на стажировке в Японском центре содействия экономическому развитию. Игру проводил старший консультант центра господин Тойохико Суе.

Для участия в игре необходимо минимум 3 человека: один передающий информацию, один – принимающий информацию, один наблюдающий за процессом. Выполняя во время игры поочерёдно все три функции, играющий осознаёт проблемы, связанные с передачей и приёмом информации.

Роль ведущего игры в том, чтобы, внимательно наблюдая за ходом игры, выявить индивидуальные особенности каждого участника, мешающие ему в передаче и приёме информации. По окончании игры ведущий проводит разбор результатов с указанием каждому игроку его индивидуальных проблем.

4. Для обеспеченности заинтересованности опрашиваемых разъяснялись цели опроса, значимость результатов опроса для них самих и их дальнейшей работы. Представленная методика, как вы видите, состоит из трёх компонентов:
  - а) Тщательной подготовки анкет и опросных листов;
  - б) Обучения лиц, проводящих опрос;
  - в) Установления доверительных отношений между лицами, проводящими опрос и опрашиваемыми.

На практике такой подход полностью оправдал себя, обеспечивая необходимую эффективность опросов и снижая влияние отрицательных факторов на время выполнения и результаты опросов и анкетирования.

**Труд несовершеннолетних в мире и в России**  
**(нормативно-правовой аспект)**  
**Жерздева Елена Николаевна**

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

Детский труд является насущной социальной, экономической проблемой и проблемой, касающейся прав человека. Как представляется, во всем мире насчитывается до 255 млн. работающих детей\*, лишенных соответствующего образования, нормального здоровья и основных свобод. Ликвидация детского труда представляет собой эффективный способ содействия экономическому и гуманитарному развитию общества.

Вышеуказанному тезису соответствуют Конвенции МОТ, регламентирующие труд подростков.

Проблемой охраны и регулирования использования детского труда занялась созданная в 1919 году Международная Организация Труда (МОТ).

В национальных законодательствах и конвенциях МОТ о защите детей и подростков, как правило, выделяют шесть основных пунктов:

1. запрещение принимать на работу лиц, младше определенного возраста;
2. запрет или ограничение использования детей и подростков на вредных и опасных работах, или для обслуживания некоторых типов опасного оборудования;
3. запрещение применять детский труд при подъеме или переноске чрезмерно тяжелых грузов;
4. ограничение продолжительности рабочего дня для молодежи;
5. установление медицинского контроля;
6. обеспечение необходимого профессионального обучения.

МОТ, в первую очередь, приняла конвенцию о минимальном возрасте (№138). За некоторыми исключениями, в частности для семейных предприятий и некоторых стран Азии, 14-летний возраст был зафиксирован в качестве минимального для работы в промышленности (Конвенция №5 1919 г.), в море (Конвенция №7 1920 г.) и в сельском хозяйстве (Конвенция №9 1921г.).

Позже конвенция №138 (1973 г.), применяемая ко всем видам занятости, установила, что минимальный возраст не может быть меньше, чем возраст окончания обязательного среднего образования, и в любом случае не может быть меньше 15 лет. Согласно Рекомендации №146 (1973 г.), дополнявшей указанную выше конвенцию, там, где минимальный возраст для допуска к таким видам работ, которые могли бы оказать вредное воздействие на здоровье, безопасность и мораль молодых людей, составляет менее 18 лет, должны быть приняты немедленные меры для повышения до этого уровня.

В подтверждение вышеназванной Рекомендации была принята *Конвенция МОТ "О запрещении и немедленных мерах по искоренению наихудших форм детского труда" №182 (1999 г.)*. Согласно этой Конвенции, каждое государство, ратифицировавшее ее, немедленно принимает эффективные меры, обеспечивающие в срочном порядке запрещение и искоренение наихудших форм детского труда.

Термин "наихудшие формы детского труда" включает:

- все формы рабства или практику, сходную с рабством, а также принудительный или обязательный труд, в том числе принудительную или обязательную вербовку детей для использования их в вооруженных конфликтах;
- использование, вербовку или предложение ребенка для занятия проституцией, для производства порнографической продукции или для порнографических представлений; работу, которая по своему характеру или условиям, в которых она выполняется, может нести вред здоровью, безопасности или нравственности детей.

До недавнего времени **российские законодательные документы**, регламентирующие труд несовершеннолетней молодежи, содержали противоречия. Новый трудо-

---

\* "В будущем нет места детскому труду" // Глобальный доклад, представленный в соответствии с механизмом реализации декларации МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда., МОТ, 90-я сессия 2002г.

вой кодекс Российской Федерации, действующий с 01.02.2002 г., позволил снять некоторые из них.

Особенности трудоустройства лиц в возрасте до восемнадцати лет определяются Трудовым Кодексом РФ, иными федеральными законами, коллективным договором, соглашением. В ранее действовавшем КЗоТ была статья (ст. 181), устанавливающая порядок квотирования рабочих мест для трудоустройства молодежи.

Несмотря на это, практика трудоустройства за последнее десятилетие показала, что молодежь устойчиво занимает одно из первых мест среди маргинальных на рынке труда групп населения. Этому способствуют объективные причины, связанные с недостаточным уровнем профессиональной подготовки у большинства молодых работников, отсутствием практических навыков в работе даже в том случае, когда профессиональная подготовка получена, нежеланием работодателей в условиях дефицита рабочих мест и избытка рабочей силы на рынке труда принимать на работу юношей, которым предстоит служить в армии, и девушек, которым предстоит рождение и воспитание детей.

Вместе с тем, потребность молодежи в трудоустройстве постоянно растет. Об этом свидетельствуют статистические данные обращающихся в центры занятости государственной службы занятости в поисках рабочего места во время каникул или в свободное от учебы время.

Для решения проблем в обеспечении рабочими местами молодежи в субъектах Федерации разрабатываются целевые программы. Основными документами нормативно-правовой базы, регулирующими практику трудоустройства населения Российской Федерации, в том числе и молодежи, является Закон Российской Федерации "О занятости населения в Российской Федерации" и Трудовой Кодекс РФ.

Возраст несовершеннолетней молодежи, выходящей на рынок труда. "Кодекс законов о труде РФ", действовавший до вступления в силу "Трудового кодекса РФ", совершенно четко определял, что прием на работу лиц моложе 15 лет не допускается. Для подготовки молодежи к производственному труду допускался прием на работу обучающихся в общеобразовательных учреждениях начального и среднего образования для выполнения легкого труда, не причиняющего вреда здоровью и не нарушающего процесса обучения, в свободное от учебы время по достижении ими 14-летнего возраста с согласия родителей, усыновителей или попечителя.

Положительным моментом Нового ТК РФ является то, что с лицами, не достигшими возраста 14 лет, теперь тоже допускается заключение трудового договора в организациях кинематографии, театрах, театральных и концертных организациях, цирках для участия в создании и исполнении произведений без ущерба здоровью и нравственному развитию. Здесь также требуется согласие одного из родителей (опекуна, попечителя) и органа опеки и попечительства. Кроме того, из содержания статьи 63 следует, что, имея согласие, лицо, не достигшее 14 лет, вправе самостоятельно заключить трудовой договор с организациями, обозначенными в ч.4 данной статьи.

Возраст, дающий безусловное право на заключение трудового договора, в новой редакции Трудового Кодекса увеличен на 1 год и согласно настоящей статье составляет 16 лет.

Ранее действовавший КЗоТ определял возможность трудоустройства молодежи с пятнадцатилетнего возраста, отмечая, что прием на работу лиц моложе 15 лет не допускается (ст. 173 КЗоТ).

Работы, на которых запрещается применение труда несовершеннолетней молодежи (лиц в возрасте до 18 лет).

"Перечень тяжелых работ и работ с вредными или с опасными условиями труда, при выполнении которых запрещается применение труда лиц моложе восемнадцати лет" (далее Перечень) утвержден в соответствии со статьей 10 Федерального закона

"Об основах охраны труда в Российской Федерации" Постановлением Правительства Российской Федерации от 25 февраля 2000 г. № 163. Он включает 2198 видов работ и профессий. Применение труда лиц моложе восемнадцати лет на работах, включенных в Перечень, запрещается во всех организациях независимо от отраслей экономики и организационно-правовой формы собственности организации. При прохождении производственной практики учащиеся учреждений профессионального образования, достигшие возраста шестнадцати лет, могут находиться на работах, включенных в Перечень, не более четырех часов в день при условии строгого соблюдения на этих работах санитарных правил, в т.ч. по охране труда, и других норм.

Кроме работ, запрещенных в ст.265 ТК РФ для лиц моложе 18 лет, ими не могут выполняться также работы:

- по совместительству (ч.6 ст.282 ТК);
- по письменному договору о полной материальной ответственности (ч.3 ст.242 ТК);
- по вахтовому методу (ст.298 ТК).

Статья, ограничивающая применение труда несовершеннолетних на отдельных видах работ, в ранее действовавшем КЗоТ существовала. Вместе с тем, в новой ее редакции внесены некоторые изменения и уточнения. Перечень работ, запрещенных для использования труда несовершеннолетней молодежи, и предельные нормы тяжести утверждаются Правительством с учетом мнения Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, где представлены интересы работников с одной стороны, работодателей — с другой и государства — с третьей.

Поэтому продекларированные в статье запретительные меры должны сопровождаться мерами, разрешающими противоречие между потребностью молодежи в рабочих местах и возможностью получения этих мест.

*Нормы выработки для работников в возрасте до восемнадцати лет (ст.270 ТК РФ).*

Согласно ст. 92 ТК РФ нормальная продолжительность рабочего времени для работников моложе 16 лет сокращается на 16 часов в неделю и, следовательно, не может превышать 24 часов в неделю, и на 4 часа в неделю для работников в возрасте от 16 до 18 лет и, следовательно, не может превышать для них 36 часов в неделю.

Необходимо отметить, что принципиально изменено в новом Кодексе решение вопросов оплаты труда несовершеннолетних работников, имеющих сокращенную продолжительность рабочего времени. Согласно ранее действовавшим правовым нормам при сокращенной продолжительности рабочего времени работники в возрасте до 18 лет получали заработную плату в размере, соответствующем сумме, получаемой при полном рабочем времени. Теперь по новому Трудовому Кодексу заработная плата им выплачивается с учетом сокращенной продолжительности рабочего времени (при повременной форме оплаты труда) и по установленным сдельным расценкам для работающих сдельно. Вместе с тем, Трудовой Кодекс разрешает работодателю проводить доплаты лицам, не достигшим 18 лет, до уровня оплаты труда работников соответствующей категории при полной продолжительности ежедневной работы за счет собственных средств (ст. 271).

Подводя итог, хотелось бы отметить, что наряду с легальной занятостью, которую пытаются отслеживать и регулировать соответствующие органы, существует и сильно распространено такое явление, как использование труда несовершеннолетней молодежи нелегально и даже криминально. Поэтому все официальные документы, регламентирующие трудовое поведение несовершеннолетней молодежи, на мой взгляд, должны быть прежде всего направлены на легализацию труда, который развивает несовершеннолетнюю молодежь и дает возможность выбора профессии в будущем, а нелегальную эксплуатацию детского труда необходимо ликвидировать.

## Литература

1. Ананьева К.Я. Комментарий к Трудовому кодексу Российской Федерации // Издание второе, переработанное и дополненное М.: ТОН-ЮРАЙТ, 2002.
2. Борьба против использования детского труда // Издание Бюро МОТ в Москве, 2002. (второе издание)
3. В будущем нет места детскому труду // Глобальный доклад, представленный в соответствии с механизмом реализации декларации МОТ об основополагающих принципах и правах в сфере труда., МОТ, 90-я сессия 2002.
4. Доклад ЮНИСЕФ "Положение детей в мире, 2000г.", Детский Фонд ООН
5. Кодекс законов о труде РФ.
6. Конвенции и рекомендации МОТ, 1919-1990гг.(в 2-х томах), Женева, 1991.
7. Конвенция МОТ №182 "О запрещении и немедленных мерах по искоренению наихудших форм детского труда", Международная организация труда, 1999.
8. Трудовой Кодекс РФ.

### Гендерная динамика в постпереходной экономике *Золотарева Ирина Юрьевна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

Несмотря на то, что гендерная проблематика впервые была рассмотрена в рамках марксистской политической экономии в XIX в., формирование целостной гендерной теории началось в социальных науках около тридцати лет назад. Гендерные исследования изучают общественные институты, которые формируют «традиционные» роли и культурные нормы: государство, семью, систему образования, механизм общественного разделения труда, средства массовой информации. В рамках неоклассического подхода гендерное распределение ролей внутри семьи получает новую интерпретацию в теории человеческого капитала Г. Беккера, проанализировавшего механизмы формирования специфического семейного капитала. Значительное место гендерные исследования занимают в экономике труда. Центральным для описания гендерного неравенства в области занятости является понятие дискриминации. Дискриминация женщин (или сексизм) *определяется* в «Конвенции о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин» как любое различие, исключение или ограничение по признаку пола, которое направлено на ослабление или сводит на нет признание, пользование или осуществление (независимо от их семейного положения), прав человека и основных свобод в политической, экономической, социальной, культурной, гражданской или любой области.

Главой современной семьи является член домохозяйства, имеющий наиболее стабильный доход, вне зависимости от пола и места в семейной иерархии. В ситуации выбора, перед которым оказываются домашние хозяйства: выполнять оплачиваемую работу на рынке труда, работать в домашнем производстве или отдыхать, действуют эффекты дохода и замещения. С точки зрения деятельности на рынке труда в сравнении с «нерыночной» деятельностью (домашнее производство и досуг), эффект дохода преобладает применительно к мужчинам, в то время как эффект замещения в большей степени преобладает среди женщин. Причиной такого различия является наличие двух эффектов замещения, которые сопровождают рост заработной платы на рынке труда. Первый эффект замещения прослеживается между работой на рынке труда и в домашнем производстве, второй - между работой на рынке труда и досугом. Величины этих двух эффектов влияния являются различными для мужчин и женщин в результате их различной роли, которую они играют в домашнем производстве. Замужние женщины традиционно являются основными производителями услуг в домашнем хозяйстве. Поэтому, когда увеличивается заработная плата, эффект замещения в комбинации «работа

на рынке труда - работа в домашнем хозяйстве» в большей степени характерен для женщин, чем для мужчин. Различные возможности замещения применительно к работе на рынке труда и работы в домашнем производстве объясняют то, что женщины, а не мужчины реагируют на реальное повышение зарплаты, увеличивая время занятости на рынке труда.

В постпереходной экономике России расширились обе формы дискриминации женщин в области занятости: дискриминация по заработной плате, поскольку за равноценный труд женщины получают меньшее вознаграждение, и профессиональная сегрегация - женщины имеют по сравнению с мужчинами меньший доступ к получению престижных профессий и должностей. Например, политика руководителей при приеме квалифицированных женщин на работу доходит до предложений по изменению пола. Сокращается доля женщин среди проходящих профессиональное обучение и повышающих свою квалификацию. В результате они оказываются менее конкурентоспособными на рынке труда.

Смягчение влияния негативных последствий переходного периода на положение женщин зависит от экономической политики государства. Поскольку эффективная гендерная политика в России отсутствует, то формируются механизмы саморегуляции, направленные создание условий для «выживания» женщин, прежде всего через расширение занятости в неформальном, в том числе и теневом секторе. Наиболее типичными формами неформальной деятельности женщин являются уличная и рыночная торговля, услуги домработниц, репетиторство, частные уроки, надомничество и т.д. Поэтому при разработке политики занятости для неформального сектора надо учитывать гендерные особенности и специфические характеристики (возраст, образование) занятых женщин.

Проведенные автором исследования среди студентов экономического факультета РГУ показали, что при ответе на вопрос: «кто же сейчас больше требуется на работу: юноши или девушки?» студенты, предпринимавшие попытки устроиться на работу, а также руководство кафедры экономической теории указали, что больше всего заявок приходит на юношей. Из 10000 выпускников высших заведений г. Ростова-на-Дону 2002 года на рынок труда вышли 50%, из которых 85% составляют девушки, но они в большинстве случаев не могут устроиться на работу. Поэтому экономический факультет РГУ провел 3.04.02 фестиваль трудоустройства выпускников «День карьеры», в которой приняли участие более 35 фирм. Это позволило трудоустроить около 80% будущих выпускников, из которых большая часть - девушки.

### **Способы оценки бедности, на примере стран СНГ**

*Зырянова Светлана Евгеньевна*

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

*E-mail: szyryanova@yandex.ru*

Бедность как социально-экономическое явление присуща любому обществу и представляет многогранную проблему. Ограничение распространения бедности, прежде всего в ее наиболее опасной, хронической, форме, важно не только из гуманитарных соображений, но также с точки зрения сохранения и улучшения физического, трудового, интеллектуального потенциала будущих поколений. Поэтому проблемы, связанные с оценкой бедности и ее распространением, находятся сейчас в центре внимания не только российского, но и международного изучения.

Среди множества подходов, используемых для определения границ бедности, можно выделить абсолютную, относительную, субъективную черту бедности. В зависимости от принятых критериев меняется картина распространения бедности. В развитых странах, как правило, используется метод определения набора товаров и услуг, гарантирующего минимальный уровень жизни и обеспечивающего удовлетворение как физиологических, так и некоторых социальных потребностей.

## **Способы оценки бедности:**

### 1. Объективные

#### 1.1. Абсолютные

#### 1.2. Относительные

### 2. Субъективные

Практически во всех странах СНГ численность бедных статистические службы устанавливают, применяя метод определения абсолютной бедности. В качестве черты бедности, как правило, используется размер прожиточного минимума или черта малообеспеченности. В ряде стран приняты законы о прожиточном минимуме, размер которого пересчитывается ежемесячно в Грузии, Казахстане и Кыргызстане, ежеквартально - в Беларуси и России. Показатель, получаемый на этой основе, интерпретируется как численность населения с денежными доходами (расходами) ниже прожиточного минимума.

В качестве критерия для измерения абсолютного уровня бедности статистические службы руководствуются принятой при построении интервальных рядов распределения населения по уровню материальной обеспеченности национальной практикой. Так, показатель среднедушевых денежных доходов используется в России, потребительских расходов - в Грузии, Кыргызстане, текущих расходов - в Армении, располагаемых ресурсов - в Азербайджане, Беларуси, Казахстане, располагаемых доходах - в Молдове.

В отличие от концепции абсолютной бедности, предполагающей определение абсолютного уровня средств, обеспечивающих удовлетворение основных биологических потребностей человека, относительное понимание бедности базируется на установлении и периодическом пересмотре прожиточного минимума в зависимости от достигнутого в обществе благосостояния. При таком подходе человек или семья считаются бедными, если средства, которыми они располагают, не позволяют обеспечить уровень жизни, распространенный в обществе, в котором они живут. Черта бедности устанавливается путем определения величины семейного или душевого дохода, необходимого для достижения минимально приемлемого уровня жизни в конкретных условиях данного общества.

В меньшей степени используется в странах СНГ при оценке материальной обеспеченности понятие относительной бедности. В Грузии за относительную черту бедности принято 40% и 60% медианного потребления, в Кыргызстане - 50% медианного дохода.

Для характеристики материального положения населения, находящегося ниже черты бедности, используются такие показатели, как масштаб бедности, острота и глубина бедности, дефицит бедности (дохода).

В Беларуси при характеристике бедности населения дополнительно используются такие показатели, как продолжительность бедности и социально-демографическая структура бедности, в России - численность крайне бедных с доходами ниже прожиточного минимума в 2 и более раза. Крайняя черта бедности для установления самых бедных среди бедных используется и в Кыргызстане.

В мировой практике для оценки распространения бедности на официальном уровне обычно используется методика прожиточного минимума, основанная на относительном понимании бедности.

В основе субъективного подхода к оценке бедности - представление о бедности как о невозможности реализовать свой потенциал. На основании опросов выявляется зависимость между представлениями о достаточном минимальном доходе и уровнем действительного дохода. Самооценка бедности может иметь в своей основе, как реальное состояние, так и возможное ощущение бедности из-за отсутствия возможностей удовлетворить потребность в тех или иных товарах и услугах, которая субъективно считается необходимой.

Показатель субъективной оценки бедности используется на государственном уровне в СНГ лишь в Армении и Грузии.

## **Муниципальные рынки труда: особенности развития**

*Игнатьева Екатерина Андреевна*

*Поволжская академия государственной службы им. П.А. Столыпина, Россия*

*E-mail: RitaMargo@rambler.ru*

Традиционно рынок труда рассматривается в литературе на региональном уровне. Однако в зарубежных источниках все большее распространение получает точка зрения, согласно которой географическая сегментация рынков труда необходима вплоть до местного уровня. При этом понятия "местный рынок труда" и "муниципальный рынок труда" не являются тождественными.

Если границы муниципального рынка труда совпадают с границами муниципальных образований, то границы местного рынка труда определить достаточно сложно.

На практике границы местных рынков труда определяются исходя из того, что его ключевой характеристикой является то, что большая часть населения данной зоны обычно ищет работу именно здесь, и местные работодатели набирают большинство работников в этой зоне. Это является, в первую очередь, следствием финансовых и психологических затрат на дорогу от места жительства до места работы.

Мы рассмотрим исключительно муниципальные рынки труда в виду сложности сегментации российского географического пространства и определения границ местных рынков труда.

Даже в рамках одного региона показатели занятости населения весьма дифференцированы по муниципальным образованиям. Например, в Саратовской области самый высокий уровень безработицы наблюдается в Аркадакском (1,7%), Воскресенском (1,5%), Екатерининском (1,3%), Ивантеевском (1%) районах, а наиболее низкий уровень безработицы в Балаковском (0,4%), Новоузенском (0,4%), Вольском (0,5%), Горном (0,5%) районах и в г. Саратове (0,8%).

Можно выделить несколько групп факторов, которые влияют на состояние и положение рабочей силы в муниципальных образованиях: демографические факторы, которые определяют предложение рабочей силы (численность трудоспособного населения и его половозрастная структура, уровни рождаемости и смертности, миграционный прирост или убыль и т.д.) и экономические факторы, которые определяют величину спроса на труд (структура экономики, развитие малого бизнеса, величина заработной платы, природные ресурсы и т.д.).

Среди факторов, влияющих на уровень занятости населения муниципального образования, важную роль играет структура экономики. Несмотря на то, что она традиционно рассматривается в региональном аспекте, можно назвать целый ряд муниципальных образований, где имеются крупные градообразующие предприятия, и практически все население этих муниципальных образований занято на таких предприятиях. Наличие подобных муниципальных образований свойственно тем регионам, экономика которых базируется на таких отраслях, как нефтедобыча, нефтепереработка, газодобыча, автомобилестроение и т.д. Однако в случае, если градообразующее предприятие находится в кризисе, то это порождает большие социальные и экономические проблемы для муниципального образования в целом. В то же время в муниципальных образованиях, ориентированных на сельское хозяйство, уровень занятости населения традиционно ниже.

В условиях резкого спада объемов производства в годы реформ малый бизнес является важным звеном в решении проблемы безработицы, поскольку создает дополнительные рабочие места и, соответственно, повышает занятость населения. Поэтому в тех муниципальных образованиях, где велико число малых предприятий, наблюдается низкий уровень безработицы. Развитие предпринимательства, создание дополнитель-

ных рабочих мест во многом определяется величиной инвестиций в экономику муниципальных образований.

На миграционный прирост населения городов оказывают влияние и другие факторы, прежде всего, это неразвитая инфраструктура небольших населенных пунктов.

Муниципальные образования весьма существенно различаются по показателям естественного движения населения. В большинстве из них наблюдается большая нагрузка населения старше трудоспособного возраста на трудоспособное население.

Достаточно большой проблемой для России в последнее время является естественная убыль населения. При сохранении существующих тенденций роста смертности, особенно среди населения трудоспособного возраста, через небольшой промежуток времени в России может наблюдаться недостаток трудовых ресурсов. И органам государственного и муниципального управления придется решать не проблему занятости населения, а проблему пенсионного обеспечения.

Таким образом, при проведении государственной политики занятости необходимо учитывать, прежде всего, особенности муниципальных образований, и уже во вторую очередь – регионов.

### **Современные особенности семейной политики в странах Европейского Союза** **Кайлова Ольга Вячеславовна**

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

Рассматривая историю семейной политики, нельзя не заметить многочисленных изменений, которые происходят в целях, приоритетах, ориентациях и методах их осуществления. Наряду с количественными показателями, характеризующими демографические процессы, становится важным качество населения.

Социальные сдвиги, демографические изменения, экономическая конъюнктура всегда оказывали большое влияние на семейную политику. Объединение стран в Европейский Союз сопровождалось не только глобализацией в экономической сфере, но и привело к возникновению общих тенденций и направлений в области семейной политики. В самых различных странах таких как Франция, Германия, и Великобритания, семейная политика претерпела изменения с целью увеличения поддержки работающих родителей, одиноких родители и семей с низким доходом. В тоже время остается неясно – есть ли межнациональная конвергенция семейной политики.

Попытаемся выявить общие направления и специфические особенности национальных программ семейной политики, а также исследуем их степень конвергенции.

Для этого для начала проанализируем основные тенденции, которые, начиная с 70-х годов, оказывали влияние на изменение в приоритетах семейной политики.

Начиная с 1970-ых годов, семейная политика столкнулась с четырьмя основными проблемами:

Во-первых, это демографические изменения: модификация структуры и размеров семьи, снижение и откладывание рождаемости, увеличение числа разводов и как следствие этого увеличение количества семей с одним родителем, распространенность сожительства и внебрачных рождений, увеличение участия женщин на рынке труда, снижение роли государства и индивидуализации курса жизни. Отношения между демографическими тенденциями, с одной стороны, и семейной политикой, с другой, являются достаточно сложными. Наиболее важным является то, что несмотря на то, что демографические изменения в семьях и изменение положения женщин на рынке труда несомненно привели к реформированию семейной политики, но конкурентные процессы, особенно увеличение доли пожилого населения, вероятно ограничили усилия правительств в области поддержки семей.

Вторая проблема является следствием экономических изменений, а также трансформацией статей расходов в государственных бюджетах. Несмотря на рост потребностей, расходы на денежную поддержку семей значительно уменьшились в период с 1980-1995 в ряде стран.

Третьей проблемой является появление общего европейского рынка и увеличение важности социальных вопросов в пределах Европейского Союза. Бесспорно, что Европейский Союз сыграл важную роль в подъеме значимости семейной политики в последние десятилетия.

Наконец, четвертая проблема кроется в интеграции экономики, которая приводит к проблемам в области социальной поддержки.

Как видно, существует ряд факторов семейной политики, схожих во всех странах Европейского Союза. Нет сомнения, что семейная политика значительно изменилась, начиная с 70-х годов. В то время как политика, представленная непосредственно после окончания Второй Мировой Войны, была основана на модели "кормилец-мужчина", то политика постсемидесятих являлась подтверждением увеличения двухзарплатных семейств, растущей нестабильности и разводов семей, и роста экономической уязвимости семей.

В данной работе представлено два основных компонента государственной поддержки семьи с детьми: прямая и косвенная денежная поддержка семей с детьми, а также поддержка работающих родителей.

#### 1. Прямая и косвенная финансовая помощь.

Правительства могут обеспечивать финансовую поддержку семьям различными путями: возможна прямая финансовая поддержка (то есть выплата семейных пособий) и косвенное финансовое содействие (налоговые льготы на детей- иждивенцев).

Сравнительно легко поддаются анализу размеры единовременных и ежемесячных пособий.

Все страны выплачивают семейные пособия на детей. В некоторых странах пособия носят универсальный характер, а в других осуществляется проверка дохода.

Пособия в связи с рождением ребенка (родовые пособия) выплачиваются в большинстве стран (исключение - Португалия и Швеция).

Все страны выплачивают ежемесячные (в некоторых странах – ежеквартальные) семейные пособия на детей. В ряде стран размер семейных пособия прогрессивно увеличивается по мере взросления ребенка. В большинстве стран размер пособия зависит от очередности рождения ребенка.

Существуют также и возрастные границы предоставления семейного пособия – более чем в половине стран установлены в 18-29 лет. В случае, если ребенок продолжает учебу (является студентом), возрастная граница выплат пособий может быть повышена.

Дети-инвалиды имеют существенные льготы в размере пособий, а во многих странах для таких детей нет возрастного предела в получении пособия.

Помимо пособий на детей определенный интерес представляют некоторые косвенные меры финансовой помощи семьям. Для стран-членов Европейского Союза характерно разнообразие налоговых льгот. Особое внимание уделяется неполным семьям в связи с их меньшей финансовой обеспеченностью, и поэтому одиноким родителям предоставляются дополнительные налоговые льготы в виде снижения подоходного налога. Для семей с детьми довольно распространены льготы по проезду на городском, иногда и на железнодорожном транспорте. В силу того, что для молодой семьи одной из ключевых проблем является жилье, во многих странах в разные периоды времени принимались программы льготного кредитования жилья.

#### 2. Поддержка работающих родителей.

Создание основ для возможности совмещения работы и рождения ребенка – один из значительных прогрессов в современной социально-демографической политике. Согласно Концепции Второго Демографического Перехода одной из причин критического снижения рождения называется именно вовлечение женщин на рынок труда.

В странах-членах Европейского Союза рост женской занятости заставляет правительства увеличивать уровень поддержки работающих родителей. Могут быть предусмотрено различные типы поддержки, в том числе: отпуск по беременности и родам, отпуск по уходу за ребенком, услуги ясель и детских садов, гибкий график работы и т.д.

Среди 15 стран-членов Европейского Союза средняя продолжительность отпусков, имеющих отношение к рождению ребенка (отпуск в связи с беременностью и родами; отпуск по уходу за ребенком) составляет 44 недели. Средняя продолжительность оплачиваемого отпуска- 36 недель, обычно включающего отпуск по беременности и родам с добавлением отпуска по уходу за ребенком. Продолжительность отпуска по беременности и родам увеличилась с 16 недель в 1975 году до 24 недель в 1999 году, хотя размер пособий увеличился только с 78% до 84 %. Особенно большие перемены произошли в Дании, Финляндии, Португалии, Швеции.

7 стран предоставляют оплачиваемый отцовский отпуск (paternity leave): Австрия (6 месяцев), Бельгия (3 дня), Дания (10 дней), Испания (2 дня), Франция (3 дня), Финляндия (1 неделю) и Швеция (2 недели). Двое из них – Дания и Швеция – увеличили продолжительность отпуска по уходу за ребенком и установили его на 1 месяц больше, в случае если отпуск берет отец (в противном случае- дополнительный месяц "теряется").

Перемены коснулись и отпуска по уходу за ребенком. Так, в начале 70-х годов только Австрия и Италия предоставляла этот вид отпуска, а в настоящее время во всех странах-членах ЕС существует отпуск по уходу за ребенком.

Подводя итоги, можно заключить, что семейная политика претерпела значительные изменения с 70-х годов 20 века. В настоящее время она характеризуется увеличением государственной поддержки семей с работающими родителями, небольшим увеличением денежной поддержки семей (вероятно, сдерживаемый лимитом правительственных бюджетов). Анализ, однако, показывает, что эти тенденции имеют межнациональные различия. Семейная политика приспособилась к новым демографическим и экономическим реальностям, с которыми сталкивается современная семья, но эти изменения не уменьшили пробел между национальными программами семейной политики.

### Литература

1. Coleman D, Europe's population in the 1990s, Oxford University Press, New York/Oxford, England, 1996.
2. Gauthier, A.H. The Impact Of Public Policies On Families And Demographic Behaviour-materials of ESF/EURESCO conference 'The second demographic transition in Europe' (Bad Herrenalb, Germany 23-28 June 2001).
3. Gornick J. Social expenditures on children and the elderly, 1980—1995, shifting allocations, changing needs.- Taipei December 2001.
4. Kamerman Sheila B. Parental Leave Policies: An Essential Ingredient in Early Childhood Education and Care Policies- Social Policy Report Volume XIV, Number 2, 2000.
5. Sardon J.-P. Recent Changes in the Demographic Situation of the Developed Countries, Population-An English Selection, 12, 2000.
6. Shanahan M J. Pathways to adulthood in changing societies: Variability and Mechanisms in Life Course Perspective, Annual Review of Sociology. 26, 2000, p.667-692.

## Проблемы оценки эффективности социальных служб

Камалова Гузель Данисовна

Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, Россия

E-mail: Gusel777@rambler.ru

Для оптимизации деятельности социальных служб необходимо правильно оценить их эффективность. Однако, оценке деятельности данных служб сопутствуют различные сложности. Это происходит потому, что социальные службы часто имеют сложные и противоречивые цели; их продукция является больше невидимой (например, улучшение качества жизни); технологии, которые применяют социальные службы, часто меняются; способы удовлетворения социальных нужд часто являются недоступными современному научному знанию (например, правильность нахождения курса лечения). Тем более, на сегодняшний день в российской практике отсутствует методика оценки эффективности, которая максимально учитывала бы все аспекты деятельности социальных служб. В настоящее время существует лишь практика количественной оценки эффективности. Однако, понятие "эффективность" предполагает и качество предоставляемых услуг. Исследования в области эффективности социальных служб начались в России во второй половине 1990-х гг XX века. Поэтому имеются только первые научные результаты, связанные главным образом с разработкой понятийного аппарата, определением видов методик и методов, с помощью которых можно проводить оценку эффективности. Методы оценки эффективности более разработаны в зарубежных странах. Поэтому представляется необходимым обращение к зарубежному опыту, с целью возможности его переноса на российскую практику.

Широкая обеспокоенность эффективной деятельностью социальных служб привлекает большое внимание зарубежных исследователей к концепциям организационной эффективности. Действительно, имеются многочисленные модели организационной эффективности, каждая с несколько различными определениями эффективности и различными критериями ее оценки. Ключевой причиной, почему имеется так много подходов к определению и оценке организационной эффективности является то, что имеется много различных моделей организаций.

Наличие многочисленных моделей организационной эффективности не всегда является проблемой. Некоторые исследователи рассматривают многообразные модели, т.к. это способствует комплексному видению организаций. Такой анализ необязательно показывает превосходство одной из моделей эффективности над другой. Сравнение между различными типами моделей необходимо для того, чтобы при определенных условиях применять те модели, которые в данной ситуации более пригодны, чем другие. В данной работе рассматриваются три распространенные организационные модели оценки эффективности, которые приводятся в англоязычной литературе.

**Модель достижения цели.** Одним из наиболее известных и широко критикуемых подходов к организационной эффективности является модель достижения цели. Эта модель утверждает, что организации являются эффективными в той степени, в которой они достигают своих поставленных целей.

Этот подход является проблематичным, когда различные сотрудники организации имеют противоречивые цели или когда цели не ясны, сложны для измерения или являются изменчивыми.

**Модели клиентуры.** Хотя имеется несколько разновидностей моделей клиентуры, все они разделяют представление о том, что организация является эффективной, если она удовлетворяет хотя бы минимальные интересы клиентуры. Общим в различных моделях клиентуры является предположение о том, что организации зависят от различных поставщиков ресурсов и, в конечном счете, выживают. Таким образом, если организации не могут, по крайней мере, минимально удовлетворить интересы клиентуры, то такие организации могут потерять поддержку клиентуры и не выжить.

К термину "клиентура" относятся группы или индивидуумы, интересы которых имеют отношение к организации. Например, клиентура больницы включает служащих, членов правления, медицинский персонал, пациентов и их семей, частные и общественные страховые компании и т.д.

Применение моделей клиентуры затрагивает минимум два шага: во-первых, необходимо идентифицировать клиентуру, а, во-вторых, оценить удовлетворенность интересов различной клиентуры. Также в модели клиентуры включаются дополнительные шаги. Например, в некоторых моделях устанавливаются критерии, которые использует клиентура, чтобы оценить деятельность организации. Другие модели оценивают важность каждого клиента для организации. Это позволяет взвешивать последствия удовлетворения и неудовлетворения потребностей каждого клиента.

Однако при использовании этой модели могут возникнуть следующие проблемы: ценности и предпочтения клиентуры могут изменяться; предпочтения клиентов иногда трудно выделить; клиентура имеет противоречащие предпочтения; как идентифицировать клиентуру, чтобы участвовать в оценке?

**Институциональная теория эффективности.** Институциональные теоретики доказывают, что окружение организаций часто влияет на их структуру и поведение, независимо от их технологий и ресурсных изменений. В этом случае выживание и эффективность организаций зависят больше от законности достижения целей и от соответствия ожиданиям окружения, чем от эффективности деятельности.

Институциональные теоретики проводят различие между двумя видами влияния окружения, с которыми сталкиваются организации. С одной стороны, организации должны стараться достичь эффективности при предоставлении благ и услуг. С другой стороны, организации сталкиваются с ожиданиями относительно того, как они должны поступать. Такие давления особенно сильны для организаций, результаты которых трудны для измерения. Так, имеются многие организации, которые предоставляют блага или услуги, качества которых трудны для измерения (больницы, школы). Поэтому результативность их деятельности не видна, потому что их эффективность является сложной для того, чтобы ее оценить. Поэтому таким организациям предпочтительнее соответствовать ожиданиям окружения относительно их структуры и процессов деятельности.

Чем в меньшей степени организации отклоняются от социальных норм, тем более вероятно, что их будут рассматривать, как соответствующим законам, и, соответственно, вознаграждать ресурсной поддержкой. Таким образом, институциональная теория приравнивает организационную эффективность к приобретению ресурсов и выживанию, которые, в свою очередь, зависят от соответствия структуре, процессам деятельности и закону.

Итак, в данной работе рассматриваются альтернативные подходы к определению и оценке эффективности социальных служб. Четко представляя, как модели организационной эффективности отличаются друг от друга, их можно лучше применять при оценке эффективности социальных служб, т.к. некоторые модели или их комбинации могут больше соответствовать для какой-либо организации. Также следует отметить, что необходимо стремиться к оптимальному сочетанию отечественных и зарубежных методов оценки эффективности.

**Безработица среди молодежи**  
**Кириллова Софья Сергеевна**

*Санкт-Петербургский Университет Экономики и Финансов, Россия*  
*E-mail: kovalev@finec.ru*

Ситуация в области исследования молодежной проблематики свидетельствует о том, что целостного представления о российской молодежи еще не сложилось. Ученых интересует то, какой молодежь вошла в XXI век, какие проблемы у нее появились. Если

сравнить нынешнее положение молодежи с ее положением в 1990 году, то наиболее радикальные изменения обнаруживаются в труде, образовании, материальном положении и досуге. Характерными чертами безработицы среди молодежи являются:

- Конфликт между потребностью молодежи в трудоустройстве и дефицитом рабочих мест на рынке труда. Молодые люди в возрасте до 30 лет, по данным государственной статистики, составляют около трети безработных, зарегистрированных на бирже труда. Особый размах приобрела "скрытая безработица", создающаяся за счет простоев предприятий, вынужденных отпусков, сокращения рабочей недели. Ею охвачено более 1/4 работающей молодежи [1].
  - Высокий уровень безработицы среди лиц с незаконченным высшим образованием. В сложившихся социально-экономических условиях квалифицированный труд перестает обеспечивать соответствующий жизненный уровень.
  - Материальное положение молодых людей мало зависит от результатов труда, уровня образования, квалификации. Определяющим фактором является форма собственности. Наблюдается устойчивая тенденция сокращения молодежной занятости в государственном секторе. Все меньше молодых людей идет в науку.
  - Безработица становится причиной социальных противоречий, вовлечения молодежи в криминальную среду: наркотики, воровство, хулиганство.
  - Нехватка рабочих мест, а также низкий уровень заработной платы приводит к эмиграции за рубеж специалистов технических профессий. По данным ЮНЕСКО, ущерб России от "утечки мозгов" составил 30 млрд. долларов США [2].
  - В самой младшей возрастной группе (15-19 лет) безработица выше среди женщин, чем среди мужчин.
  - В национальном докладе Президенту РФ "Система образования в России" отмечается, что 53% выпускников дневных отделений государственных ВУЗов не получили направления на работу [2].
  - Происходит дальнейшее снижение престижа военной службы среди призывной молодежи. Более половины из числа молодого пополнения считает службу в армии неблагоприятной повинностью, которую следует выполнять лишь в силу уголовного преследования. Каждый десятый заявил о том, что служить не желает и при удобном случае будет стремиться уклониться от выполнения военной обязанности.
  - Применение тяжелого физического труда подростков, что ухудшает состояние их здоровья.
  - Отсутствие налаженной правовой базы по защите прав молодежи.
- Безработица среди молодежи имеет необратимые последствия для отдельного человека и общества в целом: алкоголизм, наркомания, хулиганство, преступность, дезертирство, эпидемии неизлечимых болезней (гепатит, ВИЧ, онкологические заболевания).
- На наш взгляд, необходимыми экстренными условиями по ликвидации безработицы среди молодежи должны быть: издание новых законов, отражающих потребности молодежи XXI века; распределение выпускников ВУЗов, развитие науки, пропаганда здорового образа жизни, улучшение условий службы в армии.

#### Литература

1. Трунин В.И., Государственное управление занятостью населения на рынке труда России. СПб., 2001.
2. Амосов А., "Проблемы занятости, оплаты труда и регулирования цен" // Экономист, 2001, №4, С. 66-70.

## **Современные тенденции смертности и заболеваемости пожилого населения**

*Киселева Елена Сергеевна*

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

*E-mail: ekiseleva@mail.ru*

Существенное снижение уровня смертности, произошедшее повсеместно, является одним из самых значительных достижений 20 в., связанных с улучшением качества жизни людей. За последние сто лет прирост ожидаемой продолжительности жизни в наиболее развитых странах составил 66 % для мужчин и 71 % для женщин. В 28 странах мира величина ожидаемой продолжительности жизни превысила 78 лет.

Основным фактором глобального снижения уровня смертности стала реализация эпидемиологического перехода и успешное вытеснение массовых заболеваний инфекционного характера. К концу 60-х гг. 20 в. в структуре причин смерти доминирующие позиции занимали болезни системы кровообращения (30 - 40 %) и новообразования (18 - 20 %).

Одновременно с трансформацией структуры причин смерти наблюдались изменения в возрастной структуре смертности и заболеваемости. Вследствие снижения риска смерти от инфекционных болезней в молодых возрастах происходит увеличение продолжительности жизни и сдвиг заболеваемости в сторону старших возрастов. Болезни, характерные для старших возрастов, являются преимущественно хроническими и становятся следствием дегенеративных изменений в организме человека.

После периода замедления роста продолжительности жизни в 60-х гг., в 70-х гг. 20 в. западным странам удалось снизить смертность от болезней системы кровообращения, что обусловило уменьшение общей смертности у мужчин и упрочило тенденцию снижения женской смертности. Настоящим прорывом можно считать снижение летальности при некоторых злокачественных формах рака.

На сегодняшний день болезни системы кровообращения остаются основной причиной смерти пожилых людей в развитых странах мира. По данным ВОЗ, в среднем до 60 % женщин и до 50 % мужчин в возрасте старше 60 лет умирают от сердечно-сосудистых заболеваний. В среднем по развитым странам среди пожилых, умерших от рака, до 30 % мужчин и до 12 % женщин страдали раком легких.

Главным фактором отставания России от западных стран по уровню продолжительности жизни стал рост смертности от болезней системы кровообращения и несчастных случаев, отравлений, травм, начавшийся в середине 60-х гг. Благоприятные изменения в динамике смертности, характерные для середины 1980-х гг., стали результатом антиалкогольной кампании. Но позитивные тенденции сохранялись недолго, и уже начиная с 1988 г. смертность вновь стала расти. На 1993 - 1994 гг. приходится небывалое падение продолжительности жизни до наименьшего уровня за всю послевоенную историю России (у мужчин она составила 57,6 года, у женщин - 71,2 года).

С 1970-х гг. в населении России более 50 % всех смертей приходится на болезни системы кровообращения. Смертность от новообразований составляет около 20 % всех смертей.

В отличие от развитых стран, в России высока смертность от несчастных случаев, отравлений, травм. На долю данной группы причин приходится до 10 % случаев смерти. Причем в 1990-х гг. смертность от этой группы причин прогрессирует.

Для России характерен значительный разрыв в величине ожидаемой продолжительности жизни мужчин и женщин. Так, в 1994 г. разница в ожидаемой продолжительности жизни мужчин и женщин была максимальной и составила 13,6 года. Это обстоятельство косвенно свидетельствует о том, что уровень здоровья мужского и женского населения существенно различается. Одной из причин сверхвысокой смертности

мужчин трудоспособных возрастов является нерациональное поведение, связанное с курением и употреблением алкоголя.

Дифференциация в уровне смертности мужчин и женщин в старших возрастах повторяет закономерность, характерную для всех остальных возрастных групп, т.е. смертность мужчин превышает смертность женщин. Однако с возрастом эти различия сокращаются. Так, по данным за 2000 г., разница в величине ожидаемой продолжительности жизни при рождении для мужчин и женщин составляет 13,2 года, к возрасту 60 лет этот разрыв сокращается до 5,2 года, а для достигших 80 лет разница составляет лишь 0,8 года.

Эволюция возрастной структуры смертности населения России характеризуется отсутствием прогресса, связанного со снижением смертности в средних и старших возрастах при относительно низком уровне младенческой и детской смертности и медленном старении населения за счет сокращения рождаемости.

В развитых странах, имеющих низкий уровень младенческой смертности, в последние десятилетия увеличение ожидаемой продолжительности жизни при рождении происходит в основном за счет роста продолжительности жизни в старших возрастах. Так, в Японии за период с 1970 по 1998 гг. ожидаемая продолжительность жизни в возрасте 65 лет выросла на 40 %, в США – на 17 %.

Однако рост продолжительности жизни вследствие сокращения смертности от внешних причин и некоторых хронических заболеваний не тождественен улучшению состояния здоровья населения. Напротив, многие исследования свидетельствуют о тенденции роста заболеваемости и связанной с ней нетрудоспособности на фоне увеличения продолжительности жизни.

Вместе с тем, исследования последних лет свидетельствуют о наметившейся в 1980-90-х гг. тенденции снижения уровня нетрудоспособности среди пожилых людей вследствие повышения образовательного уровня, улучшения условий жизни и некоторых позитивных изменений в физиологических характеристиках организма.

Оценка реальных изменений в смертности и заболеваемости становится возможной благодаря использованию показателей продолжительности жизни, скорректированных на уровень здоровья. Таким показателем является ожидаемая продолжительность здоровой жизни, т.е. жизнь в отсутствие болезней и обусловленной ими инвалидности.

По данным ВОЗ, в 2000 г. ожидаемая продолжительность здоровой жизни (HALE) в развитых странах составила около 70 лет. Максимальная продолжительность здоровой жизни достигнута в Японии, где болезни сокращают продолжительность жизни женщин на 9,9 %, мужчин - на 8,1 %. Для сравнения, в России потери в ожидаемой продолжительности жизни для женщин составляют 15,8 % и 15,3 % для мужчин.

Россия занимает 118 место среди 191 страны, ранжированной по величине показателя ожидаемой продолжительности здоровой жизни (HALE). Этот факт свидетельствует о невысоком уровне здоровья российского населения.

Показатель ожидаемой продолжительности здоровой жизни в возрасте 60 лет характеризует уровень здоровья пожилых людей. По сравнению с Японией, лидирующей по продолжительности здоровой жизни пожилых, отставание России составляет 9,4 года для мужчин в возрасте старше 60 лет и 9,2 года для пожилых женщин.

Таким образом, перед Россией стоит серьезная проблема снижения смертности от болезней системы кровообращения в трудоспособных и старших возрастах, особенно у мужчин, а также сокращение смертности от несчастных случаев. Реализация задач, связанных со снижением смертности от хронических заболеваний, предполагает принципиально иной подход к охране здоровья человека, значительные финансовые вложения в развитие здравоохранения и проведение научных исследований.

## **Продолжительность рабочего времени: анализ тенденций на российском рынке труда**

*Кобзарь Елена Николаевна*

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

*E-mail: ekobzar@yandex.ru*

Изменение продолжительности рабочего времени является важным элементом гибкости рынка труда, представляя собой "связующее звено" между динамикой производства и динамикой занятости.

В России динамика рабочего времени складывалась следующим образом: за 1990-е годы фонд отработанного времени на крупных и средних предприятиях (в среднем на работника) сократился почти на 10%; 1/5 сокращения составили вновь введенные праздничные и выходные дни. В целом по экономике (включая занятых на малых предприятиях и самозанятых) сокращение средней продолжительности рабочего времени было не таким значительным. Практически все это сокращение произошло в 1992-1996 гг., во второй половине 1990-х гг. продолжительность рабочего времени стабилизировалась. Стоит отметить, что даже после такого значительного сокращения годовое рабочее время оставалось на уровне примерно среднего для стран ОЭСР и было больше, чем в скандинавских странах. Дифференциация работников по продолжительности рабочего времени при этом увеличилась. Т.е. доли работников, продолжительность рабочего времени которых ниже и выше средней, растут, одновременно сокращается доля занятых, чья рабочая неделя равна среднему показателю.

Результатом экономических реформ, предполагающих дерегулирование рынка труда, стало снижение степени унификации в использовании рабочего времени. Основным инструментом уменьшения продолжительности рабочего времени стало распространение вынужденной неполной занятости. Имеется в виду широко распространенная практика перевода работника в режим неполного рабочего времени, отправка в вынужденные отпуска. Таким образом предприятия приспосабливались к спаду производства в первые годы реформ, с середины же 1990-х гг. характер приспособления стал меняться. В 1995-1998 гг. шло быстрое накопление задолженности по заработной плате и ее распространение по всем секторам российской экономики. Возможно, произошло частичное переключение с механизма адаптации трудовых издержек с помощью сокращенного рабочего времени на адаптацию через невыплаты заработной платы. Окончательного ответа на этот вопрос пока нет, но тенденции, похоже, коррелируют между собой.

При этом масштабы добровольной неполной занятости несопоставимы с показателями промышленно развитых стран. Отчасти это объясняется относительно высокими издержками, которые должны нести работодатели при использовании этой формы трудовых отношений, отчасти – непривлекательностью для работников рабочих мест с таким режимом занятости.

В возникшем частном секторе экономики, и особенно в мелком бизнесе, продолжительность рабочего времени резко увеличилась по сравнению с законодательно установленной. Все основные источники данных свидетельствуют о значительной доле работников, существенно перерабатывающих 40-часовую норму для рабочей недели. Оценки колеблются от 10 до 30% всех занятых, в зависимости от источника данных и способа измерения. Сверхзанятость широко распространена в неформальном секторе экономики или там, где трудовое право практически не реализуемо.

Тенденции к увеличению масштабов вторичной занятости (в форме постоянной работы или случайных приработков) являются отражением процесса адаптации работников к трансформационному спаду и структурным сдвигам экономики. Подобная стратегия поведения позволяет работникам успешнее противостоять тенденции к сжатию доходов.

Российская модель рынка труда характеризуется очень гибким использованием рабочего времени при крайне жесткой его законодательной регламентации. Массовое игнорирование законодательных норм, регламентирующих продолжительность рабочего времени, свидетельствует о том, что существующие нормы трудового кодекса чаще всего противоречат текущим интересам как работодателей, так и наемных работников; при этом механизмы обеспечения выполнения правовых норм фактически не работают. То есть законодательные нормы не имеют реальной силы и не служат ни стимулами, ни ограничениями для поведения работодателей и работников. Ужесточение регламентации в формальном секторе значительно увеличивает трудовые издержки и подавляет создание новых рабочих мест. Это ведет к разрастанию неформального сектора и увеличению в нем масштабов нарушения трудового законодательства. Развитие более гибких форм занятости невозможно без снижения связанных с ними издержек.

### **Контроллинг в системе управления персоналом предприятия**

*Козловская Елена Александровна*

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

*E-mail: koslovskaya@mail.ru*

Управление персоналом на предприятии - процесс, охватывающий три основные фазы: планирование, контроль и регулирование. Для эффективного управления этим процессом, обеспечивающим конкурентоспособность предприятия в долгосрочной перспективе, необходимо разработать и внедрить систему контроллинга персонала.

Контроллинг – это система управление достижением целей предприятия, включающая в себя управленческий учет и планирование, контроль, координацию и выработку рекомендаций для принятия управленческих решений.

Само слово «контроллинг» произошло от английского to control, - контролировать, управлять. В англоязычных источниках практически не используется (в Великобритании и США используется термин «управленческий учет» - Management Accounting). В немецкоязычных источниках, напротив, термин Controlling имеет широкое применение.

На сегодняшний день не существует полного и окончательного определения контроллинга персонала. В зависимости от специфики предприятия, под контроллингом понимается стратегический либо оперативный, количественный либо качественный, ориентированный на бизнес-процессы или факторы производства контроллинг, в связи с чем и различен набор целей, ставящихся перед контроллингом персонала. Тем не менее, основные цели контроллинга персонала таковы:

1. Поддержка принятия решений для достижения целей управления предприятием
2. Поддержка управления персоналом для достижения целей в сфере экономики персонала.
3. Обеспечение и повышение экономической эффективности предприятия.
4. Достижение запланированных показателей в сфере управления персоналом.
5. Инициирование инновационного процесса в организации.

Задачи контроллинга персонала:

- информационная поддержка решений в сфере управления персоналом;
- обеспечение прозрачности;
- обеспечение приспособления управления к меняющимся условиям внешней среды;
- обеспечение чувствительности руководства к целям политики в сфере персонала и соответствующего им изменения целей организации в целом;
- описание и исполнение всех процессов, связанных с персоналом;

- росту эффективности и производительности через оптимизацию качества и затрат;
- координация и интеграция всех функций управления персоналом.

В целом систему контроллинга персонала можно рассмотреть в разрезе трех уровней (сверху вниз):

1. *Контроллинг эффективности* (Результаты/ затраты), который оценивает вклад кадрового менеджмента в результаты фирмы.
2. *Контроллинг результативности* (Затраты/ процесс), оценивающий результативное использование ресурсов в кадровом менеджменте
3. *Контроллинг затрат* (Затраты / период), связанный с бюджетом кадрового менеджмента.

На начальных этапах внедрения системы контроллинга приоритет обычно имеет контроллинг издержек. На дальнейших уровнях приоритет должен переходить к контроллингу эффективности.

Обобщенно сферы применения контроллинга персонала таковы:

- 1.1. Ресурсы (уровень, динамика и структура персонала предприятия, его движение, профессионально-квалификационный состав)
- 1.2. Затраты (анализ трудоемкости и зарплатоемкости основных видов продукции, уровня динамики и структуры оплаты труда, затрат на обучения, подготовку и переподготовку персонала и др.).
- 1.3. Эффективность труда (анализ уровня и динамики производительности труда, анализ факторов роста производительности труда и др.).
- 1.4. Социальное развитие.

Итак, контроллинг персонала – это составная часть управления организацией, служащая для обеспечения гарантий того, что будут достигнуты следующие цели:

- ориентация бизнес-процессов на достижение целей управления предприятием,
- эффективность системы управления персоналом.

### **Формирование системы расселения населения российского Севера** *Колесов Василий Иосифович*

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

Большее половины территории России относится к зоне с экстремальными природно-климатическими условиями для жизнедеятельности населения и с повышенным риском и издержками для хозяйственной деятельности. Прежде всего, это северные территории.

К северным территориям или районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям относятся полностью 14 субъектов Российской Федерации, а в 13 субъектах к указанным местностям относятся только отдельные административные районы или городские администрации.

Значение северных территорий для России трудно переоценить. Север располагает уникальными природными богатствами. В северных районах добывается почти 100% природного газа и золота, около половины деловой древесины, основная часть пушнины, речной и морской рыбы и вырабатывается почти 1/2 часть электроэнергии. В то время как на долю северных территорий приходится менее 10% от общего населения страны.

Заселение северных территорий, также как и освоение природных ресурсов, носило очаговый характер. В начальный период освоение и заселение Севера осуществлялось за счет пришлого населения (90% населения - переселенцы разных поколений), а в дальнейшем, как за счет мигрантов, так и естественного прироста населения, который

на Севере всегда был выше, чем в старообжитых районах России. Многие населенные пункты Севера – это города-заводы, базирующиеся первоначально на добыче единственного вида сырья или созданные вблизи электростанций с энергоемкими предприятиями.

Население на европейском и азиатском Севере расселено неодинаково. Европейский Север хорошо освоен и достаточно заселен. Азиатский Север остается практически незаселенным.

Современная миграционная и демографическая ситуации свидетельствует о специфичности проблем народонаселения северных территорий, требующих особого подхода к их решению. Из районов Крайнего Севера и приравненных к нему территорий в последние годы происходил интенсивный миграционный отток, сокращалась численность населения, ухудшалась его демографическая структура. При условии сохранения существующих тенденций распределение населения по территории страны претерпит дальнейшие изменения: увеличится доля россиян, проживающих в европейской части страны, при сокращении населения северных и восточных территорий. По прогнозным оценкам Госкомстата, за период с 2001 по 2016 годы численность населения северных и приравненных к ним территорий сократится на 12%, в то время как, население страны в целом – на 7,2%.

Исследование истории заселения и формирования системы расселения российского Севера является важным вопросом для его дальнейшего освоения и развития, планирования миграционной и демографической политики государства.

### **Динамика экономической активности населения в старших возрастах и факторы, ее определяющие**

***Корзина Евгения Александровна***

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

*E-mail: eakorzin@bk.ru*

Под "населением в старших возрастах" предполагается население в возрасте 50-72 года. Эти границы являются достаточно широкими, чтобы охватить период в жизни пожилого человека, для которого характерно изменение статуса на рынке труда, и определить основные характеристики экономической активности населения старших возрастных групп.

В качестве критерия взят пенсионный возраст, установленный в настоящее время законодательно: для мужчин был определен в 60 лет, для женщин – 55 лет. В качестве предпенсионного возраста определен период, равный пяти годам. Это обусловлено тем, что подготовка к выходу на пенсию имеет характер долгосрочной подстройки трудового поведения, соответствующий примерно 5 годам, так как согласно различным статистическим данным уровень экономической активности населения начинает меняться именно в предпенсионном пятилетие. Это связано с рядом факторов: ухудшение здоровья и снижение производительности, наличие досрочных пенсий, семейные обстоятельства. Верхняя граница в 72 года задана определением экономической активности населения, так как действительная трудовая активность часто завершается позже возраста трудоспособности, к которому применяется трудовое законодательство общего действия.

Динамика численности населения является одним из факторов, определяющих величину экономически активного населения в целом.

Прогнозы демографического развития до 2015 г. (Госкомстат России, 1998, ЦДЭЧ, 2000, ООН, 2001) обещают сохранение и увеличение доли пожилых людей. Доля населения в возрасте 50-72 года в общей численности населения на протяжении 1992—2002 годов оставалась достаточно стабильной, но в соответствии с прогнозом

эта доля за 15 лет увеличивается почти на 6% (с 30% в 2002 году до 36,2% в 2015 году). Таким образом, в ближайшие 10 лет доля пожилого населения начнет прогрессирующе преобладать. А к 2015 г. соотношение между численностью 16-летних и 59-летних достигнет соотношения 1:2. Такая динамика численности населения в старших возрастах определяет все возрастающий интерес к этой категории населения. При сохранении высокой доли населения в старших возрастах проблема их экономической активности становится все более актуальной.

Динамика показателей активности для всего населения, мужчин и женщин в возрасте 15 - 72 года, как правило, анализируется на основе данных Госкомстата России за период 1992 – 2002 гг. Поскольку до 1992 г. выборочные обследования населения по проблемам занятости в России не проводились, мы не можем оценить дореформенный уровень экономической активности населения. По-видимому, он несколько превышал зафиксированный первым обследованием уровень октября 1992 года. С 1992 по 1998 г. шло медленное, но последовательное снижение уровня участия в рабочей силе. За этот период общее снижение составило около 9 п.п. для населения в возрасте 15-72 года. Для населения в возрасте 50 - 72 общее снижение экономической активности составило около 13 п.п. за 1992-1998 гг. и около 5 п.п. за 1992–2000 гг.

Падение экономической активности мужчин и женщин в возрасте 50-72 до 1998 г. шло с одинаковым темпом. Такая эволюция коэффициентов участия в рабочей силе стала отчасти естественной реакцией на чрезмерно высокий уровень вовлеченности населения в экономику в дореформенный период. С другой стороны, участие в рабочей силе снижалось в результате спада производства, под давлением растущей безработицы, выталкивавшей часть прежде занятых и безработных из состава рабочей силы. Причем, в большинстве случаев безработное население в возрасте 50-72 оказывалось в составе "отчаявшихся" или длительных безработных. В результате сокращения спроса на труд в формальном секторе часть рабочей силы стала искать выход в личном подсобном хозяйстве и различных формах производства в рамках домохозяйства.

После 1998г. уровень экономической активности населения в старших возрастах значительно вырос по сравнению с нижней точкой в 1998 г. Этот рост составил около 8 п.п. для населения 50 - 72 года в 2001 году. При этом "повышательные" тенденции изменения в активности мужчин и женщин совпадали.

Уровень экономической активности населения зависит от одновременного действия очень многих факторов. К сожалению, далеко не все из них можно идентифицировать и квантифицировать.

Чем объясняется заметная тенденция к росту активности в период после 1998 г.? Здесь нет однозначного ответа. Одно из объяснений может быть связано с эффектом от возобновления экономического роста после кризиса 1998 г. Рост экономики вызвал увеличение спроса на труд, втягивая часть неактивного населения обратно в рабочую силу. Возможна и другая – отчасти крайняя - точка зрения, согласно которой увеличение активности населения после 1998г. есть статистический артефакт, вызванный изменением методологии обследований (переход на квартальные обследования и изменения в построении выборки). Впрочем, эти два объяснения не полностью исключают друг друга.

Также на увеличение экономической активности повлияло и то, что в 2001 г. Госкомстат России пересмотрел данные за 1999 - 2000 гг., добавив к занятым занятым в домашнем хозяйстве производством товаров и услуг для реализации, если оно (производство) является основным видом деятельности индивида. Это решение особенно повлияло на население в возрасте 50 – 72, т.к. именно занятость в домашнем хозяйстве становится преобладающим видом деятельности населения в старших возрастах.

## Уровень жизни и его состояние в современной России Красницкая Наталья Александровна

Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Россия  
E-mail: krasnitskaya\_nat@mail.ru

Для решения текущих и стратегических задач политики доходов и заработной платы необходимо иметь информацию о состоянии, динамике и тенденциях уровня жизни. Уровень жизни характеризует степень развития экономики страны. Здесь существует и обратная взаимосвязь, а именно: **народное потребление становится фактором экономического роста**. [1]

Имеющиеся в научной литературе определения уровня жизни акцентируют или отталкиваются от различных исходных понятий: от производства, потребления, доходов, стоимости жизни, потребительских нормативов и стандартов или имеют комплексный многоаспектный характер. В качестве примера комплексного определения приведем следующую формулировку: "Категория уровня жизни характеризует структуру потребностей человека и возможности их удовлетворения". [2]

Уровень жизни может отображаться с помощью: одиночных однокомпонентных показателей (ВВП на душу населения), двухкомпонентных относительных показателей (соотношение доходов и расходов, отношение среднедушевого дохода к прожиточному минимуму), интегральных показателей (напр., индексные), наборов показателей. [3] индикаторы уровня жизни по существу делятся на интегральные (реальные доходы на душу населения, реальная зарплата, индикаторы дифференциации доходов) и частные (показатели потребления отдельных товаров и услуг).

В процессе перехода России к рынку большая часть населения страдает в результате падения жизненного уровня. Первая волна этого падения пришлась на 1992-1995 годы и была связана с либерализацией цен правительством Е.Гайдара, а также с высокой инфляцией, обесценившей накопления граждан. Второй удар по уровню жизни нанес финансовый кризис 1998 года. В целом в 90-е годы произошло резкое сокращение доходов абсолютного большинства населения – на 30-35 %. Соотношение среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума в 1992 году составляло 210%, в 1995 – 195%, а в 1999 – 170%. Если в 1990 году только 6,1 млн человек имели доходы ниже прожиточного минимума, то в 1994 – уже 34,5 млн, а в 1998 – 44,3 млн. [4] Фактическое конечное потребление домашних хозяйств в 1999 году упало на 15% по сравнению с уровнем 1992 года. В 2000-2002 году было достигнуто некоторое улучшение уровня жизни: в 2000 году доходы населения в реальном выражении выросли почти на 10%, в 2001 – еще на 8%, в январе-апреле 2002 года – еще на 9,5%, а в июне превысили докризисный уровень. По некоторым оптимистическим оценкам, средний класс составил 20% населения страны и по характеристикам потребления приближается к американскому среднему классу 60-х годов. [5] Однако уровень заработной платы в России является самым низким среди экономически развитых стран мира.

Одной из основных проблем является сильная дифференциация доходов населения, формирование "двух России" - очень бедной и очень богатой. За период с 1991 по 1999 годы доля доходов первых трех квинтильных групп неуклонно снижалась: в сумме с 46,5% до 28,8%. На долю наиболее обеспеченной части населения к 1999 году уже приходилось более половины всех денежных доходов населения. Коэффициент Джини в 1991 году был равен 0,256, тогда как в 1998 г. он уже составил 0,376. По глубине разрыва в уровне доходов Россия попала в зону повышенного риска. Решением этой проблемы могла бы стать политика выравнивания доходов, которая уже в течение длительного времени практикуется в странах с рыночной экономикой (США, Японии, Великобритании). Реализация подобной политики возможна путем дифференцированно-

го, прогрессивного налогообложения на работающих и распределения социальных трансфертов между неработающими группами и слоями населения. Инструменты перераспределения доходов включают прогрессивный налог с физических лиц; регулирование заработной платы; реализацию государственной социальной политики - программ помощи и социального обеспечения; обеспечение пособиями по безработице; системы медицинского обслуживания населения, образования и культуры.

Для преодоления негативных тенденций важно разработать программу повышения уровня жизни на государственном уровне, которая предусматривала бы: политику перераспределения доходов, повышение уровня оплаты труда, регулирование занятости, реформирование социальной сферы. Что касается последнего пункта, то, с одной стороны, здесь необходимо преодолеть негативные стороны функционирования отраслей услуг на "бесплатной" основе, с другой – столь же важно контролировать доступность услуг и обеспечивающих их фондов для широких слоев населения, т. е. социальную сбалансированность институциональных преобразований в данной сфере.

#### **Литература**

1. Акопов В., Гаджиев Ю. Национальная и региональная модели благосостояния // Общество и экономика, 2002, №6, С. 120-139.
2. Савченко П. и др. Уровень и качество жизни: понятия, индикаторы, современное состояние в России // РЭЖ, 2000 №7, С. 66-73.
3. Жеребин В. И. Уровень жизни населения. М., 2002. С. 21-22.
4. Хомелянский Б.Н. Уровень жизни населения России: современное положение, тенденции развития // ЭКО, 1999, №3, С. 142-152.
5. На старте российской мечты // Директор-дайджест, 2002, №2, С. 17-21.

#### **Влияние здоровья на трудовое поведение и положение работника**

*Кузьмич Оксана Сергеевна*

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

*E-mail: oksana\_kuz@mail.ru*

Переходные процессы, происходящие в России в последнее десятилетие, привлекли внимание к проблемам человеческого капитала в российской экономике. При исследовании различных вопросов, связанных с человеческим капиталом, обычно рассматриваются три основных вида вложения в человеческий капитал на рынке труда, а именно: вложения в образование, профессиональную подготовку, а также расходы на миграцию и поиск работы. Между тем здоровье также является неотъемлемой частью человеческого капитала.

Специфика здоровья как одной из характеристик человеческого капитала заключается в том, что оно, само по себе являясь важной составляющей человеческого капитала, создает предпосылки для развития других его компонентов, т.е. влияет на возможность человека осуществлять перечисленные выше варианты инвестиций 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.

Экономическое развитие, развитие медицины, изменение условий жизни, в том числе, ухудшение экологии, привели к увеличению продолжительности жизни и одновременно развитию большого числа хронических заболеваний. В связи с этим здоровье стало фактором, влияющим на положение не только работников, занятых физическим трудом, но и на положение работников остальных профессий.

Здоровье является характеристикой, положительно влияющей на совокупный доход индивида. Особенно заметно влияние здоровья на доход лиц старших возрастов, однако на доход людей средних и молодых возрастов оно также влияет, хотя степень влияния варьируется в зависимости от социально-демографических характеристик человека, в частности, пола.

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, а также собственную оценку респондентом своего здоровья.

Для оценки отдачи от здоровья используется стандартное уравнение дохода Минцера, включающее в себя помимо обычно используемых детерминант дохода - уровня образования, профессионального опыта, пола – фиктивную переменную здоровье. Здоровье оказывает влияние не только на доход индивида, но и на другие, недоходные трудовые характеристики. Основными проблемами являются изучение влияния 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).

Между здоровьем и трудовым положением работника, в частности, его доходом, существует обратная связь. Мы предполагаем, что повышение дохода оказывает положительное воздействие на величину производимых индивидом инвестиций в здоровье – расходов на медицинское обслуживание, лекарства, фитнес, что можно считать фактором, улучшающим здоровье индивида.

Здоровье является важным показателем уровня человеческого развития нации в целом. В переходной экономике России возможности ее дальнейшего развития, модернизации в большой степени зависят от накопленного в стране человеческого капитала. Поскольку здоровье является фактором, положительно воздействующим на уровень дохода индивида, оно оказывает важное влияние на благосостояние всей страны.

**Влияние трансформационных шоков на модель социального благосостояния в переходной экономике**  
*Лебедева Анна Михайловна*

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

В современной экономической литературе понятие трансформационного шока истолковывается либо как внешнее воздействие, не регулируемое расширенным правительством (например, изменение ценовой конъюнктуры, предпочтений инвесторов и прочее), либо внутреннее воздействие, возникшее в результате действий расширенного правительства (изменение ставок налогов, основных направлений денежной политики, резкая девальвация, объявление дефолта и т. п.). Особенностью шоков является импульсное воздействие на национальную экономику, вызывающее как позитивные, так и негативные последствия. Таким образом, основной задачей расширенного правительства является как их нейтрализация, так и возможное позитивное использование шоковых эффектов. Вместе с тем все виды шоков признаны опасными, поскольку нередко полученные от их воздействия преимущества соседствуют с разрушительными кризисными проявлениями, требующими существенных затрат времени и средств для их ликвидации. Очевидно, что экономически развитые страны институционально более подготовлены к нейтрализации шоков, нежели развивающиеся страны и переходные экономики.

В переходной экономике трансформационный шок, как результат резкой смены социально-экономической политики государства в условиях кризиса существующей экономической системы, неизбежен. Развитие российской экономики за последнее десятилетие неоднократно подвергалось трансформационным шокам, среди которых особо выделяются либерализация цен 1992 г. и системный финансовый кризис 1998 г. Менее масштабные шоки с точки зрения деформации социального благосостояния - валютный кризис 1994 г. и банковский кризис 1995 г [1].

Снижение социального благосостояния, вызванное скачком инфляции, затрагивает все стороны экономического положения населения, прежде всего, доходы, потребление и сбережения. Определенные черты кризисов 1992 г. и 1998 г. позволяют характеризовать их как некие рубежи, разделяющие период становления российской модели благосостояния на 2 этапа: 1992 - 1998 гг. и 1998-2002 гг.

"Шоковая терапия" и последовавшая за ней приватизация изменили не только структуру экономики, цен, финансовых потоков и перевели российскую экономику из категории централизованно планируемой в переходную, но и сформировали новую, отличную от советской, модель благосостояния. Резкая социальная поляризация на фоне падения уровня жизни основной части населения вызвала острый социальный шок, пик которого пришелся на 1993-94 г.г., и запустила деструктивные процессы долгосрочного характера (смертность, преступность, "социальные болезни"). Более того, по данным социологических опросов, около 40% граждан определяли свое положение бедственным в период проведения радикальных реформ, что свидетельствовало о негативных настроениях в обществе и социальной напряженности. Именно эта часть населения со среднедушевыми доходами, не покрывающими прожиточный минимум, образовала зону бедности. Другой социальный анклав – зона обеспеченности – охватывала социальные группы, потребление которых сохранилось, либо увеличилось относительно дореформенного уровня. Таким образом, становление российской модели благосостояния на 1-м этапе характеризовалось дифференциацией уровня доходов, расходов и сбережений, способов их воспроизводства, качеством и стандартами потребления. Устойчивость данной модели благосостояния обеспечивалась за счет ресурсов социальной адаптации и вертикальной мобильности населения, поддержки со стороны предприятий и социальных гарантий государства.

Социальное потрясение 1998-1999 г.г., сопоставимое с "шоковой терапией" 1992 г., затронуло базовые элементы модели благосостояния, сложившейся в период реформ. Так, девальвация рубля привела к очередному инфляционному сжатию реальных доходов, что увеличило масштабы зоны бедности (до 70 млн. чел. в 1999 г.). Следствием застойных форм бедности стала социальная изоляция значительной части населения (до 20 млн. чел. в 1999 г.), отсеченных от качественных социальных услуг (здравоохранение, образование, культура), определяющих воспроизводство человеческого капитала и вертикальную мобильность [2]. Снижение благосостояния обеспеченных слоев проявилось в ухудшении качества потребления, вызванного сокращением потребительского импорта (не в полной мере компенсируемого отечественным производством). Дефолт подвел черту под долговым финансированием социальных расходов государства, обнажив проблему переноса бремени финансирования социальной инфраструктуры на само население. Таким образом, падение реальных доходов и одновременное сокращение государственной социальной поддержки привели к дополнительному снижению уровня жизни населения и ослабили механизм устойчивости сложившейся модели благосостояния.

Дальнейшее развитие благосостояния общества зависит, в первую очередь, от общеэкономического контекста (национального и международного) и его подверженности шокам. Сегодняшняя российская экономика испытывает позитивный шок, свя-

занный с резким ростом поступлений средств от сырьевого экспорта. Формально данный шок может быть квалифицирован как позитивный, улучшающий финансовое состояние предприятий и увеличивающий поступления в бюджет. Тем не менее, по оценкам экспертов, российская финансовая система находится под угрозой ускорения роста цен, девальвации, ухудшения внешнеплатежного баланса, что без своевременной нейтрализации эффекта благоприятной внешней конъюнктуры может вылиться в очередной финансовый кризис.

Текущая модель социального благосостояния, безусловно, испытывает влияние экономического роста: так, параметры, характеризующие материальное благосостояние (реальный личный доход на душу населения, реальные розничные продажи товаров), достигли уровня 1997г. Положительная динамика индикаторов социальных и потребительских настроений (с 2000 г.) отражает возросшее доверие населения к правительству и повышение оценки политического и экономического положения страны в целом [3]. Устойчивость формирующейся модели социального благосостояния будет зависеть, в первую очередь, от эффективности системы государственных социальных гарантий и накопленных ресурсов социальной адаптации населения.

### **Литература**

1. Ведев А. Шок, реверс, инфляционно-девальвационная спираль, "голландская болезнь"... Имеет ли все это отношение к России? // Аналитическая лаборатория "Веди", [http://www.vedi.ru/o\\_cr/cr0032\\_r.htm](http://www.vedi.ru/o_cr/cr0032_r.htm)
2. Поляков И.В. Становление российской модели благосостояния в условиях социально-экономического кризиса.// Проблемы прогнозирования, 2001, № 2
3. Обзор экономики России. 2002, № 3

### **Сценарный анализ стабильности пенсионной системы**

*Литовкина Екатерина Владимировна*

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

*E-mail: ekavlalit@mtu-net.ru*

В 2003 году формально началась реализация пенсионной реформы в России. Еще в 2002 году были приняты основные законы, позволяющие представить себе контуры будущей пенсионной системы. Для нашей страны была предложена так называемая three-pillar system. Она предполагает разделение пенсии на базовую, страховую и накопительную части. Причем базовая и страховая пенсии устанавливаются правительством и выплачиваются из средств ФБ (ПФР). Третья составляющая – это накопительная часть пенсии (часть ЕСН идущая на специальные индивидуальные счета в ПФР и предполагающая дальнейшее инвестирование средств на отечественном рынке акций, корпоративных облигаций, государственных облигаций, муниципальных и облигаций субъектов федерации, еврооблигаций и, возможно, ипотечных ценных бумаг, если будет принят работоспособный вариант закона об ипотеке, а также в перспективе в индексные фонды за рубежом).

Наибольшее внимание в прессе уделяется третьей составляющей, поскольку приход столь значительных сумм на РЦБ России теоретически может дать толчок к бурному росту. При этом мало внимания уделяется тому, что основа самой системы продолжает оставаться неизменной. Приблизительно 25% ФОР (точная доля определяется соотношением различных возрастов в экономически активном населении) все еще продолжает распределяться в ПФР и использоваться для выплат существующим пенсионерам. Таким образом, основной вопрос перехода от DB (defined benefits) к DC (defined contributions) системе все еще остается нерешенным, а значит, особый интерес представляет анализ прогнозной стабильности новой пенсионной системы особенно в

тот момент, когда начнет выходить на пенсию послевоенное поколение, а он наступит уже в 2005 году.

Сценарный анализ стабильности предполагает анализ нескольких блоков экономики, традиционно рассматриваемых отдельно при анализе. Это блок демографического прогноза (включает прогноз численности населения по возрастам, прогноз количества экономически активного населения, прогноз численности безработных и пенсионеров, а также коэффициентов смертности, рождаемости.) Выходными параметрами данного блока выступают количество пенсионеров и количество работников. Для того, чтобы прогноз в рамках данного блока был осуществим необходимо сделать предположения относительно параметров изменения структуры и численности населения страны. На первом этапе достаточно грубым приближением будет предположить, что имеющие место на данный момент, в общем-то, неблагоприятные тенденции носят долгосрочный характер. На следующем этапе необходимо включить в общую модель элемент взаимовлияния уровня жизни в стране и базовых демографических параметров.

Второй блок – это блок долгосрочного экономического прогноза. Данный блок включает прогноз темпов экономического роста, уровня налогообложения (для целей данного исследования особый интерес представляет прогноз ставки ЕСН, как источника пенсионных средств). Также необходимо предложить методику прогнозирования уровня заработной платы и доли пенсий в заработной плате. Данный прогноз должен обеспечить приемлемую точность оценки общего объема фонда пенсионных средств, направляемых на исполнение текущих обязательств.

Третий блок предполагает прогноз динамики фондового рынка России. Данный блок необходимо включить в модель из-за наличия накопительной составляющей. На первом этапе достаточно ограничиться только отечественным рынком ценных бумаг. Инвестирование на зарубежном рынке не только долгое время не будет разрешено по закону, но и, скорее всего, еще в течение как минимум 5-7 лет не будет выгодным. Поскольку именно столько времени по прогнозам необходимо мировым рынкам для восстановления темпов роста, характерных хотя бы для начала 90-х. Для этого блока необходим прогноз темпов роста экономики, и также необходимо учитывать долговую стратегию правительства, поскольку по своей природе носящие долгосрочный характер средства, скорее всего, будут вложены на рынке ГДО.

Между этими блоками необходимо выделить основные параметры взаимодействия. Это количество населения, темпы экономического роста, долговая стратегия правительства и фискальная политика.

Для каждого блока необходимо использовать специфические методы прогнозирования. Для блока демографического прогноза это метод передвижки поколений. Для экономического блока и блока фондового рынка это методы эконометрического анализа.

**Выбор между формальными и неформальными способами поиска работы  
на российском рынке труда**  
*Маркова Ксения Викторовна*

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

Процесс поиска работы является важной составляющей функционирования рынка труда. Он обеспечивает пересечение требований работника к рабочему месту с реальными возможностями, которые предоставляет работодатель. Проблема поиска работы является следствием неполноты информации и неопределенности, которые существуют на рынке труда.

Как люди ищут работу? Зависит ли выбор способов поиска работы от каких-либо факторов? Наблюдаются ли устойчивые стратегии поиска? Различаются ли способы поиска работы среди различных социально-демографических групп ищущих работу индивидов? Что определяет рациональные стратегии поиска? Меняются ли они со временем? От ответов на эти вопросы зависит возможность проведения политики, способствующей повышению эффективности трудового посредничества и уменьшению трансакционных издержек на рынке труда.

Понимание механизмов выбора способов поиска работы позволяет дать оценку различиям между ищущими работу индивидами, использующими формальные каналы поиска (которые подразумевают обращение к формальным посредникам на рынке труда – Государственной службе занятости и негосударственным агентствам по трудоустройству), а также теми, кто использует неформальные способы поиска (помощь друзей и родственников, прямые обращения к потенциальному работодателю), и, таким образом, выработать рекомендации по повышению адресности и эффективности институциональной политики в области поиска работы и безработицы.

На масштабы и эффективность различных формальных и неформальных каналов поиска (и соответственно на степень их привлекательности, и выбор стратегий поиска) оказывали влияние экономические и институциональные изменения, происходившие в 1990-е годы. К таким изменениям можно отнести: уточнение законов о занятости населения, развитие рынка услуг по подбору персонала, экономические шоки (в частности самый крупный 1998 года).

В данной работе представлены результаты эмпирического исследования по проблеме выбора формальных и неформальных способов поиска работы безработными на российском рынке труда. При проведении исследования были использованы данные Российского мониторинга экономики и здоровья населения (РМЭЗ / RLMS) за 1994 – 2000 гг. Эконометрический анализ выбора формальных и неформальных способов поиска работы был проведен на основе множественной вероятностной регрессии (multi logit model), при этом выделялись три обобщенные стратегии: 1) использование только формальных каналов, 2) использование только неформальных каналов поиска и 3) стратегия использования как формальных, так и неформальных каналов поиска. За базовую была принята третья ("смешанная") стратегия.

Первоначально нами предполагалось, что выбор между формальными и неформальными каналами в значительной степени должен зависеть от экономической ситуации - чем более благоприятна экономическая ситуация, тем больше используются неформальные каналы поиска, а к помощи формальных каналов прибегают, когда эффективность социальных сетей снижается из-за неблагоприятной экономической конъюнктуры. Тогда уменьшение уровня безработицы должно положительно влиять на масштабы использования неформальных каналов, и пик использования формальных каналов поиска должен приходиться на 1997-1998 годы, когда рынок труда характеризовался наибольшей напряженностью.

Согласно результатам анализа на основе данных за 1994-2000 гг. выбор стратегии "только формальные каналы поиска" по сравнению со "смешанной" стратегией в основном определяется не индивидуальными характеристиками безработных, а характеристиками рынка труда. При этом из индивидуальных характеристик только гендерный статус оказался значимо связанным с вероятностью использования этой стратегии - женщины более склонны к формальному поиску. Согласно полученным данным, использование формальных каналов уменьшалось в 1998 и 2000 годах, что связано как с относительной невыгодностью использования государственной службы занятости в условиях высокой безработицы и невыплат пособий по безработице (1998 год), так и с благоприятным изменением экономической ситуации (2000 год). По сравнению со сто-

личными городами во всех остальных регионах вероятность использования формальных каналов выше, что также может быть объяснено худшей ситуацией на региональных рынках труда по сравнению с Москвой и Санкт-Петербургом. Также отмечены более высокие масштабы обращения к формальным каналам в сельской местности (при прочих равных).

Использование только неформальных каналов поиска по сравнению со "смешанным" вариантом также больше распространено в сельской местности и обратно зависит от уровня безработицы в регионе. Чем меньше напряженность на рынке труда, тем больше используются неформальные каналы. Среди индивидуальных характеристик на обращение к неформальным каналам поиска влияют возраст и образование. Высшее образование снижает вероятность использования только неформальных каналов, а для пожилых работников эта вероятность повышается.

Таким образом, в целом подтвердилась первоначальная гипотеза о том, что увеличение масштабов использования неформальных каналов поиска связано с улучшением ситуации на рынке труда. Неформальные социальные сети и неформальная индивидуальная активность наиболее эффективны, когда существует доступ к большому числу рабочих мест, когда снижается напряженность на рынке труда.

### **Институциональная трансформация системы занятости и механизмы ее адаптации**

*Матвеева Ольга Анатольевна*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: matveeva\_o\_a@mail.ru*

Трансформация российской экономики в рыночную предполагает, прежде всего, формирование институциональной инфраструктуры рынка труда. Главная цель институтов – формирование рыночного поведения в сфере занятости. Кроме того, институты рынка труда призваны уменьшать трансакционные издержки и корректировать существующие провалы на данном рынке, которые являются результатом неопределенности, неполной информации, неэффективной работы сигналов рынка труда.

Традиционно, понятие институты означает: "правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми" [1]. Институты включают в себя формальные и неформальные правила. К формальным институтам на рынке труда относятся профсоюзы, службы и агентства занятости, органы контроля за соблюдением трудового законодательства, массовые и специализированные рекламные издания. К неформальным институтам относят моральные или этические нормы, а именно этика, мораль, традиции, личные связи.

Институты рынка труда – это законы о правах работника, механизмы для коллективного представительства, минимальные заработные платы, централизованные переговоры при коллективных соглашениях, выходные пособия, страхование безработицы, рабочие суды и трибуналы и т. д. [2].

За последнее десятилетие на российском рынке труда сформировались новые институты, которые не присутствовали ранее в советский период. Многие из них уже проявили свою несостоятельность и неэффективность. "Насаждение" формальных регуляторов привело к усилению роли неформальных. Последние мгновенно начинали добавлять формальные институты. Их формирование сдерживалось рядом факторов – "высокой степенью неопределенности, возникшей на начальном этапе реформ, неукоренностью традиций "правилосообразного" поведения, идеологической расколотовостью общества, незрелостью элит, недостатком политической воли у высшего руково-

дства страны, общей слабостью стимулов, которые побуждали бы двигаться в нужном направлении" [3]. Таким образом, формальные институты, не обладавшие необходимыми механизмами защиты и контроля, начинали разбавляться неписаными нормами и правилами. Преобладание неформальных институтов над формальными можно объяснить рядом причин: во - первых, в советской экономике дореформенного периода неформальные отношения были, по-видимому, развиты сильнее, чем в большинстве других социалистических стран; во-вторых, необходимо принять во внимание глубину переходного кризиса, которая в России оказалась существенно большей, чем в странах ЦВЕ [4].

Кроме того, издержки, связанные с соблюдением существующего законодательства и действующих контрактов, чрезвычайно высоки; тогда как издержки, связанные с нарушением существующего законодательства и действующих контрактов, сравнительно невелики. В данной ситуации большинство агентов на рынке труда предпочитают неформальные способы взаимодействия.

Однако нельзя отрицать роль неформальных институтов, благодаря им пореформенный рынок труда оказался более приспособленным к макроэкономическим шокам. Они смягчили возможные негативные последствия, российский рынок труда продемонстрировал нетипично высокую эластичность (гибкость). Спад производства должен был повлечь пропорциональное сокращение занятости, однако в реальной действительности данных явлений не наблюдалось, в отличие от стран ЦВЕ (так при падении ВВП на 37% занятость сократилась на 12,6%, тогда как в странах ЦВЕ занятость уменьшилась на 20-25% при сравнимой или даже меньшей величине падения ВВП).

Таким образом, институциональная инфраструктура рынка труда находится в стадии формирования и действенность ее в качестве инструмента регулирования занятости зависит от уровня развитости каждого составляющего компонента, а также степени взаимодействия между собой и координации усилий. Незрелость институтов рынка труда становится дополнительным фактором, негативно влияющим на динамику занятости и безработицы.

### **Литература**

1. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. Т1. Вып.2. М., 1993. С. 73.
2. Аргандона А. Социальные измерения институтов рынка труда // ASPE. Working Paper Series.
3. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. С. 152.
4. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. // Проблемы прогнозирования, 2000. №5. С. 91.

### **Разработка подхода к изучению профессионально – квалификационной структуры персонала предприятий и организаций региона**

***Поджаров Евгений Витальевич***

*Костромской государственной университет им. Н.А. Некрасова, Россия*

На современном этапе формирования и развития рынка труда возникает проблема недостатка теоретических разработок для практической реализации многих задач. Рынок труда отличается высокой потребностью в научном обосновании проводимых мероприятий по определению потребности в специалистах [2]. Реструктуризация экономики влияет на изменение численности работников в различных отраслях народного хозяйства.

Региональные учебные заведения должны адаптироваться к потребностям предприятий и организаций. Адаптивность учебного заведения является одним из основных признаков его успешной деятельности, она проявляется через способность выпускников к трудоустройству. Для Костромского региона характерна ситуация, когда выпускники региональных учебных заведений испытывают сложности с трудоустройством.

Существующие проблемы диктуют необходимость прогнозирования потребности региональных предприятий в специалистах [1]. Поэтому целью данной работы явилась разработка нового подхода к оценке потребности в специалистах на уровне региона. Для достижения данной цели были определены следующие задачи: проанализировать теоретические подходы к проблеме исследования; обосновать выбор методов изучения взаимосвязи "учебное заведение – предприятия региона"; изучить профессионально - квалификационную структуру региональных предприятий. Объектом исследования явилась активизированная рабочая сила регионального рынка труда – персонал предприятий и организаций региона. Предметом исследования - механизм изучения профессионально - квалификационной структуры персонала предприятий региона.

Нами были рассмотрены существующие методики определения потребности в специалистах на уровне региона и были выявлены сильные и слабые стороны, а также предложена новая методика, позволяющая адекватно оценить потребность в специалистах на рынке труда на уровне региона.

Примерная структура предприятий региона изучена методом анкетирования. Нами были опрошены предприятия, представляющие 23 отрасли хозяйствования. Кроме того, было выявлено процентное соотношение занятых в различных структурных подразделениях к общему количеству работников по каждой отрасли. Проведенный корреляционный анализ позволил оценить взаимозависимость основных показателей деятельности предприятия со структурой и численностью персонала.

Коэффициент корреляции общей численности персонала с выручкой составил 0,84 (связь сильная прямая), а со стоимостью основных фондов –0,77 (связь сильная обратная). Эти цифры говорят о том, что общая численность персонала положительно влияет на выручку предприятия, но отрицательно - на стоимость основных фондов. Рассмотрим корреляцию выручки с численностью работающих в различных структурных подразделениях предприятий отрасли. Так выручка высоко коррелирует с такими отделами, как отдел снабжения (0,99), отдел качества продукции (0,88), цеха (участки) (0,97). При этом низкая корреляция наблюдается с численностью персонала в таких отделах, как бухгалтерия (-0,34), отдел труда и заработной платы (0,22), диспетчерский отдел (-0,31). Т. к. эти отделы не оказывают непосредственного влияния на производство, то уместно предположить, что в них перенасыщен штат работников.

Кроме лесоводства, был проведен корреляционный анализ и для других отраслей народного хозяйства Костромского региона, но по представленным результатам можно сделать вывод, что эти отрасли недостаточно адаптивны в экономических условиях региона. Определенные результаты были выявлены лишь для производства машин и оборудования, лесоводства, сельского хозяйства и охоты. При этом можно сказать, что для сельского хозяйства и охоты наблюдается низкая корреляция численности персонала с основными показателями деятельности предприятий, что говорит о неразвитости данной отрасли в регионе.

В основу исследования был положен метод анкетирования руководства предприятий. Результаты могут быть использованы для прогнозирования будущей численности работников. Кроме того, данная методика позволяет устранить такие недостатки, как сложность прогнозирования численности персонала на длительный срок; дает объективную оценку ситуации на предприятии. К основным недостаткам в решении вопросов, связанных с подбором персонала на предприятиях Костромского региона, мож-

но отнести следующие: 1. Сложность прогнозирования потребности в специалистах для региональных предприятий по причине недостаточного методического обеспечения исследований на фоне недостатка высококвалифицированных кадров. 2. Слабая взаимосвязь кадровых служб региональных предприятий и учебных заведений, в то время как для региона характерна ситуация безработицы среди выпускников учебных заведений. 3. Лишь 64% опрошенных предприятий ориентированы на сотрудничество с учебными заведениями региона. 4. В результате исследования определена структура предприятий Костромского региона, которая в дальнейшем послужит основой для прогнозирования потребности предприятий региона в специалистах.

Результаты проведенного исследования имеют практическую значимость и могут быть использованы государственными органами управления образованием; руководителями учебных заведений при формировании перечня специальностей и определении структуры учебных планов; государственными и коммерческими службами трудоустройства населения при решении вопросов о переподготовке специалистов предприятий и организаций; руководителями предприятий для формирования кадровой политики; в преподавании учебных курсов "Микроэкономика", "Макроэкономика", "Экономика труда", "Экономика образования", "Управление персоналом" и др.

#### **Литература**

1. Ивков В.А. Система образования и формирование профессионально-квалификационной структуры рынка труда в переходной экономике России. Кострома, 1999.
2. Старовойтова Л. И. , Золотарева Т. Ф. Занятость населения и ее регулирование: Учеб. пособие для студентов высших учебных заведений. М.: Издательский центр "Академия", 2001.
3. Скаржинский М.И. К формированию рынка образовательных услуг в России. // Вестник КГПУ им. Н.А.Некрасова. Кострома, 1995, Вып., Л-й, С.30-33.
4. Котляр А. О понятии рынка труда. // Вопросы экономики, 1998, №1, С.33-41.
5. Дадашев А. Занятость населения и безработица в России: проблемы регулирования. // Вопросы экономики, 1996, №1, С.76-84.
6. Буланов В.С. Некоторые методологические вопросы исследования рынка труда. // Общество и экономика, 1997, №7-8, С.66-72.

#### **Особенности социально – ответственных фирм и компаний**

*Пугачев Сергей Александрович*

*Северо-Кавказский социальный институт, Россия*

Вопрос о социальной ответственности очень важен для фирм, особенно в периоды преобразований и кризисов, которые переживает в настоящее время российская экономика. Перед кем компания несет ответственность, и кому она подотчетна?

Наиболее широко этот вопрос рассматривается в таких странах, как Германия и Япония, где существуют такие понятия, как общественное согласие и высокое доверие со стороны общества. В этих странах работники компании и ее клиенты приравниваются к таким бизнес – партнерам, как инвесторы.

Другая концепция заключается в том, что компании имеют договорные обязательства по отношению к обществу. Поскольку общество дает возможность фирмам развиваться и использовать как природные, человеческие ресурсы, утверждают сторонники концепции, существует скрытый договор или соглашение между фирмой и обществом. На данных взаимоотношениях основаны требования к компаниям о принятии на себя социальной ответственности. С договорной концепцией тесно связана идея о том, что если компания не работает ответственно или если она не может найти приемлемого соотношения между интересами различных групп стейкхолдеров, общество посред-

вом политического процесса может и будет накладывать на бизнес все больше предписаний. Таким образом, в интересах самого бизнеса принять на себя ответственность по отношению к обществу.

Следующая концепция социально – ответственной компании приобретает все больше и больше сторонников и звучит следующим образом: "Компании имеют не только экономическое, но и социальное назначение (миссию)". Если провести параллель с иерархией потребностей Маслоу, то можно сделать следующий вывод: социально – ответственная компания – это удовлетворение внешних и внутренних потребностей самореализации фирмы, стоящих во главе ее организационных приоритетов.

Компании по-разному связаны с общественностью – местными жителями, жителями региона. На первом уровне бизнес вносит свой вклад в жизнь местных жителей и общественную жизнь благодаря своей основной миссии – эффективному и этичному производству товаров и услуг, непосредственному и косвенному созданию рабочих мест, обеспечению справедливой заработной платы и льгот, уплате налогов. Далее на уровне социальных инвестиций, компании могут поддерживать инициативы в области образования и помогать в решении таких социальных проблем, как безработица, часто в сотрудничестве с органами власти и негосударственными организациями.

Состояние окружающей среды также является очень важным для социально – ответственной компании. Экологическая ситуация, несомненно, зависит от решений руководства и, одновременно, оказывает непосредственное влияние на бизнес. Окружающая среда служит источником сырья и материалов, некоторые из которых являются невозобновляемыми и становятся редкими. Ответственные руководители компаний демонстрируют тот факт, что сохранение экологического равновесия выгодно для бизнеса. Под сохранением экологического равновесия подразумевается "экономическое состояние, при котором требования, предъявляемые к окружающей среде людьми и производством, могут быть удовлетворены без снижения способности окружающей среды обеспечивать будущее поколение"(Hawken, 1993 г.).

Суммируя вышесказанное, можно дать определение социально – ответственной компании:

- вознаграждает акционеров дивидендами в разумных пределах по истечении времени;
- концентрирует свое внимание и усилия на потребителе;
- рассматривает работников в качестве наиболее важного актива, обеспечивает осмысленную работу, справедливую оплату труда и льготы, предоставляет гарантии занятости и создает благоприятные условия труда;
- вносит вклад в процветание и социальную интеграцию общества, в котором она работает;
- использует в отношении с деловыми партнерами золотое правило: "поступать с другими так, как ты хотел, чтобы поступали с тобой";
- практикует эко-эффективность и мероприятия по защите окружающей среды.

**Социальная поддержка трудящихся с семейными обязанностями**  
**Рамазанова Зарема Нажмудиновна**

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

*E-mail: rzarema2000@mail.ru*

В течение минувших десятилетий многие российские предприятия традиционно оказывали существенную помощь семьям работников. Была создана разветвленная инфраструктура принадлежащих предприятиям учреждений, предназначенных для отдыха детей и взрослых. Однако в условиях происходящих в стране изменений объем такой деятельности значительно сократился. Предприятия в своем стремлении вписаться в рыночную экономику приносят в жертву источники так называемых производст-

венных расходов, к которым они в первую очередь причисляют затраты на оказание поддержки семьям работников. Более того, в наши дни и государственная стратегия России не уделяет серьезного внимания роли работодателей в реализации семейной политики. Между тем практика развитых стран свидетельствует о том, что работодатели играют существенную роль в решении семейных проблем занятых, активно взаимодействуя с государством в создании условий для гармоничного сочетания трудовой деятельности и семейных обязанностей, что отвечает интересам и работающих, и производства.

Одна из форм помощи семье – это разработка и выполнение работодателями программ, направленных на поддержку семей сотрудников. В последнее время в ряде зарубежных стран наблюдается усиление интереса к предоставлению работникам различных льгот, чтобы помочь им решить свои проблемы и примирить требования работы и семьи. Достаточно широкий спектр мероприятий, которые включаются в программы поддержки семей сотрудников, позволяет дать различные определения этому феномену. Однако наиболее удачным представляется определение практики поддержки работодателями семей своих сотрудников как "...набор формальных и неформальных условий и правил, которые предназначены для того, чтобы позволить занятым сочетать семейные обязанности с работой".

Подобный набор включает:

- регулирование продолжительности рабочего дня (совмещение, неполный рабочий день, гибкий график);
- предоставление свободного времени (родительский отпуск);
- финансовую помощь (выплаты по случаю рождения ребенка);
- предоставление помощи сотрудникам в организации ухода за детьми, престарелыми, инвалидами – членами семей.

Программы помощи семьям, безусловно, выгодны прежде всего самим работникам, создавая им условия для бесконфликтного сочетания работы и выполнения семейных обязанностей, давая возможность родителям и ухаживающим за другими членами семьи работать. Многие родители особенно ценят гибкий график или работу дома, что позволяет присматривать за детьми, сокращает необходимость привлекать к этому посторонних людей.

Однако помощь сотрудникам в сочетании работы и домашних дел не следует рассматривать как благотворительность со стороны работодателей, поскольку она соответствует интересам не только работников, но и самих работодателей.

Для работодателей положительные стороны политики, направленной на поддержку семей работников, включают:

- сохранение квалифицированной рабочей силы;
- расширение возможностей в области набора специалистов в результате расширения выбора из большего числа претендентов;
- повышение производительности труда за счет снижения стрессов и невыходов на работу.

Неоказание же помощи работникам в решении семейных проблем могут обернуться для организации следующими издержками:

- дополнительными затратами на подбор и обучение персонала, особенно если матери не возвращаются из послеродового отпуска;
- ограниченными возможностями в подборе кадров;
- незапланированным отсутствием работника, например, если ему не с кем оставить ребенка, когда он болен или во время школьных каникул.

В условиях роста дефицита квалифицированной рабочей силы проблема связи работы и семьи становится одним из важнейших факторов успеха организации. Поэтому, помогая своим работникам сочетать работу и семейную жизнь, работодатели получают ряд преимуществ.

Однако следует иметь в виду, что интересы работников и работодателей могут прийти в противоречие. Ряд мер, которые включаются в программы поддержки семей, работодатели способны направить, прежде всего, на удовлетворение интересов организации, а не на оказание реальной помощи семьям сотрудников. Так, формы гибкого графика, например, сменная работа, могут только негативно повлиять на семейную жизнь. Тем же самым грозит временная и сверхурочная работа.

Идея баланса интересов имеет еще один аспект, который касается позиции государства. Интерес государства к подобным программам лежит в двух плоскостях – экономической и социальной. Прежде всего, распространение данной практики приводит к тому, что больше людей получают возможность найти работу и общество выигрывает от снижения уровня безработицы и малообеспеченности. В то же время семья может реально выполнять свои основные функции, имея возможность удовлетворять социальные потребности своих членов. Помимо этого сбалансированная жизнь оставляет людям больше времени и возможности для участия в общественной жизни, в частности по месту жительства.

В настоящее время трудовое законодательство в значительной степени ориентировано на работника, не обремененного семейными обязанностями. Продвижение по служебной лестнице зачастую связано с необходимостью работы сверх нормированного рабочего времени или с повышенной интенсивностью. В то же время наиболее важный для профессиональной карьеры отрезок времени, как правило, совпадает с периодом появления в семье малолетних детей и перегрузками в выполнении домашних дел. В этих условиях женщины, на плечи которых указанные проблемы ложатся в первую очередь, теряют профессиональные навыки и конкурентоспособность на рынке труда.

Для полноценной реализации каждым гражданином своих социально-трудовых прав необходимо формировать новые подходы, ориентированные на то, что основная масса работников (мужчин и женщин) - это трудящиеся с семейными обязанностями, имеющие ответственность друг перед другом и перед обществом за семью и детей.

Первым шагом к решению этой проблемы должно стать изменение подхода к определению круга лиц, нуждающихся в социальных гарантиях в связи с осуществлением ими семейных обязанностей. Исходя из одинаковой ответственности родителей за воспитание детей, необходимо перейти от предоставления льгот женщинам к предоставлению льгот родителям или работникам с семейными обязанностями, внося соответствующие изменения Трудовой Кодекс Российской Федерации. Основой для такого решения должна стать ратификация и реализация Конвенции Международной Организации Труда 156 "О равном обращении и равных возможностях мужчин и женщин: трудящиеся с семейными обязанностями".

Семья является естественной и основной ячейкой общества, которой должна предоставляться по возможности самая широкая охрана и помощь, в особенности при ее образовании, и пока на ее ответственности лежит забота о несамостоятельных детях и их воспитании.

### **Особенности трудовой миграции в Пензенском регионе**

*Резник Г.А., Маскаева Асия Ибрагимовна*

*Пензенская государственная архитектурно-строительная академия, Россия*

*E-mail: asya\_m@rambler.ru*

Одним из следствий социально-экономических и политических преобразований на территории бывшего СССР является превращение России в центр притяжения мигрантов из стран СНГ и Балтии. Сложившаяся в настоящее время тенденция показывает, что привлечение трудящихся мигрантов из этих государств становится неотъемлемым элементом рынка труда в России и ее регионах.

Трудовая миграция в Россию проходит в условиях сложной и противоречивой ситуации на рынке труда. Структурная перестройка экономики привела к абсолютному высвобождению работников. За последние годы в целом по народному хозяйству России число свободных рабочих мест и вакансий (только зарегистрированных федеральной службой занятости) колебалось от 320 до 400 тысяч человек. Более того, в последнее время наблюдается рост дополнительной потребности российских предприятий в рабочей силе.

В Российскую федерацию на работу прибывают мигранты из всех без исключения постсоветских республик. Но доля каждой из них в трудовой миграции далеко не одинакова. Самый большой приток иностранной рабочей силы едет из Украины – примерно 3/4 общей трудовой миграции. Наблюдается значительный поток рабочей силы из Беларуси. На долю остальных двенадцати республик бывшего СССР приходится 17,5% трудовой миграции в России.

Говоря об источниках миграции, нельзя обойти вопрос взаимоотношений России и Китая. Происходит активное проникновение китайских иммигрантов на территорию России. По официальным данным, за период с января 1999 года по июнь 2001 года в Россию официально въехало 1,5 миллионов китайских граждан. Из них лишь 237 тысяч (16%) легально зарегистрировались, а остальные 84% "растворились" на территории России.

В настоящее время существует спрос, главным образом, на кадры рабочих специальностей. В 2002 году в Пензенской области проведенное исследование показало, что спрос на рабочую силу превышает предложение в 2,7 раз. Самыми востребованными профессиями по результатам исследования являются: продавец – 14%, водитель – 8,8%, повар – 6,75%. Больше всего нетрудоустроенных водителей – 47,9%, бухгалтеров – 12%, предложение учителей, инженеров, секретарей-референтов и других профессий составляет 3-4% общего объема.

Как по России в целом, так и по отдельным регионам людей, имеющих образование, среди мигрантов больше, чем среди местного населения, не имеющих работу. Так, по данным исследования в Пензенском регионе доля лиц с незаконченным высшим образованием составляет – 34%, средним специальным – 22%, с высшим образованием – 22%, среднее полное образование имеют – 28% и послевузовское профессиональное образование (аспирантура, докторантура не зависимо от защиты диссертации) – 6%.

Результаты анкетного опроса показывают, что мигранты, прибывшие на территорию России, и в частности в Пензенскую область – главным образом квалифицированные городские рабочие. Они отличаются инициативностью, трудолюбием, и могут составить большую конкуренцию на рынке труда местным безработным. Среди них: экономистов, бухгалтеров – 6%, медицинского персонала (врачи, медицинские сестры) – 6%, представителей технических специальностей (инженер-технолог, техник-технолог, инженер-строитель) – 14%, представителей рабочих профессий (автослесарь, водитель, сварщик, тракторист, крановщик, маляр) – 28%.

В целях защиты национального рынка труда, обеспечения приоритетного права россиян на трудоустройство с 1993 года в соответствии с указом Президента Российской Федерации трудовая миграция стала регулироваться на основе разрешений на привлечение в РФ иностранной рабочей силы.

В Пензенском регионе трудовая миграция складывается следующим образом. С 1996 по 2001 гг. Пензенскую область с целью трудоустройства посетили свыше 35 тысяч человек из стран Содружества и 8,5 тысяч человек из стран дальнего зарубежья. Основным экспортером трудовой миграции в Пензенскую область является Центральная Азия (на ее долю приходится 28% мигрантов) и Казахстан – 14%. Однако имеются представители и других Стран Содружества: Дагестан – 4%, Молдова – 2%, Эстония – 2%, Украина 6% и Белоруссия – 6 процента.

В 2002 году в Пензенской области китайских граждан насчитывалось 2,8 тысяч человек. Они составляют 8% от общего числа приехавших мигрантов. Как показывают исследования, проводимые на территории Пензенского региона, китайские иммигранты – это в основном студенты, приехавшие с целью получить образование и одновременно занимающиеся коммерческой и предпринимательской деятельностью.

Ситуация в области трудовой миграции в Россию из стран дальнего и ближнего зарубежья складывается под влиянием двух групп факторов. Одна из них связана с демографическими и социально-экономическими изменениями в независимых государствах. Потоки трудовой миграции в Россию зависят от межстрановых различий в экономическом развитии и уровне жизни стран СНГ. В настоящее время социально-экономическое положение в Российской Федерации значительно лучше по сравнению с другими постсоветскими государствами. К примеру, реальная безработица в Республике Таджикистан оценивается в 33%, тогда как в Пензенской области официальный уровень безработицы на 1 января 2002 года составил 1,7%.

Другой факт, обуславливающий необходимость трудовой миграции – чрезмерно низкий уровень заработной платы. Среднемесячная заработная плата в Республике Таджикистан составляет чуть более 14 сомони (один доллар равен примерно 2,5 сомони). Она равна 14,3% стоимостной величины минимального потребительского бюджета. В ближайшей перспективе не представляется возможным существенно улучшить положение. Таки образом, решение этих проблем слишком сложно при нынешнем состоянии экономики и требует принятия неординарных мер, к числу которых можно отнести, в частности, экспорт рабочей силы.

Другая группа факторов связана с состоянием рынка труда и конкретными мерами в области иммиграционной политики самой России. На сегодняшний день, первое, что было сделано государством в области урегулирования миграционных потоков – это введение с 1 ноября 2002 года Федерального закона "О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации", а также введение иммиграционных карт для всех въезжающих иностранцев на территорию России. Создание иммиграционной карточки позволит создать в России информационную базу о въезжающих и с ней войти в единую европейскую базу для более эффективного урегулирования миграционных потоков на территории Российской Федерации.

## **Негосударственные пенсионные фонды: место и роль в социально-экономическом развитии России**

*Ротина Марина Михайловна*

*Тульский филиал Всероссийского заочного финансово-экономического института,  
Россия*

Экономическая деятельность людей направлена на создание материальных условий их жизни и на достижение максимального благосостояния всего общества. При этом изменение условий жизни одного человека не может проходить в отрыве от изменения таких же условий для других, в связи с чем требуется постоянное согласование их деятельности. Комплекс мер государства по согласованию указанной деятельности получил название социальной политики, важной составляющей которой является уровень и качество пенсионного обеспечения граждан.

До недавнего времени в России господствовала государственная пенсионная система. Но это была распределительная система, построенная на принципе "солидарности поколений". Практически она не учитывала личный трудовой вклад работника, не гарантировала размер пенсии, обеспечивающей нормальные условия жизни.

Переход к социально-ориентированной рыночной экономике вызывает необходимость изменения как самой государственной пенсионной системы, так и дополнения ее

негосударственной. Исходя из этого, в последние 10 лет пенсионная система России претерпела существенные изменения. Создана единая система регистрации застрахованных лиц, работающих по найму, и самозанятого населения, приведен к единой базе состав заработка (дохода), из которого начисляется пенсия, отработаны механизмы достижения финансовой сбалансированности доходов и обязательств системы государственного пенсионного обеспечения и др. Однако и это не устранило ее принципиального недостатка: размер пенсии по-прежнему не соответствует результатам труда и объемам поступивших платежей.

В определенной мере этот недостаток призваны компенсировать негосударственные пенсионные фонды. Негосударственные пенсионные фонды — это особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения. Исключительным видом ее деятельности является негосударственное пенсионное обеспечение участников фонда на основе договоров с его владельцами. Примечательно то, что эти фонды функционируют независимо от системы государственного пенсионного обеспечения, а выплаты осуществляются наряду с выплатами государственных пенсий, то есть как дополнительное пенсионное обеспечение. Деятельность негосударственных пенсионных фондов регулируется федеральным законом "О негосударственных пенсионных фондах", принятым в 1998 г.

Если попытаться оценить деятельность негосударственных пенсионных фондов, то можно отметить следующее. В России складывается целая система учреждений негосударственного пенсионного обеспечения, которая уже сегодня включает 268 негосударственных пенсионных фондов. Их услугами охвачено примерно 5,3 % экономически активного населения России. Дополнительные негосударственные пенсии получает почти 1% граждан, имеющих право на государственную пенсию. Средние размеры дополнительных пенсий обеспечивают до 20 % суммарных доходов получателей.

Развитие системы негосударственных пенсионных фондов, безусловно, предопределяется, прежде всего, ростом экономики страны и политической стабильностью в обществе, укреплением доверия населения к рынку негосударственного пенсионного обеспечения. Наиболее интенсивно развиваются негосударственные пенсионные фонды, обслуживающие работников предприятий топливно-энергетического комплекса. Положительные сдвиги наметились также в отраслях химии и нефтехимии, металлургии, на транспорте.

В настоящее время негосударственные пенсионные фонды расположены в 51 субъекте Российской Федерации, причем почти половина от их общего числа функционирует в Москве и Санкт-Петербурге. 3 таких фонда успешно действуют в Тульской области.

Динамика негосударственного пенсионного обеспечения в течение последних лет в значительной степени определяется опережающим ростом наиболее крупных фондов. Всего 10 крупнейших из них (4% общего числа фондов страны) аккумулируют свыше 71% пенсионных резервов, привлекают до 73 % пенсионных взносов, а на их долю приходится 53 % участников.

Прогноз развития негосударственных пенсионных фондов свидетельствует о том, что к 2005 г. их общее количество может несколько снизиться, а число участников — возрасти примерно в 1,5 раза при фактическом утроении объемов пенсионных резервов. Правда, это касается лишь негосударственного пенсионного обеспечения.

В свою очередь, если учесть, что в конце 2001 г. был принят ряд законодательных решений по привлечению негосударственных пенсионных фондов к участию в обязательном пенсионном страховании и к созданию профессиональных пенсионных систем, то это является еще одним дополнительным стимулом для ускорения развития негосударственного пенсионного обеспечения населения Российской Федерации.

## Организационная психология и Проблемы адаптации работников акционерных обществ к условиям организационной среды (на примере ОАО "ЗЭиМ")

Староверова М.В.

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

В условиях современных рыночных отношений возрастает роль профессиональной психологической адаптации. Принятая политика ОАО Чебоксарского завода электроники и механики в области качества, регулярное совершенствование конструкции, технологии и организации работ на всех жизненных циклах продукции, постоянное обновление выпускаемой продукции с учетом требований рынка – все это зависит от грамотного, чувствующего себя уверенно и уютно на своем рабочем месте персонала.

При постоянных нововведениях, динамичном стиле работы на ОАО адаптация новых работников является одной из важных задач в службе управления персоналом. При наличии потребности в качественном результате возникает проблема скорейшей интеграции нового сотрудника в организацию, создание у него мотивации для успешной дальнейшей работы и тем самым повышение эффективности его деятельности.

В противоположность адаптации существует дезадаптация, которая может выражаться в трех формах: невротической (неврозы); агрессивно - протестной; капитулятивно – депрессивной (психосоматические заболевания). В профессиональной деятельности это проявляется как нарушения поведения, неумение общаться с коллегами или невозможность противостоять прессингу с их стороны, а также снижение мотивации к труду.

Для того, чтобы избежать такого неприятного фактора необходимы теплый прием и правильно спланированная, хорошо организованная программа адаптации нового работника, которая позволит ему быстро выйти на необходимый уровень профессиональных показателей, направленных на его мотивацию и установки в нужное русло – *на работу с полной отдачей сил на благо организации.*

На ОАО "ЗЭиМ" разработан ряд процедур, помогающий новым сотрудникам быстро и безболезненно приспособиться к трудовой деятельности:

Ознакомительная экскурсия по заводу новичков.

- Ознакомление с внутренними правилами и процедурами, основными принципами корпоративной культуры, историей компании, Ф.И.О. директоров по основным направлениям.
- Представление в коллективе.
- Вводные ознакомительные тренинги, целью которых является познакомить новичков друг с другом, с продукцией предприятия, с основными клиентами, поставщиками, конкурентами.
- Вводные лекции по качеству.
- Бизнес-курс (деловая компьютерная игра) знакомит с основами бизнеса, преподаватели – директора по направлениям рассказывают об основных процессах ОАО.
- Адаптация новичков. На предприятии новым работникам и их наставникам предлагается ответить на вопросы специально разработанной анкеты, которая распределяется по категориям работников и по срокам прохождения испытательного срока.

Исследователями доказано, что новичок в первое время чувствует неуверенность, снижение эффективности, уязвимость для критики. В первые дни работы индивид остро реагирует на внутреннюю среду предприятия.

Исследование показало, насколько легко новый сотрудник приспосабливается к условиям организации. Большинство новых работников, работающих в первую неделю, находятся в обычном для себя состоянии. Но некоторые сотрудники все-таки испыты-

вали частичный дискомфорт, следствием чего, по их мнению, является недостаточная информация об оргструктуре предприятия, именах руководителей, правилах внутрифирменного распорядка.

По результатам анкет выявляется потребность работников в обучении, требования к условиям труда, к заработной плате и принимаются соответствующие меры.

Чаще всего профессиональная адаптация рассматривается как процесс приобщения человека к труду в рамках определенной профессии, включения его в производственную деятельность, усвоения им условий и достижений нормативов эффективности труда.

Однако адаптацию нельзя рассматривать только как овладение специальностью. Она предусматривает также приспособление новичка к социальным нормам поведения, действующим в коллективе, установление таких отношений сотрудничества работника и коллектива, которые в наибольшей мере обеспечивают эффективный труд, удовлетворение материально-бытовых и духовных потребностей обеих сторон.

Успех профессиональной адаптации подтверждается, когда работник:

- Овладел своей профессиональной ролью.
- Выполняет трудовую и исполнительскую дисциплину.
- Самостоятельно выполняет должностные функции.
- Удовлетворен выполняемой работой.
- Проявляет интерес к работе.
- Стремится к совершенствованию в выбранной профессии.
- Находит взаимопонимание с руководством.

Все вышеперечисленные показатели оцениваются наставником и менеджером по адаптации и заносятся в Отчет по адаптации.

### **Изучение корпоративного климата (на примере ОАО "Корпорация "ЧХБК")** *Староверова М.В.*

*Чебоксарский государственный университет им. И.Н. Ульянова, Россия*

Под *корпоративным климатом* подразумевается особенности восприятия сотрудниками приоритетных задач своей организации. Изучение корпоративного климата подразумевает проведение исследований по двум направлениям. Первое связано с оценкой восприятия сотрудниками степени поощрения компанией их материального положения. Второе позволяет оценить степень понимания сотрудниками стратегических целей и приоритетов организации.

Многообразный опыт, на основе которого формируется восприятие сотрудниками того, насколько благоприятен корпоративный климат, включает в себя:

Способ структурирования деятельности. Как построена работа: многообразны ли используемые в работе методы, или она скучна и монотонна? Определены ли четко цели и принципы деятельности?

1. Характер формальных и неформальных межличностных отношений.

Таким образом, для анализа корпоративного климата в коллективе необходимо изучить 3 блока вопросов:

1. Материальное вознаграждение;
2. Производственная сфера деятельности;
3. Моральный климат в коллективе.

*Основными целями проведенного исследования явились:*

- Выявление так называемых "болевых точек" в корпоративном климате на основе анализа представлений сотрудников компании;
- Разработка рекомендаций по улучшению корпоративного климата в коллективе.

*Методы получения исходной информации:* наблюдение, анонимное анкетирование, беседа, групповое обсуждение (психологические тренинги), тестирование. Были исследованы следующие организационные структуры ЧХБК: отделочное производство; прядильно-ткацкое производство; швейное производство; отдел главного механика; строительного-монтажное производство; управление комбината и отдел маркетинга и реализации.

Таким образом, общее число обследованного персонала составило 1085 человек.

В проведенном исследовании на комбинате корпоративный климат характеризуется как удовлетворительный – ответил 61% респондентов, хороший – 26% и 13% - неудовлетворительный.

В ОАО "Корпорации "ЧХБК" имеет место определенная эмоциональная напряженность. Она является прямым следствием, по мнению персонала, частичной неудовлетворенности работников уровнем заработной платы, их уверенности в том, что выполняемый ими объем работы должен соответствовать большему материальному вознаграждению.

Возможной причиной для формирования у персонала чувства уверенности в том, что выполняемый объем работы должен соответствовать большему материальному вознаграждению, является отсутствие четкого разграничения полномочий и зон персональной ответственности между работниками, что порождает у них иллюзию эффективной работы каждого и, следовательно, способствует формированию мнения о неадекватности оплаты (Управление).

Общая картина удовлетворенности персоналом уровнем своей заработной платы выглядит следующим образом:

√ НЕУДОВЛЕТВОРЕН – 72%.  
√ УДОВЛЕТВОРЕН ЧАСТИЧНО – 27%.  
√ УДОВЛЕТВОРЕН ПОЛНОСТЬЮ – 1%.

Дополнительными *отрицательными* факторами, влияющими на степень эмоциональной напряженности в коллективе, являются:

- отсутствие четко налаженной системы доведения до персонала общей информации о положении дел в компании и общих планах развития;
- несоответствие реальной продолжительности отпуска работников нормам трудового законодательства;
- спрос за работу не всегда соответствует ее содержанию;
- недостаточно хороший уровень межличностных отношений в системе "управление – производство", "руководитель – подчиненный" и уважение к Личности вообще.

Указанные факторы явно не способствуют развитию у персонала чувства сопричастности в достижении общего конечного результата в деятельности компании. Так, только 26% респондентов относят себя к единомышленникам руководства компании в достижении целей. Кроме того, 51% считают себя только инструментом для извлечения прибыли. И 23% - людьми, от которых зависит благополучие компании.

Следовательно, для того, чтобы большинство сотрудников реально почувствовали себя сопричастными к достижению фирмой конкретного конечного результата в работе, надо провести нацеливание персонала на достижение целей компании.

На основе полученных результатов руководству и администрации предприятия были даны следующие рекомендации:

- Мероприятия по сближению персонала, работающего в разных подразделениях.
- Построение отношений исходя из положительных качеств людей.
- Информирование персонала по общим вопросам деятельности руководства предприятия.
- Организация и проведение общего досуга всего персонала.

## **К вопросу о формировании конкурентоспособных качеств будущих специалистов в области экономики и управления**

**Степанова Анна Викторовна**

*Омский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: OmGTU\_Surgut@mail.ru*

Среди студентов факультета экономики и управления Омского Государственного Технического Университета был проведен опрос в целях выяснения значимости конкурентоспособных качеств в их будущей профессиональной деятельности. Сравнительный опрос проводился среди студентов первого и пятого курсов. В результате опроса выяснилось, что студенты имеют определенное представление о значении конкурентоспособности специалиста. Интерес представляет предложение студентов ранжировать конкурентоспособные качества в зависимости от уровня знаний, как "низкие", "средние" и "высокие". Многие студенты считают, что рынок сам "выдвигает" критерии по профессиональному отбору, и называют наиболее значимыми – качество знаний, компетентность и профессионализм. Результаты анализа ответов способствовали выявлению и группировке наиболее типичных, по мнению студентов, конкурентоспособных качеств будущих специалистов. Значимость тех или иных качеств личности в определении конкурентоспособности не одинаковы для студентов разного уровня обучения. Студенты первого курса предпочтение отдают такому показателю, как качество знаний, получение диплома престижного вуза "с отличием" (60%); профессионализм и опыт работы (25%); коммуникативные способности (10%); осведомлённость в области экономики (5%).

Для студентов пятого курса, наряду с высоким уровнем качества знаний (25%), значимыми показателями выступают компетентность или осведомлённость в области экономики и управления (30%), профессионализм и опыт работы (15%). Коммуникативные способности, умение "приспосабливаться" к изменениям жизненных условий названы студентами как наиболее важные (40%), что подтверждает значимость адаптации молодых специалистов к новым рыночным условиям.

Сегодня подготовка конкурентоспособного специалиста вызывает необходимость формирования системы социально-психологических, психофизиологических профессионально важных качеств и, прежде всего тех, которые определяют профессиональные способности. Результаты анализа ответов студентов о выявлении значимости конкурентоспособных качеств будущего специалиста позволили определить ценностные ориентиры, на которые будет направлен процесс совершенствования личностно-ориентированного обучения.

## **Особенности молодежной безработицы в Пензенском регионе**

**Яснева Елена Владимировна, Турмасова Екатерина Евгеньевна**

*Пензенская государственная архитектурно-строительная академия, Россия*

*E-mail: katerina@penza.com.ru*

На сегодняшний день на региональном рынке труда очень остро стоит проблема безработицы, а в частности молодежной. Молодежь является менее защищенной группой при трудоустройстве. После окончания учебных заведений молодежь на рынке труда, как правило, не востребована, так как работодатель предпочитает нанимать работников со стажем. Подверженность молодежи модным тенденциям при выборе специальности привела к тому, что рынок сегодня перенасытился популярными, с одной стороны, но не востребованными, с другой стороны, специалистами, такими как экономисты, юристы, бухгалтера и т.д.

В Пензенском регионе пик молодежной безработицы пришелся на 1998 год и составил 7257 человек (27,86% от общего числа безработных) в возрасте от 16 до 26 лет, из них было трудоустроено 2011 человек (18,78% от всех трудоустроенных).

В настоящее время профессиональный выбор большинства молодых людей имеет однонаправленный характер. Основной аспект, влияющий на их выбор, - заработная плата и престижность работы. Однако они мало информированы об условиях труда, о качестве необходимой подготовки, о требованиях, предъявляемых работодателями. Все это снижает конкурентоспособность молодежи на рынке труда и затрудняет ее профессиональную и социальную адаптацию. Это подтверждают результаты проведенного исследования причин молодежной безработицы в Пензенском регионе. 36,6% человек из всех опрашиваемых испытывали проблемы при поиске работы в основном из-за отсутствия опыта практической работы. Одним из важных критериев при трудоустройстве стали оплата труда и условия труда (80%).

Традиционно ведущая роль в корректировке ситуации на рынке труда принадлежит службам занятости населения. По данным Пензенского городского центра занятости наблюдается тенденция к изменению уровня молодежной безработицы. При рассмотрении данных за пять лет (с 1998 – 2002 гг.) можно отметить, что в 2002 году уровень молодежной безработицы уменьшился на 5,46% по сравнению с 1998 годом и составил 5041 человек. Отчасти этому способствует проведение мероприятий "Молодежная практика", увеличение объема квотированных рабочих мест. В Пензе реализуется региональная программа содействия занятости населения. Особое внимание уделяется вопросу трудоустройства молодежи от 16 до 26 лет. Новой формой по обеспечению занятости этой категории является "Профилирование". Они направляются на созданные места для прохождения стажировки и трудовой адаптации, приобретения профессиональных знаний, умений и навыков сроком до трех месяцев с последующим постоянным трудоустройством на данном предприятии.

В последнее время на рынке труда появилось значительное число кадровых агентств по трудоустройству населения. Однако далеко не все из них работают с высокой степенью эффективности, особенно при поиске престижных рабочих мест. В большинстве случаев население просто теряет время и деньги. Наиболее оперативным и дешевым источником информации о требуемых вакансиях примерно 37% молодежи считает средства массовой информации (газеты, радио, ТВ, Интернет и т.п.), а также личные связи.

В настоящее время требуются эффективные решения региональных проблем в области трудоустройства молодых специалистов. В связи с этим можно рекомендовать следующее:

- во-первых, тесно увязать соотношение плана выпуска специалистов и потребностей в них;
- во-вторых, материальное стимулирование молодежи для участия в сезонных и общественных работах;
- в-третьих, формирование достоверного банка данных о предлагаемых специалистах и спроса на них;
- в-четвертых, должна возрасти роль государства в создании качественно новых рабочих мест, за счет поддержки и реализации инновационных проектов.

# ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

## Electronic Government in the Digital Society

*Irina S. Guthrie*

*Lomonosov Moscow State University, Russia*

*E-mail: iguthrie@iile.ru*

Let us first be clear about what we mean by e-Government. It means more than just adding an "e" to government. It means more that setting up a website to publish information or investing in the latest laptops for public officers. E-Government requires reinventing government in all of its aspects, re-examining all aspects of governance, and being prepared to "creatively destroy" rules and regulations that are no longer relevant in the Digital Economy. Without a fundamental transformation in governmental internal processes and in the governmental service delivery to the public, both individuals and businesses, no government can become an effective e-Government.

Globalization and the rapid pace of developments in information and communication (infocomm) technologies have brought about fundamental transformations in business processes and relationships. These technological changes will also redefine the nature of government and its relationship with citizens. Public services of many countries face the challenge of re-inventing government in the Digital Economy. This transformation of government and governance cuts across all aspects of the public sector from leadership, delivery of electronic public services, internal government operations, and ultimately economic competitiveness. It requires the establishment of an e-Government, one that recognizes the impact of infocomm technologies on governance in the Digital Economy and exploits these technologies in the workplace and in internal processes for the delivery of citizen-centric public services.

In the economic practice **e-Government** is defined as informational interaction between state-run public authorities and society with the use of information and computer technologies. For instance, Singapore has developed an Internet portal called eCitizen. Other countries are developing or offering similar services, for example e-Citizen, e-Business, and e-Government in the United States.

As a leader in e-Government services, Singapore has developed and implemented a working model of what e-Government should contain. Parts of this model are being adopted in various forms by governments around the world. The main programs are:

1. *Knowledge-Based Workplace*: Public servants at all levels must be infocomm literate and tap the power of infocomm technology to improve work processes, service delivery and teamwork.
2. *Electronic Services Delivery*: All public services which are suitable for electronic delivery or can tap electronic channels to improve service delivery, should be re-engineered accordingly.
3. *Technology Experimentation*: This will enhance governments' capability to adapt to rapidly changing infocomm trends and reduce the probability of committing large investments in the wrong decisions.
4. *Operational Efficiency Improvement*: Up-to-date hardware, work engines, and data processing form the backbone of an efficient and effective public sector.
5. *Adaptive and Robust Infocomm Infrastructure*: The rapid convergence of telecommunications, broadcasting, and information technology has opened up possibilities for a networked government at a lower cost. A well-designed, reliable, and scalable infrastructure is critical for supporting e-Government initiatives.

6. *Infocomm Education*: Infocomm education programs will go beyond learning about systems and applications to harnessing infocomm technologies to improve work processes and service delivery.

A strategic framework developed by Singapore allows all government agencies to align to the e-Government vision. The strategic framework is built upon three main components: Government and Citizens (G-to-C), Government and Businesses (G-to-B), and Government and Employees (G-to-E). The G-to-C and G-to-B components center around the public (individuals and businesses). In all the programs and projects that government embarks on, its agencies need to retain the focus on meeting the needs of the public, whether it is in policy formulation or service delivery. This necessitates re-thinking the way governments have been dealing with citizens and businesses, re-engineering their work processes and as well as enabling greater cross-agency collaboration to deliver services in a way which the public appreciates. To be successful in policy implementation and service delivery, the framework also places an emphasis on public-sector employees (G-to-E) to ensure that government derives the best out of them so as to meet the challenges of the new economy.

Finally, successful realization requires considerable co-ordination at all levels of the public service, as there will be technology and mindset changes throughout its implementation. A governance and management structure needs to drive the public sector forward in embracing e-Government, viewing public servants as partners rather than competitors.

#### ***Strategic Objectives***

Looking at theory a bit more, we can specify several strategic thrusts for e-Government activities, aspects vital to achieving success:

1. *Re-inventing Government*. The public sector should systematically cultivate a better understanding of the impact of infocomm technologies to make meaningful decisions in all aspects of governance and to continually innovate to harness the benefits of infocomm technologies in its public services.
2. *Delivering Integrated Electronic Services*. Citizens should be able to access more and more public services, delivered online, anytime, anywhere. The public sector should provide the catalyst to create an e-based society in the digital economy by creating electronic services that are integrated and customer-centric. The government should put more services on-line, in tandem with advances in IT.
3. *Being Proactive and Responsive*. The public sector should adopt a "sense and respond" approach to anticipating new trends. Systems and services should be delivered at "Internet speed" and continuously fine-tuned to respond to customer needs and feedback. The public sector should anticipate and set the trend, harnessing the power of infocomm technology to enhance policy delivery, simplify regulations, and improve service levels.
4. *Using Infocomm Technologies to Build New Capabilities and Capacities*. The public sector should go beyond simply using infocomm technologies as a system, by continually innovating and adapting business and operational processes to radically re-engineer and totally transform operations. Infocomm technologies offer tremendous opportunities to create new value, to tap the power of collaborative knowledge management, and to provide instant knowledge and processing capability to make quantum leaps in service delivery.
5. *Innovating with Infocomm Technologies*. The public sector should go beyond tried and tested ways of deploying technology. The government should experiment with new technologies, with a view to learning and developing capability, and being in a situation where there is nobody else to learn or copy from, simply because it is the first one there. Its procurement and project management approach should also be flexible or nimble enough to avoid deploying obsolete technology, and remain practical and pragmatic. So, measured against these benchmarks, how do actual governments stack up?

*Singapore*. Without question, Singapore is leading the way with its e-Government Action Plan and forward-looking, service-oriented planning. Singaporean public servants have a desire to lead the way to making their nation the world's first "intelligent island." The gov-

ernment ambition, then, is to deliver services which the public cares about. This means services of a quality which the public will be unhappy to lose. e-Government will enable significantly higher levels of *C.A.R.E* in delivery of public services: *Courtesy*: With e-Government, this means providing services in the most customer-centric and user-friendly way possible, reducing the amount of time and effort to find and obtain service, especially when the service involves multiple agencies. *Accessibility*: This means providing customers with convenient and easy access to electronic services, whether from their homes or through community facilities, 24 hours a day, 7 days a week. *Responsiveness*: This means services delivered in good time with minimal red-tape. With customer feedback, new services can be developed and existing ones improved. *Effectiveness*: This means effectively meeting the public need, and not creating further problems in the process. Services delivered electronically must be secure and reliable.

**United States.** *The United States, though traditionally considered a leader in technological fields and innovation, has ironically gotten off to a slow start. The events of Sept. 11, 2001, provide additional impetus for much talk about e-Government, but in practice much of the discussion remains words and plans. In the past few months several progressive steps have been made toward enhancing e-Government services, for example, a useful simplification and expansion of the IRS e-file system. The much-touted e-Government portal FirstGov.gov is primarily a collection of links to various independent agency sites and pages, though major improvements are promised as this article goes to press.*

President George Bush's 2002 budget included \$100 million for an e-Government fund. "By enabling individuals to penetrate the Federal bureaucracy to access information and transact business, the Internet promises to shift power from a handful of leaders in Washington to individual citizens," Bush's budget plan states. A recent survey of more than 1,500 local governments found that while more than 80 percent have Web sites, the majority lack an e-Government strategy like the one Bush proposed. Only 9 percent of the local governments said they have a master plan to provide services and information over the Internet, though more than half said they plan to develop one within the next year. The biggest barrier to implementing e-Government Web sites was a lack of technology, Web staff, and of course, funding. Bush's proposed \$100 million should go a long way in aiding the e-Government effort.

*Russia.* Russia continues to talk up grand e-Government modernization plans, but remains entrenched in immovable bureaucracy. The problem is complicated by low rates of citizen access to the services, especially in regions outside of Moscow and St. Petersburg. The federal project "Electronic Russia" outlines numerous futuristic dreams, yet implementation and funding are woefully lacking. Providing electronic services to diverse residents spread across eleven time zones is proving to be a difficult task. Unlike Singapore, where short distances allow infrastructure to rapidly be deployed and modernized, Russia is faced with mammoth expanses separating large segments of the population from each other.

**Future.** *The world is watching developments in Singapore, the U.S., the U.K, Canada, Australia, and other countries. But to watch is to lag behind. Singapore, with a service-centered mentality being built into every level of e-Government, is the leader in the early phases of e-Government. The terms of the field, as well as the boundaries themselves, are constantly being defined and redefined innovatively. The frontiers of e-Government are still open, and any country daring enough to blaze a new trail will undoubtedly be remembered for generations to come.*

## References

### Selected e-Government Service Sites:

Singapore: <http://eCitizen.gov.sg/>

Russia: <http://www.russia-gateway.ru/>

Canada: <http://www.canada.gc.ca/>

United States: <http://www.firstgov.gov/>

UK: <http://www.ukonline.gov.uk/>

Australia: <http://www.centrelink.gov.au/>

## Методы реализации государственной инновационной политики

Аганина Людмила Сергеевна

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

E-mail: a\_ljudmila@hotmail.ru

Характерной особенностью XX века стала ведущая роль научно-технического прогресса и интеллектуализация основных факторов производства. Базисом прогресса общества служат освоение и распространение достижений человеческого разума - изобретения, открытия, совершенствование существующих производственных технологий, что, в свою очередь, является сутью инноваций\*. Интенсивность инновационной деятельности де-факто определяет место национальной экономики в системе мирового хозяйства.

Неопределенность и риск инвестиций в инновационную деятельность, с одной стороны, и общественная значимость продукта этой деятельности, с другой, во многом обуславливают существенную роль государства в управлении инновационными процессами. Механизмы государственного регулирования могут быть следующими:

- создание правового поля и информационного обеспечения для осуществления инновационной деятельности,
- формирование научно-производственной инфраструктуры,
- определение стратегических ориентиров инновационных процессов,
- регулирование международных аспектов инновационных процессов (научно-технической и инновационной кооперации, а также международного трансфера инноваций),
- институциональное обеспечение инновационных процессов,
- определение оптимальной пропорции во взаимодействии государственного и частного секторов по стадиям научно-инновационного цикла,
- подготовка и переподготовка кадров в области инновационной деятельности,
- создание условий для ускоренного роста экспорта продукции обрабатывающих отраслей промышленности - машин и оборудования, высокотехнологичных и наукоемких изделий.

Широта спектра аспектов регулирования обуславливают необходимость разработки государственной инновационной политики, являющейся частью социально-экономической политики, направленной на развитие и стимулирование инновационной деятельности.

Под инновационной деятельностью подразумевается создание новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса, реализуемых в экономическом обороте с использованием научных исследований, разработок, опытно-конструкторских работ, либо иных научно-технических достижений. Основными целями государственной инновационной политики Российской Федерации является создание экономических, правовых и организационных условий для инновационной деятельности, обеспечивающих рост конкурентоспособности отечественной продукции, эффективное использование научно-технических результатов, решения задач социально-экономического развития [1].

Поддержка государством инновационной деятельности может осуществляться прямыми и косвенными методами. К прямым методам, как правило, относятся *государственное инвестирование* в виде финансирования (целевого, проблемно-направлен-

---

\* Инновация - конечный результат творческого труда, получивший реализацию в виде новой или усовершенствованной продукции, либо нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в экономическом обороте [1].

ного, предметно-ориентированного), кредитования, лизинга, государственное страхование венчурного предпринимательства, которое позволяет создать необходимую инвестиционную базу для поддержки малого и среднего инновационного бизнеса; государственное *предпринимательство* - непосредственное воздействие на управление предприятиями и их объединениями, когда государство выступает в качестве собственника имущества или пакета акций акционерных обществ (организационно-правовыми формами являются казенные и унитарные предприятия, АО с 100-процентным государственным капиталом, также АО, в которых государству принадлежит контрольный пакет или золотая акция). Особое место в системе прямых экономических мер воздействия государства на инновационные процессы занимают *меры*, стимулирующие кооперацию промышленных корпораций в области научных исследований, кооперацию университетов с промышленностью, взаимодействие государственного и частного секторов экономики (к примеру, совместное финансирование бизнес инкубаторов и инновационно-технологических центров), а также межгосударственное научно-техническое сотрудничество.

Косвенные методы регулирования инновационной деятельности направлены, с одной стороны - на стимулирование инновационных процессов, а с другой - на создание благоприятного общехозяйственного и социально-политического климата для инновационной деятельности. Среди данных методов выделяют *налоговое регулирование* (налоговые льготы, включая уменьшение НДС, налога с продаж, льготное налогообложение дивидендов, льготное налогообложение прибыли, предоставление "налогового кредита", налоговые льготы, связанные с системой амортизационных списаний, использование ускоренной амортизации в частности), политика протекционизма в виде *торгово-валютного регулирования*, направленного на защиту и реализацию новшеств внутри страны; *формирование законодательной базы*, обеспечивающей защиту прав участников инновационной деятельности (создание государственной патентно-лицензионной системы); *создание единой информационной системы* на территории страны, что особенно важно, если учесть связывающую роль информации в процессе реализации инновационного цикла, состоящего из отдельных этапов: исследование, разработка, подготовка к производству, производство, сбыт; *развитие инновационной инфраструктуры*.

За рубежом производство наукоемкой продукции обеспечивают всего 50 - 55 макротехнологий. Семь наиболее развитых стран, обладая 46 макротехнологиями, держат 80% этого рынка. США ежегодно получают от экспорта наукоемкой продукции около 700, Германия - 530, Япония - 400 млрд. дол.[4] Мировой опыт развитых стран, наглядно демонстрируют, что вклад научных достижений в рост ВВП может превышать 50%. Объем мирового рынка наукоемкой продукции составляет сегодня 2 трлн. 300 млрд. дол. США. Из этой суммы 39% - это продукция США, 30% - Япония, 16% - Германии. Доля же России составляет всего 0,3% . В случае успешной реализации инновационной политики, Россия, по оценкам экспертов, от экспорта наукоемкой продукции может ежегодно получать доход в размере 120-150 млрд.дол., т.е. увеличить свою долю на мировом рынке до 5-6,5%. Таким образом, именно инновационная политика, подразумевающая создание экономического механизма, позволяющего аккумулировать и эффективно использовать научно-технические инновации для повышения темпов экономического развития и качества жизни в стране, является залогом успешного стратегического развития России в XXI веке.

#### Литература

1. Проект закона РФ "Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике", <http://www.mpnt.gov.ru/temat/prom/docs/project1.htm> Министерства промышленности, науки и технологий РФ.

2. Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 года // Одобрена Постановлением Правительства от 24 июля 1998 г. № 832.
3. Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу // Одобрены Президентом РФ 30 марта 2002 г. Пр-576.
4. Белов В.Н. К вопросу о российской инновационной политике. - Зарубежный опыт // Инновационная политика и инновационный бизнес в России // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. Специальный выпуск к пятому Петербургскому экономическому форуму, №15 (146)- 2001.
5. Рождественская А.В. Роль государственной власти в развитии инновационной деятельности // Проблемы и опыт, № 9 – 2002.

**Анализ основных аспектов взаимодействия экономических субъектов в новых продовольственных цепочках (на материалах Западно-Казахстанской области)**

*Айешева Бибигуль Батыркаирова*

*Уральская академия труда и социальных отношений, Казахстан*

*E-mail: bibigul\_aiesheva@mail.ru*

В ходе реформ в агропродовольственном секторе Казахстана сформировалась новая рыночная инфраструктура, которая включает в себя все основные компоненты продовольственной цепи. Роль государства, как непосредственного агента распределения агропродовольственной продукции, резко сократилась. Связано это, прежде всего, с приватизацией хозяйствующих субъектов в этой сфере. Предприятия торговли и общественного питания, перерабатывающие предприятия были названы приоритетными отраслями проведения приватизации и были приватизированы наиболее быстрыми темпами. Практически вся сфера переработки и реализации продовольствия сегодня является частной. Дефицит товаров и рабочих мест породил армию челноков, поставляющих из-за границы недостающие или вообще не производящиеся в стране продукты питания и непродовольственные товары.

Либерализация внешней торговли, отмена государственной торговой монополии открыла внутренний рынок для импорта сельскохозяйственной и продовольственной продукции, так же как и мировые рынки для экспорта отечественной продукции. В результате между экономическими субъектами в новых продовольственных цепочках устанавливаются хозяйственные связи нового типа, в значительной мере обусловленные текущей конъюнктурой, но и закладывающие основы для будущей системы агробизнеса в стране.

Основными поставщиками продукции на продовольственный рынок области являются трансформированные из совхозов и колхозов производственные кооперативы, товарищества с ограниченной ответственностью, акционерные общества, крестьянские хозяйства.

Высокую степень мобильности демонстрируют частные посредники, так как не связаны с большими основными фондами, объемы операций могут привязывать к объемам доступных оборотных средств, их деятельность редко подпадает под регулирование местных властей. Характерно, что частный посредник, в подавляющем большинстве случаев не заключает контрактов и не получает предоплату. Таким образом, посредничество отличается высокой степенью риска, который должен покрываться относительно высокой оптовой наценкой.

Покупателем на рынке продовольствия, несомненно, выступает население. Однако согласно цели исследования конечным пунктом потребительского рынка для нас

стали розничные предприятия, в частности те из них, которые наиболее легко идентифицировать - розничная торговля и предприятия общепита.

Уже результаты 1995 г. показали, что главным поставщиком продовольственных товаров в розничные магазины являются перерабатывающие предприятия. Каналы закупок продуктов питания предприятиями общественного питания не на много отличаются от схем закупок розничной торговлей, хотя доля закупок через частного посредника существенно ниже.

Помимо изменений в каналах реализации на продовольственном рынке изменились и формы контрактов. Прежде всего, обращает на себя внимание почти полное отсутствие форвардных контрактов.

Сложившаяся в настоящее время ситуация с контрактацией на продовольственном рынке может быть формально объяснена либо изменением отношения агентов рынка к риску (менее чувствительны к риску), либо уменьшением неопределенности спроса и предложения. Наиболее часта контрактация поставок с перерабатывающих предприятий в розничную сеть. Она характерна в основном для продуктов питания устойчивого повседневного спроса: хлеба, пшеничной муки, макаронных изделий, молока и кисломолочных продуктов, масла.

Стандартный анализ степени конкурентности рынка предполагает идентификацию границ рынка товара, определение всех агентов рынка, определение степени концентрации производства, наличия барьеров входа на рынок, уровня доступности информации о рынке у всех агентов и т.д. Наше исследование не позволяет решить данную задачу в полном объеме, тем не менее, некоторые стороны конкурентности рынка мы можем оценить.

Крупные операторы продовольственного рынка, торгующие своей продукцией по традиционным каналам - через розничную сеть, сталкиваются в некоторой степени с конкуренцией городского рынка (мелкооптовых продовольственных рынков, где закупает продукты питания основная часть населения). С конкуренцией импорта, прежде всего, сталкиваются производители молока и кисломолочных продуктов, мясопродуктов.

В ходе реформ усугубился диспаритет цен, что также мешает укрепиться вновь образовавшимся сельскохозяйственным предприятиям. Поэтому, необходимо разработать механизм регулирования цен, который окажет влияние на политику ценообразования в сельском хозяйстве, а также отраслях, поставляющих товары и услуги для сельского хозяйства.

Можно также отметить, что препятствиями в производстве, реализации, продвижении товаров, а также в создании новых предприятий или новых видов товаров является несовершенная работа служб стандартизации, сертификации товаров, а также неквалифицированный менеджмент.

### **Государственная стратегия регионального развития: цели задачи и механизмы реализации**

*Алиев Магомед Басирович*

*Дагестанский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: bhaliev@mail.dgu.ru*

Главная задача государственной стратегии и региональной политики - в сохранении страны как единого федеративного государства. Региональная политика - это правовая, экономическая, социальная деятельность центрального и регионального управления по оптимизации взаимодействия Федерации и регионов для достижения максимально эффективного развития как страны в целом, так и регионов.

Современная региональная политика в России проводится на различных уровнях: государственная стратегия регионального развития, политика регионов (субъектов Федерации), локальная политика местного самоуправления.

Государственная стратегия вырабатывается на федеральном уровне и не может быть обобщением политики регионов. Она ориентирована на приоритет общенациональных интересов. Сущность государственной стратегии регионального развития заключается в деятельности, направленной на согласование интересов государства, регионов, местного самоуправления, различных субъектов собственности, национально-территориальных общностей и всех граждан России.

Цели стратегии: сохранение целостности государства, единство экономического, социального, конституционно-правового пространства, обеспечение равенства граждан и народов России независимо от места их проживания, ликвидация фактического социально-экономического неравенства субъектов Федерации, обеспечение геостратегических и геополитических интересов России в сфере регионального развития, обоснование и разработка принципов рационального природопользования и сохранения среды обитания человека во всех регионах, эффективное использование в общегосударственных интересах многообразия вариантов региональной модернизации.

Среди новых задач стратегии - осуществление функций экономического, политического, правового характера, обеспечивающих конституционно зафиксированную самостоятельность регионов, становление региональных и общероссийских рынков; приведение социально-экономического развития регионов в соответствие с новыми геополитическими реальностями и их фактической ролью в достижении стратегических интересов Федерации; преодоление претензий отдельных республик на роль субъектов международного права; обеспечение прав национальных меньшинств, коренных, аборигенных и многочисленных народов РФ.

Говоря о механизмах реализации государственной стратегии регионального развития и региональной политики субъектов РФ, следует выделить общегосударственные и другие программы, включая федеральные программы помощи депрессивным регионам, развития приграничных районов, а также зоны Севера. Основу этих программ должна составить государственная концепция социально-экономического развития и экологической безопасности названных регионов.

Для улучшения взаимодействия федеральных, региональных и местных органов власти необходимо укрепить нормативно-правовую базу; провести изменение бюджетно-налоговой системы путем разделения источников налоговых поступлений между федеральным, региональным и муниципальным уровнями; корректировку статуса территорий, осуществляемую на основе рационального районирования страны, как функции Федерации, призванной способствовать совершенствованию организации народного хозяйства. Главная цель региональной политики в социальной области состоит в существенном улучшении качества и уровня жизни граждан России.

В конечном итоге направление социально-экономической политики должно быть подчинено повышению благосостояния населения, которое возможно на основе устойчивого экономического развития страны при объединении усилий всех регионов.

### **Разработка механизма управления государственной собственностью в регионе** *Алиева Тамари Магомедхановна*

*Дагестанский государственный технический университет, Россия*  
*E-mail: Atoma7@yandex.ru*

Содержание конкретной формы собственности может быть раскрыто со следующих позиций: 1) функций, выполняемых в экономической системе; 2) состава собственников и способов их взаимодействия; 3) мотивов поведения и экономических интересов, экономической власти и свободы субъектов; 4) ориентации на инвестиционную составляющую развития и возможности в той или иной мере включения в предприни-

матерскую деятельность. С данных позиций исследованы наиболее специфические свойства государственной собственности. Цель исследования заключалась в комплексном изучении региональных проблем функционирования государственного сектора и разработке основных положений по созданию эффективного механизма управления региональной собственностью. В качестве объекта исследования были приняты предприятия в государственном секторе Республики Дагестан.

Основные результаты, полученные в ходе исследования, заключаются в следующем:

1. Упорядочение системы управления государственным сектором связано с четким разграничением объектов государственной собственности на федеральный и региональный уровни. В качестве критериев необходимо учитывать степень участия Центра в создании объектов государственной собственности; степень участия в их создании самой республики; значимость конкретного объекта для экономики Дагестана и РФ; соотношение между размером государственной собственности, передаваемой в республиканскую собственность и спецификой решаемых в регионе социально-экономических задач.

2. Базовые элементы механизма управления государственными унитарными предприятиями (ГУП) в регионе - текущее регулирование имущественных отношений основу которого составляет точный учет ГУП и контроль деятельности по трем направлениям: контроль оперативно-хозяйственной деятельности; проверка целевого использования имущества; анализ и формирование кадровой структуры. Общий результат контроля будет представлять экономический критерий эффективности финансовой и оперативной деятельности предприятия.

3. Пограничными условиями оценки эффективности ГУП служат уставные задачи предприятия, в частности, рентабельности при решении задач повышения доходности; плановая убыточность (дотации из республиканского бюджета) при выполнении специальных задач, например, на основе самоокупаемости.

4. Получение дохода от имущества, находящегося в распоряжении ГУП целесообразно вести по двум направлениям. Первое - плата за пользование имуществом в виде процента от его стоимости. База для такой платы - либо все активы предприятия, либо те из них, которые используются при таком подходе, что платить необходимо вне зависимости от того насколько эффективно используется это имущество. Второе - отчисление части чистой прибыли предприятия. Здесь возможно два варианта ее установления: предварительно в абсолютном выражении, исходя из размера ожидаемой прибыли, или в относительном выражении в виде процента (по аналогии дивидендов на привилегированные акции), либо по итогам отчетного года, если исходить из фактической прибыли (по образцу дивидендов на обыкновенные акции).

5. Мобилизация такого источника поступления средств в республиканский бюджет, как получение доходов от сдачи имущества ГУП, обуславливает проведение в республике инвентаризации объектов недвижимости, что создает основу для контроля ее использования. Ввиду отсутствия на сегодняшний день в республике конкретного механизма извлечения доходов от сдачи в аренду имущества ГУП целесообразно воспользоваться правами собственника в лице Министерства имущественных отношений РД, установив следующие правила сдачи в аренду объектов собственности: получение разрешения от собственника на сдачу в аренду имущества; ограничение аренды условиями предотвращения ущерба, установленной учредителем основной деятельности с учетом изменения направлений и масштабов такой деятельности; причисление средств, полученных с аренды, к объему дополнительного финансирования, а в случае достаточности источников такого финансирования избыточная часть доходов может быть перечислена в республиканский бюджет.

**Государственное регулирование финансовой устойчивости страхового рынка  
в Южном Федеральном округе**  
*Андреева Алина Владимировна*

*Ростовский государственный университет, Россия*  
*E-mail: andreeva@nm.ru*

Одна из серьезных проблем российского страхового рынка – уровень капитализации страховых компаний. Государственное регулирование страховой деятельности должно быть направлено на развитие национальной системы страхования и обеспечение государственного контроля за страховым сектором экономики. Поддержка страхования со стороны государства должна осуществляться с учетом значимости и приоритетности решаемых задач по созданию надежной и финансово устойчивой системы страхования. Она предполагает: формирования уставного капитала страховых организаций за счет денежных средств, концентрацию страхового капитала и обеспечение добросовестной конкуренции на страховом рынке.

Темпы прироста страхового капитала на российском рынке невысоки, более того, постоянно подвержены влиянию инфляции. Проблема капитализации является ключевой и для решения других проблем: высокой доли и существенной зависимости национального российского рынка от международного рынка перестрахования, несение затрат на обучение персонала страховых компаний и пропаганды страхования среди потребителей страховых услуг, квалифицированного маркетинга и других видов деятельности, имеющих значительное влияние на развитие страхования и параметры страхового рынка. Становление и развитие национального страхового рынка России характеризуется наличием объективного фактора – серьезной диспропорции между высоко капитализированными и мощными московскими страховыми группами, с одной стороны, и достаточно слабо развитыми региональными страховщиками – с другой. Так, по итогам 2002 года на долю 100 крупных страховых компаний (64 из которых московские) приходилось 82,4% всех страховых взносов и 85% всех страховых выплат в Российской Федерации.

Огромный потенциал страхования пока еще очень слабо используется для решения экономических и социальных проблем общества. Страховщики, работающие на территории ЮФО, способны стать мощным двигателем экономического развития. Они могут обеспечить гарантии экономических и социальных инвестиций и предоставить дополнительные инвестиционные источники на основе привлеченных страховыми компаниями финансовых средств. Диалог между профессиональным сообществом страховщиков и органами государственной власти чрезвычайно важен при разработке и реализации мероприятий, связанных с экономической безопасностью в регионах. Потребность во взаимодействии субъектов регионального страхового рынка, необходимость координации действий еще более усилилась после природных катастроф и неблагоприятных событий зимы и особенно лета 2002 года, чередой стихийных бедствий в Краснодарском и Ставропольском краях, республиках Северного Кавказа. На состояние экономики Юга России оказывают серьезное влияние значительные расходы, связанные с ликвидацией последствий стихийных бедствий, аварий и катастроф, которые покрываются за счет бюджетных средств и средств граждан и юридических лиц. В то же время страховой рынок на территории Северо-Кавказского региона в последние годы развиваться достаточно динамично. Анализ результатов деятельности страховых организаций региона за период январь-сентябрь 2002 года показывает, что темпы роста страховых платежей неуклонно растут. Общий объем страховых платежей (взносов) по всем видам страхования составил 8177,765 млн. руб. Населению и организациям страховщиками выплачено 4427,802 млн. руб. По состоянию на 01.10.2002 года на рынке

округа работало 92 страховые организации и 191 филиал иногородних страховых организаций, число которых постоянно увеличивается. Только за третий квартал текущего года, на территории Южного федерального округа образовалось 6 новых филиалов.

Формирование механизма реальной координации действий между страховщиками и органами исполнительной власти на территории округа позволит унифицировать механизмы функционирования региональных страховых рынков и добиться осуществления единой государственной политики на более широком экономическом пространстве. Поэтому процессы, происходящие на рынке страховых услуг, меры, которые принимаются для его укрепления, необходимо анализировать с точки зрения взаимосвязи страхового сектора региона с социально-экономическими процессами, происходящими в Южном федеральном округе. Под финансовой устойчивостью следует понимать такое состояние финансовой системы, которое обеспечивает нормальное экономическое развитие региона, т.е. более или менее постоянный рост объема производства, достаточный уровень инвестиций, рост реальных доходов населения. В этом смысле финансовая устойчивость означает стабильность финансов как отражение, результат и предпосылку экономической и политической стабильности общества.

### **Инновационный фактор формирования региональной социальной политики** *Аровина Мария Павловна*

*Донецкая государственная академия управления, Украина*  
*E-mail: totp@totp.donbass.com*

Формирование региональной социальной политики Донбасса как промышленного региона невозможно без учета следующих особенностей:

- экономическая ситуация в Донецкой области за последние годы сохраняет общую тенденцию в Украине и характеризуется постоянным спадом производства, несбалансированностью социальных потребностей и возможностей.
- несмотря на обострение социальных проблем, социально-экономический потенциал области значительно выше, чем в среднем по Украине.

Безусловно, самым мощным сдерживающим фактором развития региона является затянувшийся промышленный спад. Он привел к снижению численности работающих практически во всех отраслях региональной экономики. В настоящее время Донецкая область находится на втором месте после Львовской по количеству незанятого населения. На 1 января 2000 г. количество зарегистрированных граждан, не занятых трудовой деятельностью, выросло на 80% по сравнению с 1997 годом. В среднем по Украине этот показатель также достаточно высок – 78%. [1] Однако деформированность региональной экономики проявляется в том, что в этих условиях наблюдается и 50-% по сравнению с 1998 годом рост потребности предприятий в работниках на замещение свободных мест. Учитывая эти факты, логично направить управленческие усилия на поиск новых приоритетов развития региона.

Перспективным направлением решения современных социально-экономических проблем в регионе является разработка и реализация инновационных стратегий. На данный момент Донецкая область имеет наиболее высокий в Украине научный потенциал. Здесь сосредоточено 23 ВУЗа 3-4 уровней аккредитации, 7 отделений Национальной академии наук Украины и более 100 отраслевых научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций. Всего в сфере науки занято 23 тыс. человек, или 1,1% от общей численности трудящихся области. Первые шаги в этом направлении уже сделаны – в Донбассе реализуется программа "Технопарк", основной задачей которого является преодоление парадокса, когда коммерческие структуры не заинтересованы во внедрении долгосрочных проектов, обеспечивающих основные технологические

изменения, а органы исполнительной власти не имеют бюджетных средств для инновационной трансформации основных отраслей. Социальная значимость "Технопарка" бесспорна. Его функционирование предусматривает внедрение высокорентабельных инвестиционных проектов, от реализации которых возможна быстрая отдача, способствует прогрессивным изменениям в структуре производства и тенденциях его развития, (полная или частичная реализация 44 действующих предприятий), созданию новых рабочих мест на 51 вновь созданном производстве. При этом в выигрыше оказываются все участники. Государство имеет возможность получить дополнительные средства для эффективного обеспечения социальной сферы за счет дополнительных налоговых отчислений. Предприятия получают прибыль, и, следовательно, средства для развития внутренних социальных программ. Население получает источник дохода в виде оплаты труда.

Благодаря инновационным программам даже в существующих неблагоприятных условиях наблюдаются позитивные изменения. Так, например, средняя заработная плата в Донецком регионе является самой высокой по Украине, и эта тенденция сохраняется последние 5 лет. Намечились положительные результаты в решении проблемы задолженности по заработной плате. В 2000 г. полностью ликвидирована задолженность областного бюджета по выплате заработной платы работникам бюджетной сферы. Денежные доходы населения также превышают средние по Украине на 27 %, уступая только Киеву и Днепропетровской области.

Таким образом, инновационный фактор является необходимым условием выхода из создавшегося в регионе социально-экономического кризиса, создает благоприятные перспективы для дальнейшего развития рыночной экономики и формирования финансовой базы для поддержки социальных программ.

#### **Литература**

1. Программа экономического и социального развития на 2002 г. Донецк: Донецкая областная государственная администрация, 2002. С.23.

#### **Проблемы формирования региональных инвестиционных рынков** *Афонасова Маргарита Алексеевна, Оленёва Любовь Анатольевна*

*Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники,  
Россия  
E-mail: ola80@inbox.ru*

Потребности российских регионов в инвестициях в настоящее время обусловлены необходимостью ресурсного обеспечения оживления реального сектора экономики, перехода к экономическому росту, инновационному типу развития регионов и предприятий.

Перспективы экономического развития регионов напрямую связаны с объёмами реального инвестирования, обновлением основного капитала, оживлением инвестиционной активности, повышением эффективности инвестиционных процессов. Инвестиционные процессы - пусковые, именно они являются толчком к развитию экономики региона, к активности хозяйствующих субъектов, во многом определяя ход других экономических процессов.

Процесс инвестирования в региональную экономику имеет свою специфику, обусловленную целым рядом факторов: источниками инвестиций в каждом отдельно взятом регионе, особенностями их сочетания, конкретным множеством объектов инвестирования в регионах и т.п.

По данным Российского статистического ежегодника с 1990 г. по 2001 г. инвестиции в основной капитал ежегодно сокращались в среднем более чем на 13 %. Сни-

жение объемов инвестиций в объекты производственного назначения сегодня наблюдается во всех регионах России. Исследователи и аналитики характеризуют этот процесс как инвестиционный кризис. Проявлением инвестиционного кризиса является не только многократное количественное сокращение вовлекаемых в воспроизводство инвестиционных ресурсов, устойчивая тенденция снижения эффекта от использования инвестиций, но также их низкая инновационная направленность, нарушение пропорциональных связей с другими ресурсами.

Одним из важнейших условий преодоления инвестиционного кризиса и создания условий для оживления реального сектора экономики в регионах является формирование полноценных региональных рынков инвестиций. Сложившаяся в настоящее время в России модель инвестиционной деятельности характеризуется крайней ограниченностью и неэффективностью. Ни фондовый рынок, ни банковская система не выполняют своих функций по аккумулированию внутренних сбережений и их трансформации в инвестиции. Не существует пока в реальной практике и полноценного рынка инвестиций. Рынок инвестиций пока представляет собой скорее некую абстрактную собирательную категорию, чем реальную действительность, так как не созданы необходимые условия для его полноценного функционирования.

Между тем, существует объективная потребность в функционировании особого рынка, где можно приобрести специфические инвестиционные товары, которые могут быть либо сразу использованы в качестве регионального инвестиционного ресурса (технологические системы, оборудование и т.д.), либо должны быть скомбинированы и аккумулированы, чтобы стать таковыми. Специалисты считают, что развитый инвестиционный рынок может быть своеобразным мультипликатором, эффективно воздействующим на экономическую динамику региона.

Однако полноценность и жизнеспособность рынка инвестиций может быть обеспечена только при наличии ряда важнейших факторов, в числе которых: наличие активных продавцов и активных покупателей; сбалансированность платёжеспособного спроса на инвестиционные товары и их предложения; наличие соответствующих институциональных условий и т.п.

Представляется, что в современных условиях особое значение для развития регионов имеет рынок инновационных инвестиций, включающий в себя рынки новых технологий, новой техники, интеллектуальных ценностей и т.п.

### **Концепция региональной политики реструктуризации страхового рынка Белокрылов К.А.**

*Ростовский государственный университет, Россия  
E-mail: theory@econ.rsu.ru*

Переход к рыночной экономике обуславливает процесс формирования рынков продуктов и услуг. Но если в других сегментах финансового рынка процесс рыночных преобразований осуществлен достаточно быстро (рынок валюты, ценных бумаг, кредитов, то становление страхового рынка происходит медленно и с большими сложностями вследствие того, что страховая сфера попала в институциональную ловушку – сформированы неэффективные институты зарплатных схем страхования, направленные лишь на снижение налогового бремени предпринимателей. Это обусловлено рядом факторов, которые препятствуют формированию конкурентной среды на страховом рынке. Отсутствует связь состояния страхового рынка с динамикой общеэкономической ситуации. Концентрация капитала на региональном страховом рынке происходит на слаборазвитом страховом поле, поскольку страхуется лишь 20-30% собственности предприятий и организаций ЮФО. Доходы от основной деятельности, а не от инвестирования свободных средств страховщиков остаются единственным ресурсом

рования свободных средств страховщиков остаются единственным ресурсом развития регионального страхового рынка. 50–60% операций на региональном рынке добровольного страхования представляют собой не страхование, а финансовое посредничество, форму перераспределительных отношений. Предпочтения страховщиков региона не связаны со страхованием инвестиционных рисков, они рассчитывают на государственные или территориальные гарантии, хотя доля государства составляет менее 9% капиталовложений. Низкий удельный вес реального долгосрочного страхования жизни обусловлен отсутствием необходимой институционально-правовой базы недоверием населения территорий округа к отечественным финансовым институтам.

Эти выявленные противоречия показывают, что необходима направляемая государством институциональная реструктуризация страхового рынка. Исходным пунктом разработки концепции реструктуризации страхового рынка является выработка системы мер по формированию устойчивого спроса на страховые услуги среди физических и юридических лиц, что может быть осуществлено через повышение доверия населения к страховой защите на основе публикаций в СМИ, издания информационно-аналитического бюллетеня по страхованию (три выпуска). В региональных средствах массовой информации, при поддержке страховых компаний, объединений страховщиков и других заинтересованных лиц будет организовано постоянное размещение материалов о роли и значении страхования, как для населения, так и для предпринимательских кругов, о состоянии отечественного и регионального страховых рынков, о зарубежной практике развития региональных страховых рынков.

Вторым субъектом страхового рынка являются страховщики и для них в соответствии с выдвигаемой гипотезой предполагается разработка новых страховых продуктов с учетом специфики экономики региона, что позволит обеспечить аккумуляцию дополнительных средств в виде страховых резервов. Однако для внедрения ликвидных страховых схем необходимо осуществлять инвестиции в образовательные программы по повышению квалификации менеджмента страховых компаний в сфере страхового дела и финансирования инвестиций. Для этого представительством Всероссийского союза страховщиков в ЮФО должен быть подготовлен и организован комплекс *тематических* совещаний, семинаров и конференций по вопросам страхования и развития регионального страхового рынка для менеджмента крупнейших предприятий, страховых компаний и специалистов высшей школы.

Следующим элементом является формирование конкурентной среды на страховом рынке региона посредством, прежде всего, поддержки и стимулирования крупных и средних страховых компаний, специализирующихся на разных страховых продуктах, проводящих активную финансовую политику на региональном рынке. Для этого необходимо определение типа рыночной структуры, сформировавшейся на региональном страховом рынке. По нашему мнению, на страховом рынке, как и большинстве российских рынков сформировался рынок олигополии, функционирующий в соответствии с моделью Чемберлина.

Наконец, в качестве субъекта, регулирующего региональный страховой рынок выступают органы власти субъекта федерации. В конечном счете диспропорции в развитии регионального страхового рынка и неустойчивость действующих финансовых инструментов обусловлены не только недостатками и ограничениями действующего законодательства, но и неспособностью или нежеланием хозяйствующих субъектов региона применять незнакомые и непонятные финансовые инструменты, исследовать региональные страховые продукты вследствие недостаточной для этого квалификации и компетентности, а также дефицита существующих методик финансового страхового менеджмента. Отсутствие концепции государственной политики реструктуризации страхового рынка в регионе является одним из главных внутренних препятствий для

развития страхования в регионе, а, значит, развития экономического потенциала Южного федерального округа. Это требует разработки этой целостной концепции, которая обеспечит реальную возможность существенного оздоровления страхового рынка, повышения уровня его капитализации, способствуя увеличению объема собственных средств у страховых компаний ЮФО. Кроме того, это будет способствовать трансформации сбережений населения в долгосрочные инвестиции с использованием механизмов долгосрочного страхования жизни, адаптации существующих инвестиционных программ к страховому рынку, обеспечению поиска новых финансовых инструментов для развития инвестиционного потенциала страхового рынка, выработке нового финансового менеджмента страховых компаний региона.

**Рынок недвижимости в условиях транзитивной экономики г. Ростова-на-Дону**  
**Гавриленкова Наталья Евгеньевна**

*Ростовский государственный университет, Россия*  
*E-mail: natula2000@mail.ru*

Развитие рынка недвижимости в Ростове напрямую связано как с политико-правовыми основами, так и с экономической ситуацией в регионе. Ростов стал столицей Южного Федерального Округа и, как следствие, это привело к увеличению инвестиций в наш город и повышению деловой активности коммерсантов.

Наличие большого числа конкурентов вынуждает риэлтерские фирмы искать новые способы привлечения клиентов. Прежде всего, к ним относятся создание имиджа и внедрение ноу-хау на рынок недвижимости, которые в большинстве своём делают акцент на высоком качестве риэлтерских услуг, безопасности и юридической чистоте сделок.

Для привлечения клиентов риэлтерские фирмы помимо традиционных форм рекламы - в печатных СМИ, на уличных щитах и спонсирование профильных передач на телевидении - все чаще используют другие маркетинговые приемы (например, выставки).

В Ростове предпринимаются попытки создания объединенных ресурсов с единой базой данных по недвижимости. Однако стоимость создания полноценного комплексного ресурса для работы с единой базой данных оказалась "не по карману" для большинства ростовских фирм.

За десять лет существования ростовского рынка недвижимости изменилось содержание качественной риэлтерской услуги от чисто информационных функций, то есть подбора варианта, до консультационных и юридических, таких как экспертиза правоустанавливающих документов, подготовка и сопровождение сделки купли-продажи.

С процессом становления ростовского рынка недвижимости заметно повысились требования покупателей к качеству приобретаемого жилья, к его ликвидности. Представители первой волны покупателей, в основном, полагались на собственные вкусовые стандарты при покупке квартир. Сегодня всё очевиднее изменение взгляда клиентов на факторы ликвидности элитных квартир. Повышается доверие к риэлтерам, которые могут комплексно оценить степень ликвидности объекта.

В целом можно отметить, что ростовский рынок недвижимости входит в стадию стабилизации, что приводит к улучшению качества и разнообразию оказываемых риэлтерами услуг.

В 2002 году на Ростовском рынке недвижимости наблюдалась высокая активность, что напрямую связано со стабилизацией и улучшением экономических показателей в нашем регионе:

1. Увеличился спрос на жилье повышенной комфортности. Это говорит об увеличении уровня благосостояния наших граждан.

2. Сократился уровень продаж больших квартир в домах сталинской постройки, что можно связать с появлением в нашем городе новых элитных домов.

3. Началось строительство новых объектов коммерческой недвижимости и реконструкция старых. Это напрямую связано с тем, что Ростов стал столицей Южного Федерального Округа и, как следствие, это привело к увеличению инвестиций в наш город и повышению деловой активности коммерсантов.

Наиболее актуальной проблемой на ростовском рынке недвижимости сегодня является недостаточный платежеспособный спрос, который обусловлен низким уровнем доходов основной массы населения.

Решение данной проблемы возможно за счёт активного участия государства путём создания системы ипотечного кредитования, поддержки вторичного рынка закладных, предоставления государственных гарантий банкам при выдаче ими ипотечных кредитов.

Другими направлениями её решения являются реформирование жилищной сферы города, привлечение средств населения и юридических лиц для финансирования развития коммерческой недвижимости, активное переключение риэлтерских фирм на операции на первичном рынке недвижимости, выход на управление недвижимостью, более активная работа с инвестиционными ресурсами населения и сотрудничество с финансовыми институтами.

### **Лобби-организации сегодня и завтра**

*Григор Глеб Эдуардович*

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

*E-mail: norcom@dol.ru*

1.1. Лоббизм: процесс воздействия хозяйствующих субъектов на уполномоченные федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов РФ и иные государственные органы с целью принятия того или иного решения.

1.2. Три стороны – участники процесса лоббизма: субъект, объект и профессиональный посредник. Кратко о каждой.

1.3. Третья сторона-участник процесса лоббирования: профессиональные лоббисты. В последние два-три года наметилось их объединение в различные лоббистские организации, наиболее крупными и известными из которых являются Торгово-промышленная палата РФ (ТПП), Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП), Российский союз товаропроизводителей (РСТ), Объединение предпринимательских организаций России (ОПОРА) и организация «Деловая Россия».

2.1. ТПП Евгения Примакова - старейшая отечественная лобби-организация.

2.2. РСПП Аркадия Вольского старательно позиционирует себя как ведущую лоббистскую организацию, являющуюся посредником между властью и, в первую очередь, крупным бизнесом.

2.3. РСТ Николая Рыжкова был создан 20 апреля 2001 года на Третьем всероссийском съезде товаропроизводителей.

2.4. «Деловая Россия» - сравнительно молодое лоббистское объединение, выросшее из одноименной депутатской группы

2.5. Созданная летом 2001 года ОПОРА заявила о своей ориентации на малый бизнес.

3.1. Выводы о тенденциях на рынке лоббистских услуг.

3.2. Существующие на сегодняшний день организации значительно различаются по своей силе, влиятельности и лоббистским возможностям. Самыми известными и влиятельными на сегодняшний день являются ТПП и РСПП. «Группу преследования» составляют РСТ, ОПОРА и ОДР. Стремление получить права эксклюзивного посред-

ника между бизнесом и властью. В то же время власти, очевидно, не выгодно усиление отдельных структур.

3.3. Все лобби-организации объединяют заявления о намерении дистанцироваться от политической деятельности. Видимо, это одно из поставленных властью условий включения бизнеса в реальный управленческий процесс. Также все они демонстрируют безоговорочную поддержку курса президента Путина и намерение «конструктивно» сотрудничать с правительством.

**Основные направления государственного регулирования предпринимательской деятельности в сети Интернет**  
**Груздева Елена Владимировна**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Россия*  
*E-mail: grouzdeva@fromru.com*

На пути развития интернет-компаний в России, на наш взгляд, можно выделить четыре группы проблем.

Во – первых, создание единого "правового поля", обеспечивающего равные условия для деятельности всех хозяйствующих субъектов. Прежде всего это юридические вопросы, связанные с пробелами в российском законодательстве. Для развития компаний в сети Интернет прежде всего необходимо:

- законодательное признание эквивалентности транзакций, выполненных электронным и традиционными способами;
- разработка налогового статуса операций, проводимых через Интернет и т.д.

Развитие правовых норм в Европе и США показывает, что наибольшее значение приобретают вопросы налогообложения и таможенных сборов. В РФ они могут встать особенно остро, так как если испытывающий постоянный дефицит бюджета законодатель увеличит налоги на электронную коммерцию, развитие этой прибыльной во всем мире новой отрасли экономики существенно замедлится. Весьма здраво подошли к поддержке электронной коммерции в США: федеральное правительство страны продолжает настойчиво удерживать штаты от принятия местных законов по налогообложению сделок в Интернете до тех пор, пока не будет внесена ясность в эту исключительно запутанную юридическую проблему. Для России же наиболее вероятным представляется, что электронную коммерцию по уровню налогообложения приравняют к обычным коммерческим сделкам.

В Российской Федерации уже сейчас существует и активно развивается законодательство в сфере информатизации, которое включает в себя более десяти законов.

Кроме этого, существует ряд международных соглашений, подписанных Россией, регламентирующих смежные с сетью Интернет правоотношения (это, в первую очередь, правоотношения, связанные с использованием объектов интеллектуальной собственности). К сожалению, правовая база Интернет–коммерции еще достаточно слаба. На сегодняшний день существует положение ЦБ России о правилах обмена электронными документами, в котором регламентируется понятие электронно–цифровой подписи (ЭЦП). Принят закон РФ "Об электронно–цифровой подписи". Находится на стадии обсуждения закон "Об исполнении денежных обязательств по сделкам с использованием специальных средств" (к последним относятся банковские карты, смарт–карты и другие "необычные" средства платежа).

Законодательных актов, определяющих понятие "продажа через Интернет", пока в российской практике не существует. К январю 2003 г. в РФ не появилось каких-либо законов, направленных на регулирование различных аспектов деятельности в Интернете. В первую очередь подобные акции необходимы в отношении ведения коммерческой деятельности в Сети. Электронную коммерцию по всем направлениям сдерживает от-

существование законодательных актов. Необходимы законы о цифровой подписи и о цифровых водяных знаках, представляющих собой форму технической защиты идентификации электронных документов.

Интересно провести сравнительный анализ ситуации, сложившейся с данной проблемой в Европе. ФРГ была первой страной в Европе и вторым в мире правовым государством, которое приняло закон "О цифровой подписи" (22.07.1997 г.). Этот закон устанавливает основные термины и понятия в сфере использования цифровых подписей. В России 10 февраля 1998 г. было принято временное положение ЦБ № 17-п "О порядке приема к исполнению поручений владельцев счетов, подписанных аналогами собственноручной подписи, при проведении расчетов кредитными организациями" [1]. Это положение позволяет осуществлять на территории России денежные переводы с помощью Интернета с использованием системы банк – клиент.

Опыт развития правовых норм для электронного бизнеса в США и Европе подталкивает нас к разработке унифицированных правил на государственном уровне на уровне взаимоотношений участников бизнес-процессов. Такие правила необходимы для функционирования торговых систем (заключение сделок и Интернете – электронный документооборот), платежных систем (исполнение денежных обязательств, возникающих при совершении сделок в Интернете), системы доставки товаров (гарантии и механизм поставки товара), систем арбитража (разрешения споров).

Вторая группа проблем, стоящих на пути развития таких компаний в РФ – инфраструктурные проблемы. Необходимо создание эффективной системы поставок товаров, приобретенных через Интернет, и наличие надежной системы проведения платежей, совершенствование юридической и нормативной базы.

Следующая группа проблем развития компаний в сети Интернет связана с понятиями безопасности и доверия в этой принципиально новой сетевой форме организации бизнеса. По данным западных аналитиков, новый интернет-сайт посещается в течение 28 секунд после открытия и атакуется хакерами в ближайшие пять часов. Шестидесять процентов сетей подвергаются попыткам стороннего проникновения более чем 30 раз в год [2]. Поэтому оференты услуг через Интернет (дилеры, дистрибьюторы, оптово-розничные торговцы) обязаны постоянно разрабатывать и внедрять соответствующие меры защиты. В системе мер общегосударственного регулирования предпринимательской деятельности в сети Интернет к правовым методам следует отнести:

- борьбу с правонарушениями в сети, запрещенными видами бизнеса,
- проявлениями незаконной деятельности, такими как нарушение прав интеллектуальной собственности в Интернете, использование компьютерной техники в качестве средства преступления и т.д.,
- урегулирование геополитических вопросов, индивидуализации доменных имен, защиты баз данных, интеллектуальной собственности и авторских прав, распространения "продуктов для взрослых" и т.д.

В РФ на сегодняшний день происходит расширение взаимодействия федеральных органов государственной власти с органами власти субъектов Федерации в области защиты информации и безопасного ее использования. С этой целью анализируется и распространяется опыт проектирования, исследования и использования систем, обеспечивающих безопасность информационных ресурсов.

Наконец, к последней группе проблем развития компаний в сети Интернет необходимо отнести отсутствие опыта и ресурсов. Но к парадоксальному преимуществу России в развитии предпринимательства в сети Интернет можно отнести ее пятилетнее отставание от мировых лидеров: российские компании могут не повторять многочисленных ошибок, сделанных их западными аналогами, а выбрать и адаптировать к соб-

ственным нуждам хорошо отработанные и проверенные практикой решения. Се меры государственного регулирования деятельности предпринимательских структур в сети Интернет должны сочетаться с механизмом рыночного саморегулирования. На данный момент российские компании, действующие в сети Интернет, не уступают подобным западным предприятиям, поскольку они не подвержены факторам политического риска или неадекватности отечественной системы бухучета и финансовой непрозрачности. В то же время подобные проблемы являются типичными для компаний традиционного сектора (например, Газпрома и Лукойла). Причина "конкурентоспособности" подобных компаний в том, что материальные активы имеют в электронной коммерции гораздо меньшее значение, чем в традиционном секторе, а работоспособность нематериальных активов может быть оценена в сравнении с активами представленных на мировом рынке западных компаний.

### **Литература**

1. Электронная коммерция: мировой и российский опыт, А. Н. Соколова, Н. И. Герасценко, М.: "Открытые системы", 2000. 224 с.
2. ЭКСПЕРТ, 20 Марта 2001, Большаков А. Стратегия ломки границ [http://www.pricewaterhousecoopers.com.ru/ru/rus/ins-sol/issues/01-03-20\\_ab\\_ex.html](http://www.pricewaterhousecoopers.com.ru/ru/rus/ins-sol/issues/01-03-20_ab_ex.html).

### **Программно-целевой метод как инструмент повышения эффективности механизма управления финансовым обеспечением жилищно-коммунального комплекса большого города на основе опыта Российской Федерации** *Добродный Виталий Викторович, Белопольская Валентина Николаевна*

*Донецкий национальный университет, Украина*

Кризисное состояние жилищно-коммунального комплекса Украины и в частности Донецкого региона обусловлено дотационностью сферы и неудовлетворительным финансовым положением, высокой затратностью, отсутствием экономических стимулов снижения издержек на производство жилищных и коммунальных услуг, неразвитостью конкурентной среды и, как следствие, высокой степенью износа основных фондов, неэффективной работой предприятий, большими потерями энергии, воды, других ресурсов.

Необходимость ускоренного перехода к устойчивой модели функционирования жилищно-коммунального комплекса определяет по мнению многих ученых-экономистов целесообразность использования программно-целевого метода для решения перечисленных выше проблем.

Программно-целевой метод составления бюджета - это практика группировки различных видов бюджетных расходов в отдельные программы таким образом, чтобы каждая статья расходов была закреплена за определенным видом программы. Как правило, каждая программа - это фискальное обязательство одного главного распорядителя средств, эффективность работы которого оценивается с точки зрения успешности достижения цели каждой определенной программы.

В связи с вышеизложенным, для решения вопросов реформирования и модернизации жилищно-коммунального комплекса г. Донецка, считаем необходимым предложить разработать целевую комплексную программу "Реформирование и модернизация ЖКК "ДОНЕЦК – 2010" на базе передового опыта Российской Федерации в этой сфере.

Основная цель применения программно-целевого метода исполнения расходов бюджета в сфере жилищно-коммунального комплекса - повышение устойчивости и надежности функционирования жилищно-коммунальных систем жизнеобеспечения населения, увеличение ответственности распорядителей бюджетных средств, привлечение инвестиций в жилищно-коммунальный комплекс.

Основными задачами Программы являются:

- финансовое оздоровление жилищно-коммунальных предприятий путем реструктуризации и ликвидации их задолженности и доведения тарифов до экономически обоснованного уровня;
- снижение издержек и повышение качества и доступности предоставления жилищно-коммунальных услуг, а также формирование инвестиционной привлекательности жилищно-коммунального комплекса;
- обеспечение государственной поддержки процесса модернизации жилищно-коммунального комплекса как путем предоставления бюджетных средств, в основном, на возвратной основе.

На 1 этапе программы (2003-2004 г.г.) планируется реализация первоочередных мероприятий: инвентаризация, реструктуризация и ликвидация задолженности бюджета и других потребителей перед предприятиями ЖКК, прекращение практики перекрестного субсидирования тарифов на жилищно-коммунальные услуги, ликвидация дотационности ЖКК, переход на реальные договорные отношения.

В ходе реализации основного блока мероприятий 2 этапа (2005-2006 г.г.) будет осуществляться развитие конкурентных отношений в жилищном хозяйстве, переход к профессиональному управлению жилым фондом, создание системы регулирования естественных локальных монополий, развитие концессионных механизмов, завершение создания нормативно-правовой базы, стимулирование привлечения частных инвестиций.

На 3 этапе Программы (2007-2010 г.г.) планируется реализация стратегических мероприятий: обеспечение устойчивого функционирования ЖКК на основе привлечения частных инвестиций, апробация рыночных механизмов привлечения инвестиций в форме банковских кредитов и облигационных займов, реализация комплекса мер по снижению рисков кредитования путем предоставления государственных и муниципальных гарантий.

Таким образом, в результате реформ к 2011 году будет качественно повышена эффективность функционирования ЖКК, что обеспечит общее снижение расходов на его содержание; полную оплату стоимости жилищно-коммунальных услуг; конкурентный отбор собственниками и нанимателями жилищного фонда управляющих компаний и подрядных организаций, предлагающих наилучшее качество услуг по наименьшей цене; стимулирование энергоресурсосбережения как со стороны коммунальных предприятий (для снижения издержек), так и со стороны потребителей (для уменьшения стоимости потребляемых услуг); стабилизация финансовых потоков организаций, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, сделав их прозрачными и гарантированными, базирясь на повышении эффективности и результативности работы антимонопольного комитета.

**Институт административного расследования нарушений налогового законодательства в системе обеспечения налоговой безопасности Российской Федерации**  
***Зрелов Александр Павлович***

*Всероссийская государственная налоговая академия МНС России, Россия*  
*E-mail: zrellov@mail.ru*

Завершающее десятилетие XX века, стало этапом тотального реформирования системы российской государственности. Произошла кардинальная смена ориентиров развития всей государственной и общественной системы. Переход государства от социалистических к рыночно-демократическим принципам, вызвал необходимость скорейшего преобразования, модернизации или обновления существующих государствен-

ных и общественных институтов. Новая экономическая модель требовала скорейшего пересмотра роли отдельных систем государственного устройства. К числу таких систем следует отнести и национальную систему налогообложения.

Помимо проблем обусловленных процессом формирования самой системы налогообложения, российское государство столкнулось со сравнительно новым для него явлением - формированием, а затем гигантским ростом налоговой преступности. Современный уровень налоговой преступности позволяет говорить об этой проблеме как о существенной угрозе не только налоговой, но и национальной безопасности государства.

Отличительной особенностью расследования нарушений в сфере налогообложения является необходимость соблюдения требований не только административного или уголовного, но и налогового законодательства. При этом в отдельных случаях расследование может проходить и в смешанном правовом режиме.

В частности, ст.28.7 нового КоАП предусмотрена возможность проведения в отношении нарушений налогового законодательства административного расследования. Данный институт вводится впервые в истории современного законодательства и требует не только соответствующей научной оценки, но и выработке практических рекомендаций по его реализации.

Налоговое расследование можно представить как совокупность разнообразных мер розыскного и аналитического характера, с помощью которых соответствующие органы государства исследуют, узнают все обстоятельства совершения нарушений законодательства о налогах и сборах.

Налоговое расследование представляет собой систему правоохранительных и иных функций, где системообразующим фактором выступает противоправное деяние, квалифицируемое как налоговое правонарушение или налоговое преступление

Ключевыми элементами для налогового расследования, влияющими на порядок и особенности его проведения, являются:

- структура налоговой администрации, осуществляющей налоговое расследование;
- правовой режим, в котором проводится налоговое расследование;
- результаты предварительной квалификации деяния налогоплательщика.

Налоговое расследование отличается следующими основными признаками:

- оно имеет структурно-организационное обеспечение;
- оно опирается на средства и методы оперативно-розыскного, уголовно-процессуального характера, а также на результаты налогового контроля;
- оно направлено на обеспечение налоговой безопасности Российской Федерации.

В зависимости от правового поля, в котором осуществляется налоговое расследование, существуют следующие модификации:

- налоговое расследование в правовом режиме НК РФ;
- административно-налоговое расследование (налоговое расследование в правовом режиме КоАП РФ и налогового законодательства)
- уголовное налоговое расследование (расследование налоговых преступлений в правовом режиме ОРД и УПК)
- налоговое расследование в смешанном правовом режиме.

Определяющими факторами для выбора модификации налогового расследования в Российской Федерации являются:

- характеристика источника получения сведений, ставших основанием для проведения налогового расследования;
- характер предполагаемого противоправного посягательства, подлежащего расследованию;
- особенности правового поля, в котором осуществляется расследование;

- субъект, проводящий налоговое расследование;
- организационная форма налогоплательщика, чья деятельность подвергается налоговому расследованию;
- сфера экономической деятельности, в которой произошло деяние, ставшее предметом налогового расследования.

Налоговое расследование, в структурно-организационном плане, обеспечивается системой специализированных государственных органов – **налоговой администрацией Российской Федерации**. Процесс налогового расследования в современной России реализуется в основном совместными усилиями федеральных налоговых органов и федеральных органов налоговой полиции.

### **Внедрение государственных именных финансовых обязательств в систему высшего образования России: плюсы и минусы**

*Камалова Алия Данисовна*

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

*E-mail: Raschida@rambler.ru*

Бюджетные средства в настоящее время не могут удовлетворить потребности высшего образования. Например, за последние десять лет отрасль ежегодно недофинансировалась на 30-50 %. Однако стоит отметить, что в настоящее время, примерно 50 % студентов педагогических вузов не собираются быть учителями, а 70 % выпускников сельскохозяйственных вузов остаются работать в городе. Потраченные же средства на подготовку специалистов, не работающих по специальности, оцениваются в 18 млрд. рублей в год. К тому же эта сумма ничем не окупается.

Таким образом, в системе высшего образования существуют финансовые потери. Для того чтобы сивелировать потери в данной зоне неэффективности, предлагаются новые механизмы финансирования высшего образования. Один из самых спорных вопросов реформирования высшей школы России – о внедрении государственных именных финансовых обязательств (ГИФО) или образовательных ваучеров. Этот вопрос обсуждается с момента принятия в 1992 г. Закона РФ "Об образовании". В настоящее время эта проблема вновь приобрела актуальность, потому что модернизация высшего образования, по сути, сводится к единому государственному экзамену (ЕГЭ) и ГИФО.

Предполагается, что ГИФО будут пяти уровней. Получение абитуриентом той или иной категории ГИФО будет зависеть от результатов сдачи ЕГЭ. Если ученик на ЕГЭ наберет более 70 баллов (ГИФО первой категории) из 100 возможных, то он будет учиться в вузе бесплатно. Этот тип ГИФО обеспечит финансирование вуза, в который поступит абитуриент, в размере 25-30 тыс. руб. Согласно Закону РФ "Об образовании", в стране должны обучаться на бюджетной основе не менее 170 студентов на 10 тыс. населения. Обладатели же ГИФО нижней категории (экзамен сдан менее чем на 20 баллов) должны будут оплачивать обучение в полном объеме. Отметка о категории ГИФО будет производиться в централизованном порядке на свидетельстве о сдаче ЕГЭ. В случае, если выпускник школы не поступил в вуз, то на следующий год он имеет право и возможность вновь сдать ЕГЭ и получить соответствующую его знаниям категорию ГИФО. Предполагается, что по ГИФО можно будет поступить как в государственные вузы, так и в частные.

Эксперимент будет построен на том, что содержание зданий, оборудования, обеспечение материально-технического содержания вуза возьмет на себя, как и сейчас, государство. Оно будет и впредь гарантировать вузам около 60 % финансирования. А заработная плата профессорско-преподавательского состава, лаборантов, научных сотрудников, стипендиальный фонд будут зависеть от того, сколько привнесут в вуз денег студенты по ГИФО. Чем больше сильных студентов наберет вуз, тем больше денег

он получит от государства по ГИФО. Поэтому вуз будет экономически заинтересован в приеме студентов с наиболее высокими результатами ЕГЭ. В такой ситуации должна возникнуть конкуренция между вузами за самых способных студентов.

Можно предположить, что в престижные вузы поступят абитуриенты, заработавшие на ЕГЭ высокие баллы и получившие соответствующие высокооплачиваемые ГИФО. В результате эти вузы будут иметь больше средств, чем какие-либо другие вузы. Таким образом, в основе нормативного финансирования вузов лежит идея персонализации бюджетных средств. Предполагается, что это должно изменить ситуацию на образовательном рынке: учебные заведения потеряют гарантированность финансирования и вынуждены будут бороться за учащегося, т. к. сами студенты будут определять, какому вузу достанется больше средств. Тем самым будет повышаться заинтересованность учебных заведений в качестве образовательных программ.

Однако, противники системы ГИФО считают, что внедрение образовательных ваучеров только ухудшит ситуацию. С одной стороны ГИФО - это документ об оплате (частичной или полной) обучения, по Конституции бесплатного, с другой - он создает иллюзию бесплатности, поскольку вузы до половины держателей ГИФО обязаны будут учить бесплатно, даже если эти ваучеры не будут покрывать и половины издержек на обучение. Например, подготовка специалиста в МГУ им. М.В. Ломоносова стоит порядка 20 тыс. долларов в год. По высшей же категории ГИФО можно будет оплатить только сороковую часть стоимости.

Далее возникает вопрос о способности ЕГЭ объективно оценить знания ученика. При прочих равных условиях, при более или менее равных способностях, очевидно, что в среднем единый экзамен лучше сдадут дети из семей с более высокими доходами. Такие семьи имеют возможность нанимать репетиторов, помещать детей в престижные школы или покупать единый экзамен. В результате дети из семей с высокими доходами получают бесплатные учебные места, а семьи с низкими доходами должны будут либо платить за образование детей (но им нечем платить), либо отказывать детям в получении профессионального образования. Лучше сдадут ЕГЭ и городские школьники по сравнению с сельскими. Таким образом, усугубится ситуация с неравенством прав граждан, которая уже сейчас является достаточно напряженной.

Автоматического поступления в вуз, как считают противники этих нововведений, не будет. Если это по-настоящему престижный вуз, ЕГЭ и ГИФО не решат проблему разрыва в уровнях даваемых школой и требуемых вузом знаний и не отменят необходимость селекции абитуриентов. В настоящее время в вузы и на факультеты с большим конкурсом на одно место подают документы по 2 - 3 медалиста. Приемные комиссии вынуждены повышать критерии оценок, чтобы число проходящих по конкурсу не превышало плановое. Так будет и с обладателями даже самых лучших сертификатов, если таковых придет по 5 - 6 человек на одно место. А они придут, и не все, с праведно полученными сертификатами. И не все абитуриенты будут желанными для вуза, поскольку сертификаты ГИФО не покроют затрат на обучение. Таким образом, ЕГЭ и ГИФО плюс неизбежная селекция в престижных вузах создадут большее испытание для неокрепших душ, чем выпускные и вступительные экзамены.

Также необходимо отметить и такой факт, что даже сертификат с минимальной оплатой обучения будет побуждать выпускника школы, изначально ориентировавшегося на техникум или ПТУ, пойти в институт. Возникает вопрос и о выборочном дотировании студентов заочных и вечерних отделений.

Таким образом, предложения о внедрении ГИФО порождают много проблем. Поэтому, прежде чем повсеместно вводить ГИФО, необходимо тщательно проанализировать сложившуюся ситуацию и, возможно, изменить средства проведения реформы. Тем более, существуют и другие потенциальные рычаги проведения реформы: фонды поддержки образования, стипендии частных фирм, гранты, банковские ссуды, кредиты, налоговые льготы, совершенствование стипендиальной системы и т.п.

## **Межбюджетные отношения в трансформационный период** *Карпухно Ирина Александровна*

*Донецкий национальный университет, Украина*  
*E-mail: karpuhno\_i@mail.ru*

В современных условиях проблемы бюджета и межбюджетных отношений находятся в центре внимания ученых, экономистов. Происходит переосмысление роли государства в экономической жизни общества. Поскольку действия государства опосредуются финансовыми инструментами, то особое внимание уделяется государственным финансам и, в первую очередь, наиболее универсальному финансовому инструменту - бюджету. Трансформация государственных финансов требует новых концептуальных подходов к пониманию и реформированию бюджета и межбюджетных отношений, как важному процессу взаимодействия государства и местных органов власти и, соответственно, государственного и местных бюджетов.

Основы современной теории государственных финансов были заложены в XIX – XX вв. усилиями итальянских и шведских экономистов Мацоллы, Панлеони, Де Витти, Викселя, Линдаля и других, которые первыми начали интерпретировать бюджет в терминах спроса и предложения благ, поставляемых государством. [1] С этих позиций они искали рациональные подходы к формированию бюджета. В последние десятилетия общепринятым стал синтетический взгляд на ресурсы, формы и результаты деятельности государства сквозь призму производства и обмена экономических благ. Мало исследований посвящено специфике переходных процессов 90-х годов и изменениям, происходящим в этот период в бюджетной сфере.

В странах с транзитивной экономикой осуществляется переход от системы управления, где местные органы власти были исполнителями решений, к системе с развитым местным самоуправлением, которое может принимать решения, самостоятельно ориентируясь в изменяющихся рыночных условиях. Эти решения касаются, в основном, направлений распределения финансовых ресурсов данных территорий. Одним из преимуществ рыночной экономики является определенная свобода выбора направлений расходования средств и видов общественных благ, руководствуясь собственными оценками полезности того или иного блага. Рыночной экономике свойственна тенденция к децентрализованному размещению ресурсов общественного сектора. Децентрализация является одним из условий независимости и жизнеспособности местных органов власти. Процессы децентрализации государственных финансов характерны для большинства стран бывшего СССР. Финансовая децентрализация способствует эффективному обеспечению общественными услугами путем согласования расходов органов власти с местными потребностями и предпочтениями. Можно проследить увеличение полномочий местных органов власти и, соответственно, повышение их роли в управлении процессами развития экономики подотчетной территории.

В России и других федеративных государствах субъекты федерации имеют широкие бюджетные права, в унитарных государствах, таких как Украина, права местных органов власти более ограничены. Способность распоряжаться ресурсами общественного сектора делает власть территориальных органов реальной. Для стран, осуществляющих трансформацию экономической системы, характерен относительно невысокий уровень обеспеченности населения локальными общественными благами. Другой проблемой являются различия доходной части местных бюджетов разных уровней, которые предопределяются неравномерностью развития территорий и уровнем их адаптации к меняющимся условиям. Неравномерность развития территорий обусловлена исторически сложившимися и характерными для них экономическими, демографически-

ми, природными и экологическими особенностями, а также общегосударственной политикой прошлых лет, формировавшей территориальные пропорции на основе централизованных решений.

Дискуссии по вопросам реформирования межбюджетных отношений в Украине разворачиваются, в основном, вокруг проблем доходной части местных бюджетов.[3] Основное внимание украинских экономистов уделяется проблемам обеспечения бюджетов финансовыми ресурсами. Это нашло свое отражение в принятом в марте 2001 г. Бюджетным кодексом Украины – Законе, который определил принципы бюджетной системы Украины, бюджетного процесса и межбюджетных отношений. Бюджетный кодекс Украины дает понятие межбюджетных отношений как отношений между государством и местным самоуправлением по обеспечению бюджетов финансовыми ресурсами, необходимыми для выполнения ими функций, предусмотренных Конституцией Украины и законами Украины.[2] В Бюджетном кодексе Украины указывается, что регулирование межбюджетных отношений происходит с целью обеспечения соответствия между полномочиями на осуществление закрепленных за бюджетами расходов и бюджетными ресурсами, которые должны обеспечивать выполнение таких полномочий. [2]

Не нашли должного отражения в статьях этого Закона вопросы ответственности местных органов власти за расходы; нет реальных механизмов стимулирования местных бюджетов в увеличении бюджетных поступлений; нечеткие критерии распределения расходных обязательств между бюджетами различных уровней.

Не берется во внимание тот факт, что объем финансовых ресурсов, необходимых для решения конкретных задач, зависит от различных факторов. Одинаковый уровень обеспечения общественными благами возможен при разных объемах бюджетного финансирования на эти цели, так как частный сектор может также предоставлять услуги.

Анализ особенностей общественных благ и ресурсов общественного сектора показывает, что возможности пользования ими территориально ограничены, а потребности жителей различных регионов могут быть неодинаковыми. Это имеет большое значение при распределении бюджетных полномочий между органами власти разных уровней. Распределение полномочий должно подчиняться главному критерию – оптимальности использования финансовых ресурсов территорий и страны в целом.

Формирование эффективной системы межбюджетных отношений в Украине возможно при четком распределении полномочий различных органов власти и усилении ответственности за осуществление финансирования расходных статей бюджетов, а также при создании действующих механизмов стимулирования местных органов власти к поиску новых источников бюджетных доходов.

Осуществление реформирования межбюджетных отношений следует осуществлять на основе принципов теории бюджетного федерализма. Эта теория дает возможность решить вопросы, какие функции государства эффективнее выполнять централизованно, а выполнение других функций можно передать местным органам власти. Финансовая децентрализация должна осуществляться с одновременным повышением ответственности местных органов власти за принятие ими решений и их эффективность.

#### **Литература.**

1. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов. М.: Аспект Пресс, 1996.- 319 с.
2. Бюджетный кодекс Украины № 2542- III от 21/06/2001 // Ведомости Верховной Рады (ВВР), 2001, № 37-38, ст. 189.
3. Лунина И. Налоговые полномочия местных органов власти // Экономист. 2001. №2.

**Концептуальные основы управления бюджетными ресурсами в Украине в условиях региональной экономики**  
**Кирова Марина Александровна**

*Донецкий национальный университет, Украина*  
*E-mail: trakia@skif.net*

Одним из приоритетных направлений бюджетной политики в Украине в 2003 году является обеспечение безусловной сбалансированности бюджетной системы государства. При этом удельный вес местных бюджетов в Консолидированном бюджете Украины должен составить не менее 40%. К тому же, особое внимание обращается на несовершенное прогнозирование и планирование бюджетов территориальных систем в 2000-2003 годы и на необходимость доработки формульного подхода в части определения объёмов межбюджетных трансфертов.

Первые попытки серьёзного реформирования бюджетной системы Украины осуществлены с принятием 21 июня 2001 года Бюджетного Кодекса Украины, детальное изучение которого убеждает в том, что он уже сейчас имеет как определённые преимущества, так и серьёзные недостатки, и требует дальнейшего изучения, доработки и совершенствования.

Считаем необходимым акцентировать внимание на концептуальных основах и особенностях в управлении бюджетными ресурсами крупной территориальной системы – Донецкого региона в условиях нестабильной экономической среды. Прежде всего, следует указать на то, что управление бюджетными ресурсами происходит в условиях:

- начавшейся децентрализации полномочий. С принятием Бюджетного Кодекса произошло разделение полномочий местных органов власти на делегированные и собственные и закрепление за каждым видом полномочий конкретно определённых стабильных источников доходов, что сделало децентрализацию реальной, а не провозглашённой. Курс на децентрализацию должен способствовать усилению заинтересованности местных органов власти в воспроизводстве дополнительных финансовых ресурсов и их эффективном использовании;
- ограниченности бюджетных ресурсов, поэтому финансирование осуществляется не по потребностям, а по возможностям, в силу чего реальная бюджетная обеспеченность снижается, а из местных бюджетов в полном объёме финансируются только заработная плата работников бюджетной сферы и энергоносители;
- применения в бюджетной практике с 2001 года формульного подхода в планировании доходов и расходов бюджетов территориальных систем и определении объёмов межбюджетных трансфертов. Практика показала, что наряду с преимуществами (обеспечение прозрачности при формировании и использовании бюджетных ресурсов, построение формул на основе реальных показателей регионального развития), формульный подход не учитывает специфику и особенности регионов и административно-территориальных единиц, приводит к перекосам в финансовом выравнивании в разрезе городов и районов (необходимо применение выравнивающих коэффициентов);
- когда со стороны Министерства финансов Украины делаются попытки к переходу на программно-целевой метод (ПЦМ) формирования и исполнения бюджета. Но справедливости ради, следует указать, что условия для его реализации не созданы: отсутствует методическая база, кадровое обеспечение и научно обоснованная нормативная и информационная база. Мы понимаем, что формирование бюджета на базе ПЦМ позволит обеспечить прозрачность и обоснованность расходов органов государственной власти, рационально распределить расходы каждого главного распорядителя бюджетных средств на бюджетные программы и выделить исполнителей этих программ, повысить эффективность деятельности распоряди-

телей средств в достижении поставленных перед ними в бюджетном году целей, а также ответственность руководства бюджетного сектора за последствия своей работы;

- нестабильной правовой и институциональной базы. Вследствие ежегодного изменения правил формирования местных бюджетов, несогласованности отдельных положений, старая система способствовала непредсказуемости и непрозрачности в воспроизводстве, распределении и использовании бюджетных ресурсов. С установлением чётких правил, органы власти всех уровней вынуждены будут их придерживаться;
- когда бюджетное регулирование осуществляется на основе новой системы определения сумм трансфертов и их предоставления регионам. Мы считаем, что система трансфертов должна обеспечивать местные органы власти ресурсами, достаточными для исполнения возложенных на них обязательств; должна стимулировать достаточные сборы налогов местными органами власти и избежание фискального дефицита и обеспечивать справедливость при распределении бюджетных средств;
- казначейской системы исполнения бюджетов территориальных систем, которая призвана выполнять такие важные функции управления как учёт и контроль бюджетных ресурсов, анализ и синтез бюджетных показателей.

Перед финансовой наукой и практикой стоит чрезвычайно важное задание – разработать и ввести эффективный организационно-экономический механизм управления бюджетными ресурсами как на уровне административно-территориальных единиц, так и на уровне государства в целом. В решении этой важной задачи можно выделить два аспекта: обоснование методологических основ управления бюджетными ресурсами и разработку конкретных механизмов реализации концепции и поставленных задач в практике управления бюджетными ресурсами такого важного соседа России, коим является Украина.

## **Усовершенствование модели государственного регулирования страхового рынка Украины**

*Колесник Ирина Викторовна*

*Киевский экономический институт менеджмента, Украина*

*E-mail: homashka@mail.ru*

Основные основы усовершенствования государственной политики в области страхования базируются на европейских подходах к контрольной деятельности государства, которые формируются международной организацией страховых приглядел и Комитетом с страхования при Европарламенте.

Их можно определить так:

- дальнейшая интеграция Украины в международные страховые структуры,
- развитие законодательной и нормативной базы;
- разработка стандартов электронного оборота и учета;
- создание условий для взаимовыгодной интеграции страховой и банковской систем;
- формирование объединений страхователей из важнейших проблем страхования;
- создание оптимальной структуры соотношения между обязательным и добровольным страхованием;
- привлечение страхового рынка к решению важнейших вопросов социального страхования;
- создание комплексной системы подготовки, переподготовки и повышение квалификации кадров [3].

Важно также законодательное и нормативное усовершенствовать систему страхования жизни, медицинского и пенсионного страхования, страхование политических рисков, деятельности обществ взаимного страхования и др.

Государственная политика может также совершенствоваться через содействие оптимизации соотношения между обязательным и добровольным страхованием.

Закон Украины "О страховании" предусматривает внедрение новых видов обязательного страхования только внесением изменений в этот Закон, то есть возможности внедрения такого страхования очень ограниченные и процедура довольно сложная [1].

Некоторые виды обязательного страхования следует приводить в порядок, совершенствуя условия их проведения, по возможности четче устанавливая обязанности страхователя и определяя формы типичных договоров. Задача из упорядочения действующих видов обязательного счета касается прежде всего таких его видов, как авиационные риски, потеря урожая, несчастные случаи на транспорте.

Сегодня государство не в состоянии решать такие важные социальные вопросы, как медицинское обслуживание, выплата пенсий, предоставление помощи по безработице, возмещение затрат при травматизме на производстве и др. лишь за счет государственного бюджета. Итак, нужно привлекать средства предприятий, работодателей, работников. Если такое привлечение осуществлять направленно, то это фактически будет означать введение новых видов налогов. Кроме того, средства, которые привлекаются, должны иметь возможность некоторое время размещаться так, чтобы приносить дополнительный доход.

Такие задачи может выполнить страховой рынок. Отношения, которые возникают при привлечении страхового рынка к решению социальных программ, качественно отличаются от отношений, связанных с прямым отчуждением средства. Работодатели, предприятия и работники вступают в гарантийные гражданско-правовые отношения, где страховая компания берет обязательство получить дополнительный доход благодаря размещению взятого средства и осуществить те выплаты, под которые взяты обязательства (пенсии, помощь, компенсации и т.п.).

Поэтому в ближайшее время необходимо законодательно определить поле, которое его может занять страховой рынок в решении социальных программ, и принять необходимые решения относительно его вхождения в эти программы.

#### **Литература**

1. Базилевич В.Д. Страховый рынок України. К.: Знання, 2002 рік. 374с.
2. Шахов В.В. Страхование. Учебник для вузов. М.: Страховой полис: ЮНИТИ, 1997. 311с.
3. Евстегнеев В.Д. Государственная поддержка и регулирование страхового дела // Финансы. 1996. №7. С.38-41.
4. Програма розвитку страхового ринку України на 2001-2004 роки. Затверджена Постановою КМУ від 2 лютого 2001 року.

#### **Развитие филиальной сети страховых компаний в Южном Федеральном округе** **Коренная Виктория Анатольевна**

*Ростовский государственный университет, Россия*  
*E-mail: victorything@yandex.ru*

С середины 90-х годов формирование региональных страховых рынков происходило неравномерно. В Москве, Санкт-Петербурге и других крупных центрах темпы создания страховых компаний были намного выше, чем в регионах. Но после кризиса 1998 года и очередного раздела столичного рынка региональные страховщики лишились источников функционирования и столкнулись с жесткой конкуренцией со стороны крупных столичных компаний. Крупные страховые компании стремятся освоить региональные рынки, так как это является одним из условий их стратегического развития.

Основными препятствиями развития страхования в регионах были:

- конкуренция региональных страховщиков с филиалами крупных столичных компаний;
- сокращение ресурсной базы развития страхования финансовым кризисом, сокращение источников функционирования региональных страховщиков;
- повышение требований к уставному капиталу;
- дефицит квалифицированных работников.

Главными условиями успеха на местных страховых рынках являются:

- умение учитывать региональную специфику;
- наличие устойчивых связей с местными администрациями и промышленным директором и преференции, оказываемые ими по сравнению со столичными страховыми компаниями;
- наличие разветвленной агентской сети на местах.

Изучая особенности и тенденции развития донского рынка страхования, следует отметить:

1. Ростовский региональный рынок развивается чрезвычайно динамично. Об этом говорит тот факт, что уже третий год ростовские страховщики юга России стабильно удваивают объемы собранной в регионе страховой премии. Общий объем страховых платежей (взносов) по всем видам страхования за 9 месяцев 2002 года составил 2137,8 млн. рублей, населению и организациям страховщиками выплачено 1761 млн. рублей.

2. О повышении степени развития рынка свидетельствует появление страховых брокеров, институт которых сейчас зарождается в Ростове. Этот новый шаг в истории развития страхового рынка говорит о повышении уровня страховой культуры и об усиливающейся конкуренции на региональном страховом рынке.

3. На донском страховом рынке почти ежеквартально появляются новые филиалы страховых компаний из Москвы и других регионов России. Новые компании стремятся увеличить свою клиентуру не только за счет роста емкости рынка, но и за счет переманивания клиентов у конкурирующих страховых компаний. Рассматривая данную тенденцию на примере медицинских компаний, следует отметить, что если раньше на долю РОФОМСа приходилось 50% застрахованных жителей области, то сейчас –25%.

4. На донском страховом рынке почти ежеквартально появляются новые филиалы страховых компаний из Москвы и других регионов России.

5. Страховщики ищут более эффективные пути закрепления на региональных рынках. В частности, получает распространение практика заключения соглашений о сотрудничестве ведущих российских компаний с администрацией краев и областей. Так, "Росно" заключила соглашение с администрациями Ленинградской и Саратовской областей, Промышленно-страховая компания – с Липецкой, Орловской и Тульской областей. В том же направлении действует страховая группа "Спасские ворота", группа "Ренессанс-Страхование" и другие страховщики. В соглашениях предусматривается приоритет деятельности страховщиков на территории региона в обмен на инвестиции средств в региональные объекты.

6. Крупные страховые компании пересматривают свои региональные стратегии. Некоторые из них намерены уже в ближайшее время серьезно нарастить объемы региональных продаж. С этой целью региональные отделения компаний из структурных подразделений преобразуются в самостоятельные филиалы с индивидуальной стратегией. Страховщики перераспределяют риски между своими головными офисами, филиалами и дочерними компаниями, расширяют штат агентских сетей в регионах и пересматривают продуктовую и тарифную политику.

Острую конкуренцию местным ростовским страховым компаниям составляют такие столичные компании, как "Военно-страховая компания", "Ингосстрах", "Ренессанс-страхование", "Альфа-страхование", "РОСНО" и др. Конечно, конкуренция идет в свою очередь и между этими филиалами крупнейших российских компаний. Каждый филиал разрабатывает свою стратегию борьбы за расширение клиентуры.

## **О либерализации российского таможенного тарифа и ее практических результатах**

**Куманева Светлана Геннадьевна**

*Белорусский государственный университет, Беларусь*

*E-mail: komaneva@mail.ru*

Таможенный тариф, являясь основным инструментом государственного воздействия на торговые отношения субъектов хозяйствования с внешним миром, одновременно является одним из главных предметов исследований и анализа при оценке степени открытости экономики и существующего в ней торгового режима (протекционистский, умеренный или свободная торговля). Кроме того, таможенный тариф лежит в основе процесса согласования торговой политики различных интеграционных группировок, образующих таможенные союзы (на пространстве СНГ это Союз Беларуси и России) или движущихся в направлении его создания (например, ЕврАзЭС). Так, в рамках единого таможенного пространства Беларуси и России, а также при обсуждении совместной торговой политики страновых группировок в СНГ (ЕврАзЭС и др.) в настоящее время, как правило, за основу принимается российский таможенный тариф, претерпевший в последние годы существенные изменения в сторону упрощения структуры и либерализации торгового режима.

*1. Изменения российского импортного таможенного тарифа.* В Российской Федерации в период с 1992 года импортный таможенный тариф неоднократно претерпевал изменения. Так, в первые месяцы 1992 года большая часть импорта не подвергалась таможенному обложению, за исключением небольшого административного сбора в 0,15%. Система взимания пошлин как таковая была введена в июне 1992 года, причем базовый ее показатель составлял 5% (исключение составили сравнительно небольшое число товаров, например, спиртные напитки облагались 25%-ной пошлиной). Пошлина взималась с трех четвертей российского импорта, и средневзвешенный показатель по импорту в 1992 году составлял в среднем 4% [1, с. 40]. Затем, после изменений таможенного тарифа за счет увеличения диапазона ставок таможенных пошлин (от 0 до 100%), в начале 1993 года средневзвешенный показатель уровня таможенных пошлин возрос до 11%, в 1994 году – до 12%. По данным Всемирного банка [2, с. 350], в 1997 году средневзвешенный таможенный тариф Российской Федерации составлял уже 11,3%. В 1998 году его значение возросло до 12,9%, а затем после кризисного спада импорта в 1999 году – уменьшилось до 10,7%.

В соответствие со стратегией экономических реформ первые шаги по преобразованию и существенному снижению уровня таможенного тарифа в Российской Федерации произошли в начале 2000 года, когда с 1 апреля 2000 года была изменена структура таможенного тарифа на основе снижения среднего уровня ставок и сужения диапазона их применяемых. Изменение российского таможенного тарифа, прежде всего, исходило из необходимости: повышения его транспарентности (для сокращения злоупотреблений, связанных с неправильным декларированием импортных товаров); установления эффективной таможенной защиты национальных отраслей (в частности, снижение таможенных пошлин на оборудование, не производимое в России); тарифной эскалации, предполагавшей установление низких 5%-ных ставок на продукцию низкой степени переработки (сырье, полуфабрикаты и др.), и более высоких (10% и 15%) на готовые изделия и сельхозпродукцию. В результате общее число унифицированные и сниженных ставок таможенных пошлин составило около 3,5 тысяч, что, по расчетам разработчиков, должно было снизить уровень средневзвешенной ставки российского таможенного тарифа с 11,4% в 2000 году до 10,7% в 2001 году и тем самым приблизить ее к уровню реально собираемых таможенных платежей. Таким образом, сами разработчики реформированного тарифа заранее предполагали, что в результате его изменения стоимостной объем начислений таможенных пошлин неизбежно будет уменьшен одновре-

менно с соответствующими доходами бюджета. Другими словами, ценой либерализации таможенного тарифа должно было стать снижение соответствующих бюджетных доходов.

2. *Количественные оценки упрощения российского тарифа.* Однако на практике произошло нечто обратное. Во-первых, несмотря на очевидное снижение ставок применяемых таможенных пошлин, средний уровень таможенного тарифа повысился (с 11,4% в 2000 году до 11,9% в 2001 году и 12% в 2002 году). Во-вторых, вопреки теории и ожиданиям, либерализация таможенного тарифа не вызвала снижения соответствующих бюджетных доходов, а напротив обеспечила их значительный рост, существенно опережающий темпы роста импорта (рис. 1).

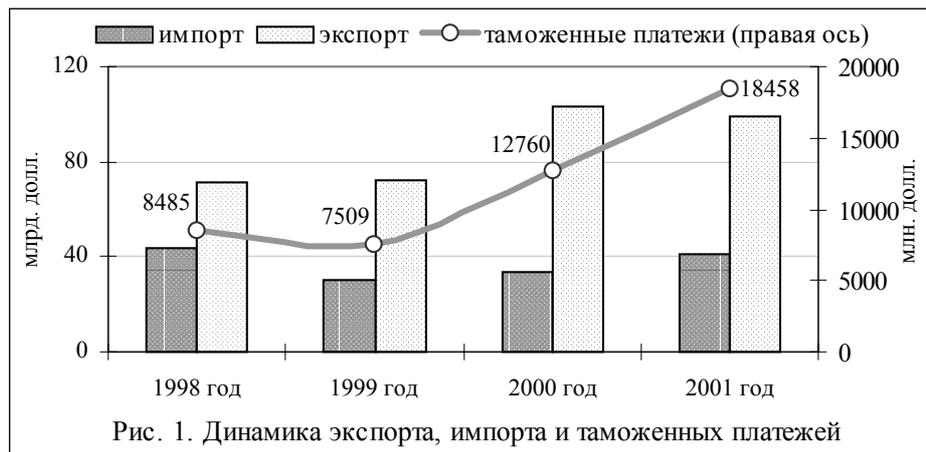


Рис. 1. Динамика экспорта, импорта и таможенных платежей

В результате применения в 2001 году нового тарифа при росте объемов импорта на 22,4% величина начисленных таможенных пошлин выросла на 44,7%, что в условиях небольшого снижения объемов экспорта (по сравнению с предыдущим годом) позволяет говорить, в том числе, и об улучшении работы таможенной службы, получившей в свое распоряжение более совершенный инструмент таможенного регулирования, который в условиях снижения уровня и упрощения структуры тарифа позволил сократить недостоверное декларирование товаров и обеспечил рост бюджетных доходов.

Таким образом, последствия либерализации российского таможенного тарифа состояли в следующем:

1. При сложной структуре и широком разбросе ставках таможенных пошлин в Российской Федерации до реформирования таможенного тарифа в 2000 году, очевидно, происходил уход в недостоверное декларирование, что приводило к уменьшению налогооблагаемой базы и уменьшению поступлений в бюджет таможенных платежей. Либерализация торгового режима Российской Федерации на основе упрощения внутренней структуры тарифа, сужения диапазона применяемых ставок таможенных пошлин и снижения общего уровня таможенного обложения привела не к сокращению, а к росту налогооблагаемой базы (за счет сокращения недостоверного декларирования) и соответствующему увеличению доходов российского бюджета.
2. Хотя в 2001 году после реформирования таможенного тарифа России произошел рост уровня средневзвешенного таможенного тарифа (отношение начисленных таможенных пошлин к объему импорта), этот факт никоим образом нельзя рассматривать как ухудшение торгового режима. В результате реформирования российского таможенного тарифа произошло номинальное повышение его средневзвешенного уровня из-за снижения недостоверного декларирования на фоне реальной либерализации торгового режима и повышения прозрачности самого тарифа.

## Литература

1. Внешняя торговля в новых независимых государствах / Под ред. К. Михолопулоса, Д. Тарра. Вып. 13. Вашингтон, округ Колумбия: Всемирный банк, 1995.
2. World Development Indicators, 2002.

### **Проблемы формирования и реализации молодежной политики в ВУЗах**

*Малышев Алексей Викторович*

*Пензенская государственная архитектурно-строительная академия, Россия*

*E-mail: asya\_m@rambler.ru*

Молодежь – это реальная часть общества, целостная большая социальная группа, выполняющая свои специфические функции. В современном обществе наблюдается достаточно серьезная социальная дифференциация, которая самым непосредственным образом отразилась и на молодой части общества. Молодежь все в меньшей степени ощущает себя целостной группой, однородной по своему составу, единой по своим взглядам, убеждениям и целям. Поэтому проблема формирования, регулирования и реализации молодежной политики в ВУЗах представляется на современном этапе достаточно актуальной.

Реализация молодежной политики осуществляется на всех этапах жизни молодого человека:

- в школах,
- в ССУЗах и ВУЗах,
- на предприятиях и организациях различных форм собственности и сфер деятельности.

Но именно ВУЗы являются той ступенью, с которой молодое поколение вступает во взрослую жизнь. Поэтому методы ведения молодежной политики в ВУЗах должны быть особенно четко осознаны как самими молодыми людьми (активом ВУЗа, различными молодежными общественными организациями), так и представителями администрации ВУЗа.

Видение проблемы реализации молодежной политики фактически подразумевает три объекта исследования:

1. Взаимоотношения молодежи (студентов, аспирантов, молодых преподавателей) с административными органами ВУЗа;
2. Взаимоотношения представителей администрации ВУЗа, занимающихся реализацией молодежной политики, с институтами (факультетами) ВУЗа и объединениями молодежи;
3. Роль механизмов воздействия администрации и их представителей в социально-политическом процессе, происходящем в ВУЗе, значение данных механизмов воздействия в деятельности молодежных организаций ВУЗа.

Для полной характеристики каждого из объектов исследования необходимо описать не только общие черты и закономерности формирования системы и механизмов реализации молодежной политики, но и их особенности применительно к конкретному этапу развития субъектов общественных отношений, в нашем случае административных органов ВУЗа, реализующих молодежную политику в среде студентов, аспирантов и молодых преподавателей. При этом необходимо выявить, какого рода проблемы во взаимоотношениях администрации ВУЗа и молодежи требуют решения и научного анализа.

Для построения перспективной модели формирования механизмов взаимодействия органов власти, реализующих молодежную политику в ВУЗе, с общественностью необходимы две основные группы условий:

Первая группа условий включает иерархическую организационную структуру управления ВУЗом, четкое распределений полномочий и сфер деятельности между структурами ВУЗа и отдельными исполнителями, выработку и неукоснительные следования четким правилам и инструкциям, упорядочение всего делопроизводства, профессионализм сотрудников.

Вторая группа условий предполагает принципиальное изменение характера взаимоотношений администрации с молодежью, в том числе с молодежными общественными объединениями: переход от прямого давления, использования силовых методов к управлению на основе правовых финансовых механизмов, созданию условий для свободной деятельности и объединения молодых людей.

Важно отметить, что реализация молодежной политики в ВУЗе должна быть регулируемой, контролируемой и быть объектом постоянного внимания не только администрации ВУЗа, но и органов Госвласти (Министерство образования и Комитет по делам молодежи спорту и туризму региона). Органы власти должны оказывать повсеместную помощь в осуществлении молодежной политики в ВУЗе посредством законодательных актов, распоряжений, положений, методического обеспечения, а так же субсидирования и целевого финансирования деятельности вузовских молодежных общественных организаций и мероприятий социально-культурной, спортивной и общественной сфер жизни; пропаганды и рекламы деятельности молодежных объединений через средства массовой информации.

Фактически все это означает необходимость переориентации органов власти, реализующих молодежную политику в ВУЗе, по следующим важнейшим критериям:

- отношение аппарата управления ВУЗа к молодым гражданам как к субъектам, а не как к послушному объекту управления;
- уважение представителей аппарата управления ВУЗа молодежи и ее организаций;
- стремление к контактам, сотрудничеству, координации усилий, отказ от принуждения и навязывания исходящих "сверху" распоряжений;
- контроль за деятельностью аппарата управления, осуществляющего молодежную политику в ВУЗе, не только "сверху" но и "снизу";
- создание и закрепление в Оргструктуре ВУЗа молодежной общественной организации, принимающей участие в управлении и реализации молодежной политики в ВУЗе;
- создание и организация деятельности службы "Связи с общественностью" при администрации ВУЗа.

Таким образом, проблемы анализа состояния и условий, обеспечивающих доверие молодежи к ВУЗу, как институту общества, к работе аппарата управления ВУЗа, формирование служб "Связи с общественностью", разработка моделей и механизмов превращения органов администрации ВУЗа в структурную систему, отзывчивую к нуждам, проблемам, запросам молодежи, представляются как первоочередные мероприятия для теории и практики реформирования управления ВУЗов.

## **Отраслевая структура инвестиционных проектов Донецкой области**

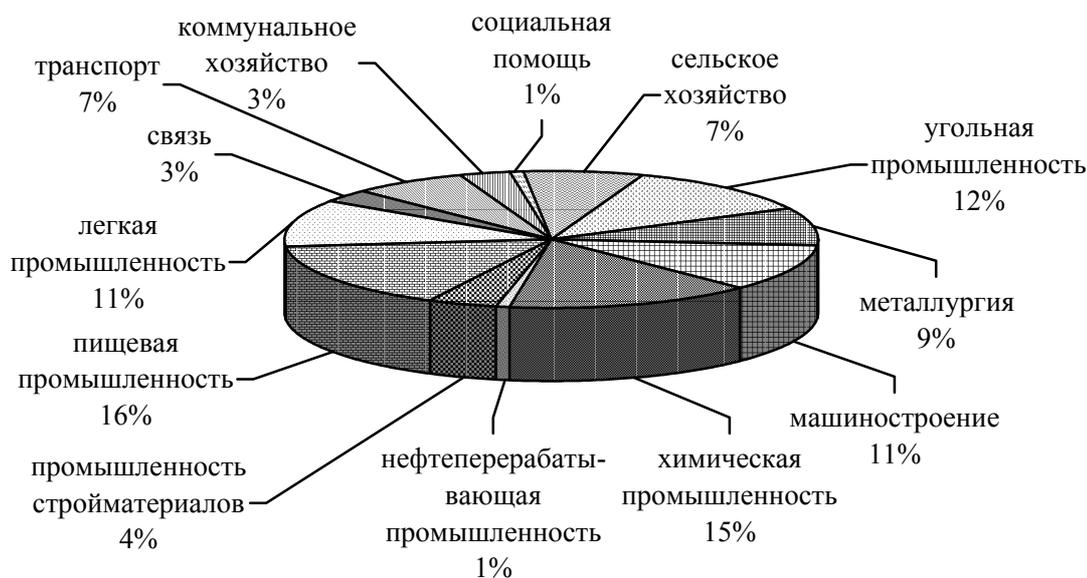
*Мальцева Ирина Витальевна*

*Донецкая государственная академия управления, Украина*

Донбасс играет заметную роль в формировании политической и социально-экономической ситуации Украины. Занимая лишь 4, 5% территории страны, имея более 10 % ее жителей, обладает 1/5 основных промышленно-производственных фондов, обеспечивает свыше 50 % объемов угледобычи, производства чугуна, стали и проката черных металлов, 40 % общегосударственных грузовых и пассажирских железнодорожных перевозок, а по объему внешнеторгового оборота уступает только столице - Киеву [1]. В настоящее время экономическое положение региона достаточно сложное. Одним из перспективных направлений выхода из кризиса является активизация инвестиционной деятельности.

С момента введения в действие Закона Украины "О специальных экономических зонах и специальном режиме инвестиционной деятельности в Донецкой области" накоплен значительный опыт в работе с инвесторами. Создан Совет по вопросам специальных экономических зон и специального режима инвестиционной деятельности в Донецкой области, на который возложена координация взаимодействия органов местного самоуправления и инвесторов на территориях приоритетного развития (ТПР). В городах и районах со статусом ТПР созданы структурные подразделения по управлению специальным режимом инвестиционной деятельности. Развернута соответствующая рекламно-информационная кампания, направленная на привлечение иностранного инвестиционного капитала в экономику Донецкой области. Поступление иностранных инвестиций распределено следующим образом (долл. США): Чехия - 4,3, Великобритания - 66,35, США - 69,02, Нидерланды - 36,7, Австрия - 29,48, Дания - 1,00, Германия - 49,89, Эстония - 1,18, Венгрия - 4,07, Ирландия - 2,00, Израиль - 1,10, Иордания - 2,14, Кипр - 10,14, Голландия - 39,66, Польша - 5,06, Швеция - 18,60, Сирия - 2,70, Словакия - 6,61, Швейцария - 20,11, Турция - 2,20, МБРР, ЕБРР - 27,8 [1].

Отраслевая структура проектов представлена на рис. 1. На долю базовых отраслей промышленности приходится 76 проектов общей стоимостью 3,335 млрд.грн., в том числе в металлургии - 14, угольной промышленности - 18, химической - 22, машиностроении - 16, стройиндустрии - 6 проекта. В легкой и пищевой промышленности



проектов)

принято 40 проектов, сельском хозяйстве - 10, транспорте и связи - 15, коммунальном хозяйстве - 5, здравоохранении - 1 проект.

Привлечение иностранного капитала в Донецкий регион, реализация инвестиционных проектов способствует усилению предпринимательской активности, обеспечению создания новых рабочих мест, что очень актуально в условиях закрытия угольных шахт, стимулированию ускоренного внедрения новых технологий, а также позволит проведению в области социально сильной политики, направленной на постепенное повышение жизненного уровня населения.

### Литература

1. Програма економічного і соціального розвитку Донецької області на 2002 рік. Донецьк, 2002. 387 с.

## **Использование компьютеров в процессе дистанционного образования** *Малугин А.В.*

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

1. В период формирования в России рыночных отношений одним из наиболее престижных стало экономическое образование (в том числе и бизнес-образование), поскольку, чаще всего, оно в новых условиях способствует более успешной карьере. Вследствие объективных причин высокую актуальность приобрела такая форма обучения как дистанционное образование.

2. Дистанционное обучение на основе современных информационных и телекоммуникационных технологий может рассматриваться как дальнейшее развитие заочной формы образования. Однако его принципиальная особенность состоит в том, что образовательное учреждение (например, ВУЗ), использующее дистанционные технологии, должно гарантировать качество образования в соответствии с государственными образовательными стандартами, только слушатели территориально разделены здесь в гораздо большей степени, чем при классической форме заочного обучения.

3. В литературе различают два метода дистанционного обучения [1,3]:

- асинхронное обучение, при котором слушатели, удаленные от образовательного учреждения, составляют группы одного курса и занимаются по индивидуальному учебному плану с использованием учебно-методических материалов, разработанных образовательным учреждением;
- синхронное обучение ("совместная работа"), когда дистанционно разделены образовательное учреждение, обеспечивающее проведение занятий (лекции, консультации), и группа одновременно занимающихся слушателей (в современном понимании это может быть вообще виртуальная учебная группа; слушатели в данном случае не обязательно находятся в одной аудитории и даже в одном городе). При этом взаимодействие между преподавателем и слушателями происходит в реальном масштабе времени.

При дистанционном образовании контакт слушателя с преподавателем весьма ограничен, поэтому большая часть функций диалога должна быть внедрена в средства дистанционного обучения. В отличие от полиграфических изданий в компьютерных средствах дистанционного обучения могут быть достаточно легко реализованы элементы такого диалога. Вот почему их место в системе дистанционного образования столь значимо.

4. Существуют два функциональных уровня разработки компьютерных учебных средств для системы дистанционного образования [1,2]:

- компьютерные электронные учебники;
- компьютерные обучающие программы.

Однако, в любом случае основу образовательного процесса при дистанционном обучении составляет целенаправленная и строго контролируемая интенсивная самостоятельная работа обучаемого, который может учиться в удобном для себя месте и в удобное время, имея при себе набор (кейс, т.е. портфель) средств обучения (методические указания, учебные пособия и учебники, аудиокассеты с установочными лекциями и т.п.) [1]. Таким образом, дистанционное образование - это целенаправленный процесс интерактивного (диалогового), асинхронного или синхронного взаимодействия обучающего и обучаемого между собой и со средствами обучения, независимый от их расположения в пространстве и времени.

5. Преподаватель играет особую роль в дистанционном обучении (интерпретатор знаний, реализатор обратной связи, координатор процесса обучения слушателя и т.д.).

Преподаватель в условиях дистанционного обучения должен обладать очень высокой квалификацией, как в профессиональном смысле, так и в области информационных технологий. Необходимо создание института преподавателей-консультантов (тьюторов), что в свою очередь требует решения нормативно-правовых, финансовых и других проблем.

6. Дальнейшее развитие дистанционного образования базируется на использовании следующих трех видов технологий, название и сущность которых отражены в следующей таблице 1:

**Таблица 1. Развитие дистанционного образования**

| №№ п/п | Название технологии | Сущность технологии  |
|--------|---------------------|--|
| 1      | Кейс-технология     | Учебно-методические материалы комплектуются в специальный набор (кейс) и передаются (пересылаются) обучаемому для самостоятельного изучения (с периодическими консультациями у назначенных ему тьюторов) |
| 2      | TV-технология       | Использование телевизионных лекций с консультациями у тьюторов   |
| 3      | Сетевая технология  | Использование сети Интернет, как для обеспечения учебного учебно-методическим материалом, так и для интерактивного взаимодействия тьютора и обучаемого и обучающихся между собой                         |

7. В кейс-технологии могут эффективно использоваться следующие средства обучения:

- программы изучения дисциплин с методическими указаниями по выполнению контрольных, курсовых и квалификационных работ;
- печатные фундаментальные учебники и учебные пособия по каждой изучаемой дисциплине;
- специальные печатные учебно-практические пособия с тестами для самоконтроля и контроля;
- обзорные (установочные) аудио- или видеолекции по каждой дисциплине;
- лабораторные практикумы;
- компьютерные электронные учебники и/или компьютерные обучающие программы по всем дисциплинам.

8. При дистанционном обучении, когда контакт обучаемого с преподавателем весьма ограничен, данное обстоятельство необходимо учитывать при разработке компьютерных средств обучения. Две характерные особенности компьютерных средств дистанционного образования, это: активное использование мультимедиа (multimedia) и гипертекста.

Работа слушателя на компьютере с компьютерным электронным учебником и компьютерной обучающей программой должна быть эмоционально окрашена. Этому способствует использование мультимедиа, т.е. комплексного представления информации в виде красочных графиков и изображений, анимации, видеосюжетов с возможным звуковым сопровождением. Известно, что подобные мультимедийные элементы создают у обучаемого дополнительные психологические структуры, способствующие лучшему восприятию и запоминанию материала.

Компьютерные электронные учебники и компьютерные обучающие программы должны обладать развитой гипертекстовой структурой как в понятийной части изучаемой дисциплины (определения, ключевые слова), так и в логической структуре изложения (последовательность и взаимосвязь модулей).

Гипертекстовая структура предполагает:

- конспективное изложение материала;
- свободное перемещение по тексту (необязательность его сплошного чтения и тем самым возможность корректировки процесса переподготовки для слушателей с различным уровнем знаний по изучаемой дисциплине);
- использование перекрестных ссылок, облегчающих организацию обратных связей, допустим, при неправильных ответах слушателя в процессе разбора типовых примеров или самоконтроля.

9. Дистанционная технология обучения предусматривает, как правило, индивидуальный график учебного процесса для каждого слушателя, что позволяет эффективно управлять обучением. Допускается групповой график процесса повышения квалификации, особенно при использовании таких дорогостоящих средств синхронного дистанционного обучения, как спутниковое телевидение, аудио- и видеотелеконференции.

10. Поскольку при дистанционной технологии обучения, несмотря на принимаемые меры (например, дополнительную фотоидентификацию личности слушателя), повышается вероятность фальсификации, прием и все виды аттестации, включая государственную итоговую аттестацию, рекомендуется проводить "лицом к лицу".

11. Одним из принципиальных вопросов любой формы образования является его качество. Поэтому в процессе становления и развития дистанционной технологии обучения обязательно должны рассматриваться вопросы качества и управления качеством обучения.

Как для оценки качества, так и управления качеством дистанционного обучения (например, для облегчения общения между тьютором и слушателем) также эффективно используются принципы тотального управления качеством (Total Quality Management - TQM).

Используя подход TQM, в системе дистанционного обучения принимают, например, такую многоуровневую систему показателей качества образования [1] как:

- оценка знаний слушателем учебных дисциплин;
- уровень системной компетентности (например, понимание взаимосвязи социальных и экономических проблем);
- уровень компетентности в оптимальном распределении ресурсов;
- уровень компетентности в работе с информацией (например, умение интерпретировать информацию, использовать для обработки информации компьютер);
- оценка умения писать, говорить и слушать;
- оценка умения творчески мыслить;
- оценка таких качеств, как личная ответственность и коммуникабельность;
- оценка умения работать в командах, обучать других и вести переговоры.

12. Дистанционное обучение должно служить современным и эффективным инструментом образования. Система дистанционных технологий имеет широкие перспективы внедрения не только в сфере первичного высшего образования. Ключевую роль дистанционные методы в силу названных обстоятельств должны играть в системах переподготовки кадров и повышения их квалификации.

#### Литература

1. Андреев Л.А., Солдаткин В. И. Дистанционное обучение: сущность, технология, организация. М.: МЭСИ, 1999.
2. Романов А.М., Торопцов В.С., Григорович Д.Б. Компьютерная обучающая программа по общему аудиту (КОПРА). X международная конференция-выставка "Информационные технологии в образовании". Сборник трудов участников конференции. Часть III. М.: МИФИ, 2001. С. 104-105.
3. Семенов В.В. и др. Развитие компьютерных технологий в дистанционном обучении (в обзоре "Новые информационные технологии в образовании"). М.: НИИВО, 2001, вып. 3.

## **Выделение центробежной и центростремительной составляющих как базовый подход при выборе стратегии социально-экономического развития города**

*Маркина Ольга Владимировна*

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

*E-mail: ruthenia@rambler.ru*

Исследование посвящено проблемам выбора стратегии социально-экономического развития города. Этот процесс сложно поддается унификации в силу того, что стратегии разрабатываются для конкретного объекта и поэтому являются производными от его специфики. Вместе с тем разработан один подход, который мы предлагаем использовать в качестве базового при формировании стратегии социально-экономического развития города.

Исходя из этого подхода, можно определить две стратегические составляющие развития города, сбалансированная совокупность которых представляет собой стратегию его развития. Одна из них должна обеспечивать стабильность функционирования рассматриваемой социально-экономической системы, то есть больше относиться к воспроизводственным процессам. Вторая стратегическая составляющая должна способствовать приращению потенциала города, то есть направлена на расширение производственной деятельности в рамках социально-экономической системы. Называются эти составляющие стратегии социально-экономического развития города центростремительной и центробежной соответственно.

Центробежная стратегическая составляющая, таким образом, направлена на развитие промышленного и интеллектуального потенциала города путем поддержки предпринимательства, создания новых рабочих мест, развития производств, наиболее приемлемых с точки зрения исторических и геополитических особенностей города в регионе и России. Большое значение для успешной реализации центробежной стратегии имеет правильно выбранная инвестиционная политика. Задача последней заключается в создании благоприятного инвестиционного климата с целью повышения эффективности использования экономического, экологического и социального потенциала города.

Центростремительная стратегическая составляющая развития города охватывает комплекс служб городского хозяйства и обеспечивает устойчивость функционирования городской инфраструктуры с постоянно повышающимся качеством обслуживания. Основой для разработки этой стратегической составляющей являются условия существования города: возможности для работы, жилья, использование свободного времени, обеспеченность продуктами питания, транспортные возможности. К основным аспектам центростремительной стратегии относятся и исходные данные, касающиеся существующих природных условий: наличие воды, воздуха, зеленых насаждений. Базовыми элементами центростремительной стратегической составляющей является производственная и социальная инфраструктура.

Сама по себе центростремительная стратегическая составляющая существует всегда, при развитии любого города вне зависимости от общественно-политического строя. Рыночные отношения позволяют реализовывать данную стратегию более многогранно, используя предприятия с различной формой собственности, а также обеспечивая регулирование этой сферы жизнедеятельности города прямыми и косвенными методами.

Для разработки центростремительной составляющей стратегии мы предлагаем использовать системный метод, для разработки центробежной – поиск полюсов развития экономики города, использование методов маркетинга территории, поддержки предпринимательства и т.д.

## **История регулирования наличного обращения в Российской Федерации** **Мартынов Сергей Николаевич**

*Сибирская академия государственной службы, г. Новосибирск, Россия*  
*E-mail: smartpost@mail.ru*

Регулирование наличного денежного обращения в Российской Федерации заключается в целом ряде ограничений, несистематизированных в одном нормативном акте. Анализ истории введения этих ограничений помогает разобраться в целях и задачах регулирования.

В СССР также существовали нормы о сдаче предприятиями и организациями наличных денег в банк, установлении лимита денежных средств в кассе и преимущественном расчете предприятий в безналичной форме (прежде всего для государственных предприятий). Но специальные санкции, пределы и ограничения не требовались, поскольку финансовая деятельность предприятий и организаций и так находилась под полным контролем государства. Меры по регулированию налично-денежного обращения в РФ стали приниматься фактически сразу с началом рыночных реформ. Резкое повышение цен в январе 1992 г., неучтенное в эмиссионной политике Центрального банка РСФСР, привело к нехватке наличных денежных средств. В связи с этим Президиум Верховного совета РФ и Президент РФ принимают решения о запрещении наличных расчетов между предприятиями и организациями и обязательной сдаче сверхлимитных наличных денег в банк [4.– п.1]. Эти решения предписывали ввести санкции за их нарушение. Однако санкции были введены лишь в 1994 г. [5]. Учитывая, что полный запрет на наличные расчеты между юридическими лицами нецелесообразен, законом [2.– ст.14] было установлено, что эти расчеты ограничены пределом, устанавливаемым Правительством РФ. С 1995 г. предел стал устанавливать Центральный банк РФ [1.– ст.4.п.4]. В начале 1993 г. для усиления налогового контроля вводится обязательное применение контрольно-кассовых машин при реализации товаров и услуг населению [3.– ст.1.7]. В 1996 г. для ограничения расчетов, проводимых в обход расчетных счетов предприятий (с целью избежать принудительного взыскания задолженности по налогам и сборам), вводится запрет на получение и перечисление наличных денег предприятиями, минуя свой расчетный счет [6.– п.9], а юридическим лицам, имеющим задолженность по налогам и сборам, запрещено расходовать денежную выручку, поступающую в их кассы [7.– п.2]. В этом же году был принят Гражданский кодекс РФ (часть вторая), который провозгласил свободу выбора форм расчетов по договору (ст.862), но предусмотрел возможность ограничения наличных расчетов между юридическими лицами (ст.861). В 2002 г. вступает в силу Кодекс РФ "Об административных правонарушениях", закрепивший санкции за нарушение мер регулирования (ст.15.1, 15.2), ранее установленные указами Президента РФ.

Эти нормативные акты составили законодательную базу регулирования налично-денежного обращения, действующую и по настоящий момент.

Субъекты РФ пытались принимать свои акты, регулирующие эту сферу. Они предусматривали как дополнительное ограничение наличных расчетов, так и их расширение (в виде увеличения предела расчетов наличными деньгами).

Например, в Республике Бурятия 45 % штрафов за нарушение пределов расчета наличными деньгами и лимитов остатков кассы зачисляется в доходы банков (что должно было стимулировать их на более активные контрольные меры); обязательность расчетов через расчетный счет, пределы расчетов наличными деньгами и лимиты остатков кассы распространялась и на предпринимателей без образования юридического лица (в случае нарушений этого порядка у них отзывалось разрешение на занятие предпринимательской деятельностью); ограничивался размер расходования наличной выручки предприятиями (30-50 % от выручки за предыдущий месяц).

Но, поскольку регулирование налично-денежного обращения отнесено к компетенции Центрального банка РФ, решения субъектов РФ в сфере регулирования наличного денежного обращения должны быть отменены.

## Литература

1. Закон РФ от 2.12.1990 г. № 394-1 (ред. от 26.04.1995 г.).
2. Закон РФ от 25.09.1992 г. № 3537-1.
3. Закон РФ от 18.06.1993 г. № 5215-1.
4. Указ Президента РФ от 14.06.1992 г. № 622.
5. Указ Президента РФ от 23.05.1994 г. № 1006.
6. Указ Президента РФ от 18.08.1996 г. № 1212.
7. Указания Центрального банка РФ от 12.11.1996 г. № 360.

### Региональные аспекты экономической безопасности в финансовой и кредитной сфере

*Мирзаев Мусса Саламович*

*Дагестанский государственный университет, Россия*

*E-mail: coran@mail.ru*

Сегодня одной из значимых проблем является проблема обеспечения экономической безопасности в финансовой и кредитной сфере региона. Главным интересом здесь являются обеспечение устойчивости финансовой системы, минимизация зависимости от Федерального бюджета, нормализация финансовых потоков, устойчивость банковской системы, снижение внешнего и внутреннего долга, обеспечение финансовых условий для активизации инвестиционной и инновационной деятельности.

Следует особо подчеркнуть, что устойчивость финансовой системы региона в значительной мере зависит от состояния денежно-финансовой системы Российской Федерации в целом и от бюджетной и налоговой политики федерального центра. Важнейшим региональным интересом при этом является максимальное уменьшение уязвимости денежно-финансовой сферы региона за счет повышения ее финансовой самодостаточности и увеличения налогового потенциала региональной экономики.

Наиболее вероятные угрозы в этой сфере следующие: снижение масштабов бюджетного финансирования до уровня, не обеспечивающего нормального функционирования бюджетной сферы; рост кредиторской и дебиторской задолженности до уровня, приводящего к перебоям в сфере производства и обращения; вероятность кризиса банковской системы, ведущего к потерям населением своих сбережений, а юридических лиц - своих оборотных средств; превышение нормального уровня внутреннего и внешнего долга.

Представляется целесообразным использовать в этой сфере следующие пороговые значения: объем бюджетных доходов и расходов (включая трансферты) на душу населения в сравнении с другими субъектами Федерации; объем кредиторской задолженности (в % к ВРП); объем рублевой денежной массы (к ВРП); соотношение активов и пассивов (по видам) банковской системы.

Количественные параметры пороговых значений экономической безопасности должны рассчитываться применительно к совершенно определенному периоду (на конец среднесрочного периода, на который имеется разработанный (или разрабатывается) прогноз социально-экономического развития).

В этом случае имеется возможность осуществить сопоставление пороговых значений экономической безопасности с показателями прогноза социально-экономического развития, выявив тем самым реальные угрозы национальным интересам в области экономики и разработав меры по преодолению этих угроз.

Важнейшими элементами обеспечения экономической безопасности являются мониторинг и прогнозирование факторов, определяющих угрозы экономической безопасности.

Мониторинг как оперативная информационно-аналитическая система наблюдений за динамикой показателей безопасности имеет особое значение для переходного состояния экономики при наличии серьезных межотраслевых диспропорций и острой недостаточности ресурсов (прежде всего финансовых), сильной подвижности и неустойчивости социально-экономических индикаторов.

Важным является учет требований экономической безопасности при формировании региональной экономической политики и в процессе прогнозирования и составления региональных бюджетов.

На всех стадиях формирования региональной экономической политики и прогнозирования показателей социально-экономического развития региона необходимо сопоставление прогнозных параметров с количественными параметрами пороговых значений экономической безопасности. В случае более низких прогнозных параметров по сравнению с пороговыми значениями экономической безопасности нужно провести разработку комплекса мер по выходу экономики региона из зоны опасности, по преодолению угроз экономической безопасности и их негативных последствий.

Меры и механизмы, обеспечивающие экономическую безопасность региона, могут разрабатываться одновременно с разработкой прогноза его социально-экономического развития.

Важное значение также может иметь осуществление экспертизы принимаемых решений по финансовым и хозяйственным вопросам с позиции экономической безопасности региона. Такой экспертизе должны подвергаться важнейшие нормативные акты, принимаемые не только на региональном, но и на федеральном уровне. При этом, если нормативные акты, принимаемые на федеральном уровне, подверглись экспертизе на стадии проекта (это возможно в отношении законодательных актов, внесенных Правительством РФ в Федеральное Собрание) и выявлено их несоответствие требованиям экономической безопасности региона, то есть возможность выстроить систему аргументов и опротестовать принятие этих нормативных актов.

### **Государственное регулирование денежной массы**

*Моташко Александр Дмитриевич*

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

*E-mail: rozhko\_s@ukr.net*

В теории денег существует два подхода к оценке роли денег в обеспечении макроэкономической стабильности [1].

Согласно теории Дж. М. Кейнса, увеличение объема денежной массы приведет к снижению процентных ставок, увеличению объема инвестиций в экономике, роста совокупного спроса и роста производства, государство должно активно вмешиваться в денежный рынок. В условиях экономического спада и депрессии государство должно увеличивать денежное предложение для стимулирования роста производства и занятости, а в условиях инфляции — уменьшать его. Государство должно проводить активную кредитно-денежную политику: в условиях спада — политику "дешевых денег", в условиях инфляции — политику "дорогих денег".

Монетаристы, в отличие от Кейнса, считают, что связь между объемом денежной массы и изменением номинального ВВП не является столь опосредованной. Согласно их концепции, количество денег в обращении оказывает непосредственное воздействие на номинальный ВВП.

Монетаристы считают, что увеличение объема денежной массы может поначалу вызвать рост реального объема производства, но лишь на короткое время. В длительной перспективе увеличение денежного предложения влияет только на уровень цен, вызывая инфляцию.

Начиная с 1993 г. Национальный банк Украины определяет структуру денежной массы за агрегатным методом. Для расчета совокупной денежной массы в Украине предусмотрены такие денежные агрегаты [2]:

$M0$  = денежная наличность (деньги вне банков).

$M1$  =  $M0$  + средства на счетах и текущих депозитах.

$M2$ . =  $M1$  + срочные депозиты и прочие средства (к последнему принадлежат средства на счетах капитальных вложений предприятий и организаций, средства Госстраха и валютные сбережения).

$M3$  =  $M2$  + средства клиентов за трастовыми операциями банков

Данные показывают, что в Украине структура денежной массы еще не достигла разветвленной и развитой формы. Относительно незначительный процент, который приходится на агрегаты  $M3$ , и  $M1$ , можно объяснить тем, что в стране только начался процесс формирования финансового рынка, денежно-кредитной системы, которые бы по своему смыслу и параметрами были адекватными требованиям рыночной экономики.

Украина имеет чуть ли не наибольшую пропорцию денежной наличности относительно общей денежной массы. На начало 2002 г. 43,2% денежной массы имеют наличную форму и оборачиваются вне банков [3], тогда как в США частица денежной наличности составляет меньше 20% денежной массы.

Причинами высокого уровня денежной наличности в обороте:

- возрастание номинальных денежных доходов населения;
- снижение уровня безналичных расчетов население за приобретенные товары и предоставленные услуги;
- возрастание банковских рисков, связанных с сохранением стоимости денег;
- промедление населения размещать свободные средства на вклады через потерю доверия к банковским и парабанковским структурам, которые связаны с угрозой возможного их банкротства, процентной политикой и отсутствием ответственности перед вкладчиками и механизма страхования депозитов;
- наличие значительных объемов неофициальной (теневой) экономики.

Тенденции, которые сложились в структуре денежной массы Украины, имеют отрицательные следствия как для эффективного функционирования денежной системы, так и для экономики в целом.

Во-первых, сократились денежные поступления на расчетные (текущие) счета субъектов хозяйствования, которое значительно усложнило и без того трудное состояние с расчетами в народном хозяйстве.

Во-вторых, уменьшилась (через низкий уровень реальных депозитов) ликвидность и ослабился кредитный потенциал коммерческих банков, которые, в свою очередь, привело к снижению инвестиций и меньшего возрастания ВВП в долгосрочном периоде.

Поэтому удовлетворительный прогноз инфляции и основных макроэкономических показателей чрезвычайно важный для проведения монетарной политики.

#### Литература

1. Финансы, деньги, кредит: учебник / под ред. О.В. Соколовой, 2002, с.783.
2. Деньги и кредит: учебник / За ред. проф. Б.С. Ивасива, 2001, с. 512.
3. Основные монетарные параметры денежно – кредитного рынка Украины в 2002 году // Вестник Национального банка Украины. 2003, № 2, с. 14-16.

## **Корпоративное управление в пищевой промышленности (региональный аспект)**

*Мурсалимов Михаил Марсович*

*Оренбургский государственный университет, Россия*

*E-mail: mursalimov@rambler.ru*

Институционально-интегрированные изменения в экономике России привели к формированию рыночно ориентированного корпоративного сектора. Процесс корпоратизации протекает во всех отраслях промышленности, включая пищевую промышленность, и всех регионах. Корпоративный сектор должен способствовать повышению конкурентоспособности отечественных предприятий, создавать условия для массированного привлечения инвестиций в реальный сектор экономики и обеспечивать развитие научно-технического прогресса. В настоящее время механизм корпоративного управления не отработан в российской практике. Мировой инструментарий корпоративного управления по разным причинам имеет слабое воплощение в российской экономике: с одной стороны, история корпоратизации национальной экономики предопределила особый ход становления и развития российской корпоративной модели, с другой – значителен разрыв между законодательно закрепленными и реально практикуемыми нормами и методиками менеджмента в корпоративном секторе.

Эти проблемы характерны и для пищевой промышленности. Пищевая промышленность – одна из стратегических отраслей экономики, призванная обеспечивать устойчивое снабжение населения необходимыми по количеству и качеству продуктами питания, насчитывает 30 отраслей с более чем 60 подотраслями и видами производства и объединяет 22,3 тыс. различных акционерных обществ, предприятий и цехов (количество которых увеличилось за последнее десятилетие в 4 раза) с численностью работающих около 1,4 млн. человек. Эти отрасли вырабатывают практически все необходимые для населения продукты питания, включая специальные продукты для детей. Этим предопределяется роль и место пищевой промышленности в структуре народно-хозяйственного производственного комплекса. Успешное развитие пищевой промышленности стимулирует подъем смежных отраслей промышленности и народного хозяйства в целом, а также способствует решению проблемы занятости населения. Уровень развития пищевой промышленности во многом определяет жизнеобеспеченность населения и является также важной частью национальной безопасности государства.

В ходе экономических преобразований из общего количества приватизированных предприятий пищевой промышленности значительная их часть – 83 % приватизирована по второму варианту с передачей контрольного пакета акций трудовому коллективу. В процессе приватизации предприятий пищевой промышленности имела место принудительная вторичная эмиссия акций и реализация их по закрытой подписке среди сельскохозяйственных товаропроизводителей. Как показала практика, приватизация предприятий пищевой промышленности с участием сельскохозяйственных производителей привела к деградации АПК. Проведенная ускоренная приватизация не учитывала территориальную и отраслевую специфику агропромышленного производства, разрушила десятилетиями создававшуюся интеграцию сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности. В структуре акционерного капитала пищевой промышленности России наибольшая доля принадлежит коммерческим организациям 53,1 %, физическим лицам (менеджерам, работникам данного предприятия, сторонним мелким акционерам) – 22,2 %, наименьшая доля у финансово-кредитных учреждений и государства. Структура акционерного капитала предприятий пищевой промышленности Оренбургской области незначительно отличается от общероссийской. Так, в 1999 году наибольшая доля была у физических лиц 34,1 % (в том числе работники предприятия 25,9 %), коммерческих организаций 21,7 %, наименьшая доля – органов государствен-

ной власти региона, а в 2000 году произошло увеличение доли коммерческих организаций, она составила 54,4 %, доля физических лиц, в том числе работников предприятия снизилась и составила соответственно 17,1 % и 14,3 %. Также увеличилась доля государственных органов исполнительной власти Оренбургской области до 3,5 %, а наименьшая доля некоммерческих организаций 0,5 %. Следовательно, можно сказать, что в 1999 году в Оренбуржье и в целом по России структура акционерного капитала предприятий пищевой промышленности характеризовались высокой долей инсайдеров, при этом работники предприятия – самая пассивная из всех группа акционеров. Отрицательным фактом является отсутствие финансово-кредитных учреждений как собственников в капитале предприятий пищевой промышленности, так как без этого они будут испытывать трудности с привлечением необходимых кредитных ресурсов и плата за пользование кредитами останется высокой.

Инвестиционная политика многих предприятий пищевой промышленности все еще ориентирована на достижение краткосрочных целей, направленных на выживание в условиях современной экономики. В структуре инвестиций в основной капитал предприятий пищевой промышленности Оренбуржья произошли положительные изменения, доля собственных средств в общем объеме инвестиций в 2000 г. по сравнению с уровнем 1998 г. увеличилась на 22 %. Главным условием формирования эффективной инвестиционной политики предприятия является ее ориентация на решение долгосрочных задач.

Одной из таких задач является интеграция предприятий пищевой промышленности и сельскохозяйственных предприятий. Укрупнение сельскохозяйственного производства, объединение всех звеньев продовольственного рынка – это естественные тенденции, причем не только российские, но и мировые, так как крупные компании обладают большей устойчивостью при неблагоприятных изменениях рыночной конъюнктуры. За счет экономии на масштабах производства они способны добиться существенного снижения производственных издержек и тем самым повысить конкурентоспособность собственной продукции на внутреннем и внешнем рынке. Интеграция предприятий агропромышленного комплекса, создание корпоративных структур (концернов, холдингов, ассоциаций и т.д.) позволяет не только увеличить объемы инвестиций и повысить эффективность инвестиционной политики, но и решать некоторые проблемы государственного и регионального уровня: развитие сельскохозяйственного производства и обеспечение продовольственной безопасности.

Основная идея интеграции заключается в том, что не надо стараться создавать одну компанию, которая выполняла бы все функции, необходимые для осуществления успешной финансово-хозяйственной деятельности. Необходимо создать совокупность предприятий, в которой каждое из них специализировалось бы на определенной функции производства или управления. Правильное и обоснованное разделение функций позволит добиться их эффективной реализации, так как происходит концентрация компетенции в нужном месте. При создании корпорации, которая будет заниматься производством продуктов питания, целесообразно объединять не только производителей сырья, предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья, а также производителей и поставщиков техники, финансово-кредитные учреждения.

В Оренбуржье имеется положительный опыт интеграции пищевых и сельскохозяйственных предприятий: создана ассоциация "Агропромышленная компания "Оренбургская марка". В число участников ассоциации входят 76 сельскохозяйственных предприятий, основным перерабатывающим предприятием ассоциации является ОАО "Концерн Оренбургмолоко". В результате была решена проблема снабжения сырьем для ОАО "Концерн Оренбургмолоко", а все сельскохозяйственные предприятия получили очень емкий рынок сбыта производимой продукции.

В настоящее время в пищевой промышленности России и Оренбуржья, в частности, стали возникать корпоративные конфликты, связанные с переделом собственности, которые до настоящего времени были наиболее характерны для отраслей топливно-энергетического комплекса, цветной и черной металлургии и ряда других отраслей промышленности. Так, в Оренбургской области один из последних корпоративных скандалов случился в ОАО "Орский мясоконсервный комбинат". В итоге очередного передела собственности в ОАО "Орский мясоконсервный комбинат" 75 % акций данного предприятия оказалась у продовольственного холдинга "Разгуляй-УКРРОС", все это произошло при поддержке администрации Оренбургской области. Холдинг "Разгуляй-УКРРОС" – одна из крупнейших российских продовольственных компаний, которая также является основным собственником таких предприятий как Чапаевский мясокombинат (Самарская область), комбинат "Агромясо" (Курская область) и т.д. Новый собственник должен был решить следующие задачи: обеспечить максимальную загрузку производственных мощностей, вывод комбината из долговой ямы, привлечение инвестиций. Однако "Разгуляй-УКРРОС" в спешном порядке создал ЗАО "Орский мясокombинат" и начал выводить из ОАО "Орский мясоконсервный комбинат" наиболее рентабельные активы во вновь созданное предприятие, оставив при этом старому предприятию большие суммы кредиторской задолженности. Таким образом, Оренбургская область потеряла крупное предприятие, а это, в свою очередь, отрицательно скажется на наполняемости местного и областного бюджетов. В этом случае очень удивляет бездействие руководства области, как одного из собственников данного предприятия.

По результатам изучения становления и развития интегрированных корпоративных структур в пищевой промышленности нами выявлены особенности данного процесса, характерные для пищевой промышленности. Основными особенностями корпоративного управления в пищевой промышленности являются:

- сравнительно невысокие темпы концентрации капитала по сравнению с отраслями топливно-энергетического комплекса, черной и цветной металлургии и др.;
- отсутствие ярко выраженных корпоративных инсайдерско-аутсайдерских конфликтов между группами собственников;
- активное участие государства (как собственника, так и гаранта соблюдения законности) в процессе управления;
- отсутствие ликвидного рынка акций, который является каналом привлечения капитала;
- слабое действие внешних механизмов корпоративного контроля (слияния, поглощения);
- отсутствие благоприятного инвестиционного климата, и соответственно невысокая активность отечественных и зарубежных инвесторов.

В настоящее время на федеральном и региональном уровнях не отработан механизм государственного регулирования, влияющий на деятельность предприятий агропромышленного комплекса, в том числе предприятий пищевой промышленности. Должна быть такая система налогообложения, дотаций и других финансовых рычагов, которая позволила бы за короткий промежуток времени восстановить производственный, научно-технический потенциал в пищевой промышленности, организовать более глубокую переработку сельскохозяйственного сырья, повысить конкурентоспособность производимой продукции на внутреннем и внешнем рынках. Необходимо создание благоприятной среды, способствующей повышению инвестиционной активности частных отечественных и зарубежных инвесторов. А государственные бюджетные инвестиции должны быть возвратными, при этом должен быть усилен контроль за их целевым использованием.

## Литература

1. Кондратьев В. Корпоративное управление: особенности и тенденции развития. // Проблемы теории и практики управления. 2002. № 1. С. 68-74.
2. Лейн Т.Е. Финансово-промышленные структуры в пищевой промышленности России. // Пищевая промышленность. 2002. № 3. С. 25-27.
3. Предприятия России: корпоративное управление и рыночные сделки. М.: ГУ ВШЭ, 2002. 258 с.
4. Промышленность России: Стат. сб./ Госкомстат России. М.: 2000. 462 с.
5. Статистический ежегодник: Оренбургская область в 2001 году. Оренбург: Изд-во Оренбургского областного комитета государственной статистики, 2001. 398 с.

### **К вопросу об эффективности организации налоговых проверок**

*Мусаева Хайбат Магомедтагировна*

*Дагестанский государственный университет, Россия*

*E-mail: nalog@mail.dgu.ru*

Процесс формирования доходной части бюджета во многом зависит от состояния работы налоговых органов. Одним из факторов успешной организации контрольной работы налоговых органов является наличие эффективной системы отбора налогоплательщиков для проведения контрольных проверок.

Проблема рационального отбора налогоплательщиков с целью проведения выездных проверок приобретает особую значимость в условиях массовых нарушений налогового законодательства, что характерно для современного этапа экономического развития России. В данной ситуации необходимым условием повышения эффективности системы налогового контроля является максимальная концентрация усилий налоговых органов на проверках тех категорий налогоплательщиков, вероятность обнаружения нарушений, у которых представляется наиболее реальной.

Между тем официальные данные Министерства по налогам и сборам РФ свидетельствуют, что показатель результативности налоговых проверок в целом по РФ не превышает 50%. В частности, в Республике Дагестан результативность одной проверки (1999-2002 гг.) составляла менее 45%. В ряде местных налоговых инспекциях этот показатель еще ниже. К числу инспекций РД, где удельный вес безрезультативных проверок ниже средне республиканского показателя, относятся ИМНС России по городам Дербент, Каспийск, Кизилюрт, Избербаш, Кировскому и Советскому районам г. Махачкала. Таким образом, половина проводимых проверок завершается, не принося в государственную казну даже минимальных поступлений.

Подобная ситуация не может считаться допустимой при крайней ограниченности кадровых и материальных ресурсов. Все это вызывает настоятельную необходимость скорейшего внедрения научной, основанной на применении современных средств обработки информации, методики отбора налогоплательщиков для проведения проверок.

Необходимо активизировать работу по внедрению в практику контрольной работы процедур целенаправленного отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок, предварительного анализа информации о налогоплательщике и его деятельности. Каждый случай безрезультативной проверки необходимо сделать предметом обсуждения непосредственно у руководителя налогового органа.

Выбор объектов проверок должен осуществляться на основании углубленного анализа всей совокупности имеющейся у налогового органа информации о налогоплательщиках – от бухгалтерской отчетности и расчетов по налогам до информации, поступающей от правоохранительных органов, органов исполнительной власти, средств массовой информации.

В процессе отбора предприятий необходимо применение самых разнообразных приемов анализа информации о налогоплательщике: изучение уровня и динамики основных показателей финансово-хозяйственной деятельности организаций, в том числе их сравнительный анализ с данными, полученными по аналогичным предприятиям; проверка логической связи между различными отчетными и расчетными показателями, предварительная оценка бухгалтерской отчетности и налоговых расчетов с точки зрения достоверности отдельных отчетных показателей, обнаружение сомнительных моментов или несоответствий, указывающих на возможное нарушение налоговой дисциплины.

Эффективность процедур налоговых проверок является неременным условием обеспечения четкого функционирования всей системы налогового контроля. В этой связи совершенствование применяемых в процессе контрольной работы методик является, по нашему мнению, одной из важнейших задач в современных условиях. Разработка сквозной единой комплексной процедуры контрольных проверок, охватывающей все этапы их проведения - от выбора объектов проверок до оформления и реализации их результатов - позволит улучшить организацию контрольной работы налоговых органов.

Научная методика организации налоговых проверок, основанная на использовании опыта работы налоговых органов России и других стран, накопленного в этой области и применения современных технических средств обработки информации, может стать основой значительного укрепления доходной части бюджета страны

### **Налоговая система Украины: проблемы и перспективы Панасюк М.Я.**

*Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина  
E-mail: emilyval@mail2000.ru*

На сегодняшний день реалии украинской налоговой системы следующие:

- внутренняя несогласованность составляющих системы;
- нестабильность;
- сложность (большое количество разнообразных налогов и сборов);
- нарушение принципов экономической, социальной справедливости и равномерности;
- негативное влияние на состояние национальной экономики;
- низкий уровень налоговой дисциплины.

Найти пути решения проблем не возможно без соответственного обобщения причин, которые их вызвали. К наиболее характерным чертам несовершенства действующей налоговой системы, которые сложились с объективных причин, необходимо отнести:

- низкую возможность аккумулировать объем налоговых поступлений, установленный законодательством;
- перемещение налогового бремени на все более узкий сектор и круг плательщиков налогов. Основное давление приходится на наиболее жизнестойкую часть рентабельных предприятий;
- превращение налоговой системы в фактор подавления инвестиционной активности;
- стимулирование уклонения от уплаты налогов и утечки капитала за границу.

Среди факторов субъективного характера стоит отметить:

- глубокие противоречия системы действий и мероприятий государства при разработке налоговой политики;
- отсутствие научных основ налогообложения, неудовлетворительная оценка законодательства и конкретных мероприятий по осуществлению налогового реформирования;
- недооценка факторов системности и времени в проведении реформирования;

- недостаточную эффективность действующей системы налогового администрирования и системы ответственности финансовых и кредитных органов за исполнение требований по начислению, подсчету и своевременному перечислению налоговых поступлений в соответственный бюджет.

По нашему мнению для выхода из сложившейся ситуации необходимо:

- в первую очередь принятие нового Налогового кодекса, в котором предусмотрена отмена некоторых недостаточно эффективных налогов и снижение ряда налоговых ставок с целью расширения базы налогообложения. Вступление в силу этого документа планировалось еще в 2002 году, на сегодняшний день он принят во втором чтении. Данная ситуация усложняет процесс прогнозирования доходов бюджета и свидетельствует о крайней нестабильности налогового законодательства ;
- сокращение количества налоговых льгот. В нашей стране наблюдается парадоксальное явление: в 2002 году общая сумма налоговых поступлений в бюджеты всех уровней была меньше потерь бюджета, которые возникли в результате предоставления налоговых льгот;
- принятие мер, направленных на упрощение налогового администрирования и сокращение затрат по сборам налогов.

Стоит также рассмотреть вопросы относительно введения новых налогов, в частности налога на имущество, который, как предполагается, может стать существенным источником наполнения местных бюджетов. Представляет интерес также предложение касательно введения Единого социального налога в замену 4-м действующим отчислениям во внебюджетные фонды, что позволило бы значительно сократить административные затраты и уменьшить налоговое бремя на предприятия (ставку предлагается установить на уровне 30% на фонд оплаты труда).

#### **Литература**

1. Амоша О. К вопросу об оценке уровня налогов в Украине // Экономика Украины, 2002, №8, с. 11-17.
2. Герчаковский С. Местное налогообложение в Украине: традиции, реалии, перспективы // Финансы Украины, 2003, №2, с. 44-49.
3. Данилов О. Д. Налоговая система и пути ее реформирования. К., 2001, с. 123.
4. Мельник П. В. Развитие налоговой системы Украины в переходной экономике. Ирпень, 2001, с. 266.
5. Юрий С. Оценка эффективности налоговых льгот // Финансы Украины, 2002, №12, с. 55-62.

### **Бюджетный федерализм и теория общественных благ** *Плучевская Эмилия Валерьевна*

*Томский политехнический университет, Россия*

*E-mail: emilyval@mail2000.ru*

Экономическое направление фискального федерализма обусловлено его политическим контекстом. Если соблюдается принцип "базисной демократии" и субсидарности, то возможно соблюдение рыночного принципа эффективной аллокации ресурсов, подразумевающего оптимальное размещение факторов производства, включая научный потенциал.

В соответствии с теорией общественного благосостояния основным критерием экономической эффективности является удовлетворение индивидуальных предпочтений потребителей в соответствии с критерием оптимальности Парето. Когда механизм рынка не срабатывает имеют место "провалы рынка", ликвидировать которые обязано государство. Государство занимается предоставлением "общественных благ" - товаров и услуг, которые не может предоставить рынок или производство которых требует государственного регулирования ("квазиобщественные блага"). Большинство благ, которые принято считать "общественными", на самом деле являются "квазиобщественными"

ми", поскольку они не удовлетворяют принципу отсутствия соперничества при пользовании (потребление блага кем-либо одним не должно препятствовать его потреблению другими). Кроме того, за их осуществление взимается плата. Классическими примерами "квазиобщественных" благ являются сферы образования и здравоохранения. Однако основным является критерий неограниченного пользования (если благо доступно кому-нибудь одному, то и всем остальным тоже). Если общество хочет получать больший спектр "общественных" благ и иметь их лучшего качества, оно должно быть согласно платить за это большую цену в виде налога. Следует отметить, что особая природа общественных благ заключается в совместном и равном потреблении: чем больше достается одному субъекту, тем больше (а не меньше) достается другому, поэтому каждый получает выгоды от общественных благ независимо от того, платит он за них или нет. Однако помимо прямых затрат (выгод) по предоставлению товаров и услуг существуют многочисленные косвенные затраты и выгоды – так называемые "внешние эффекты", размер которых может превосходить прямые затраты и выгоды, что и является центральной проблемой теории общественных благ. Таким образом, дальнейшим развитием теории общественных благ стала теория экономического (фискального) федерализма, основным постулатом которой является утверждение децентрализации государственной власти как предпосылки соблюдения оптимального размещения ресурсов, что имеет практическое значение для самоуправления и передела доходов через механизм бюджетного федерализма. Если рыночный механизм не достигает принципа аллокации ресурсов, то вмешательство государства обязательно. Известный германский специалист в области государственных финансов Хорст Циммерман считает, что принцип эффективного размещения ресурсов в деятельности государства подразумевает ориентацию на интересы граждан и минимизацию общественных средств.

Теория экономического федерализма базируется на концепции внешних эффектов: любое негативное (позитивное) явление на локальном уровне вызывает реакцию на региональном и государственном секторе. В соответствии с этой концепцией местное сообщество является базовой единицей экономики государственного сектора и государственных финансов.

Современные специалисты в области государственных финансов (Пигу, Масгрейв, Самуэльсон и др.) говорят о фискальном федерализме как об идеальной возможности наиболее эффективного предоставления общественных благ с разным "радиусом использования". Таким образом, происходит распределение компетенций между уровнями государственной власти. Кроме того, чем ниже уровень власти, тем больше вероятность передачи их функций в частные руки, "включение" рыночных механизмов и повышения эффективности. Наибольшие возможности в этой области имеются на местном уровне власти. Таким образом, теория фискального федерализма является постулатом экономической основы и экономической политики муниципального управления. В федеративном государстве необходимо взаимодействие всех уровней власти. Именно это обычно имеется в виду под фискальным (бюджетным) федерализмом, в основе всех моделей которого лежит принцип децентрализации выраженный в форме федеративного государства, в структуре федерального, регионального и муниципального права, в схемах разграничения предметов ведения и полномочий между органами власти трех уровней, в построении единых, но многоуровневых бюджетно-налоговых систем. Концепция фискального федерализма позволяет найти механизмы использования общественных благ.

### Литература

1. Баранова К.К. Бюджетный федерализм и местное самоуправление в Германии. М. Дело и сервис, 2000, с.13.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.; Дело ЛТД, 1994, с.549.
3. Zimmermann H. Straerkung der kommunalen Finanzautonomie, In:Die Staekung der Finanzautonomie im foederatitiven System der BRD. Symposion. Hannover, 1990.

## **Проблема разработки критериев оценки эффективности деятельности образовательных организаций**

*Погодина Юлия Алексеевна*

*Санкт-Петербургский государственный университет, Россия*

*E-mail: jpogodina@som.spb.ru*

Ситуация, которая сложилась в настоящее время в системе образования, требует от нее новых подходов к осуществлению деятельности. Институты образования в России столкнулись с рыночными принципами хозяйствования и не могут в данной ситуации действовать, так как раньше. Следовательно, необходимо встраивание существующих институтов в новые условия, поиск своего места в рыночной среде, а главное – выход на новый механизм эффективного хозяйствования.

В условиях меняющейся реальности, ужесточения конкуренции в сфере образования, на первый план выходит проблема оценки эффективности как образовательного процесса, так и образовательной организации – поиск методов, разработка параметров, критериев оценки, и системы эффективного управления.

Среди основных субъектов, для которых такая оценка представляется крайне необходимой, можно отметить:

- органы государственной власти,
- менеджмент образовательных организаций,
- потребителей образовательных услуг.

Система образования является сферой, производящей специфические продукты. Долгое время система образования считалась, да и являлась по существу, некоммерческим и дотационным сектором, эффективность которого никем не рассматривалась и не измерялась. Изменение подходов к системе образования и отдельному вузу постепенно происходит, однако, мало провозгласить его равноправным экономическим субъектом, необходимо еще, чтобы он таковым стал на практике – по методам управления, экономическим механизмам, регулирующим деятельность и т.д. Следовательно, для того, чтобы этот сектор стал работать по рыночным правилам, необходимо разработать и внедрить эти механизмы и в первую очередь, механизм внутренней и внешней оценки эффективности деятельности. В связи с этим требуется построение системы оценочных показателей деятельности вуза, адекватной решаемым управленческим и экономическим задачам.

Что есть эффективное управление сегодня? Какими критериями можно определить успешность организации, особенно такой специфической как вуз?

Образовательные организации производят ряд продуктов, различных по своей структуре, значимости и возможности их экономической и социальной оценки. Поэтому кроме проблемы выделения критериев оценки возникает проблема их сопоставимости для формирования общей модели оценки эффективности. Эта проблема носит скорее не экономический, а культурно-философский аспект. Здесь следует соотносить экономический социально-культурный эффекты, генерируемые вузом. Однако основным продуктом, который производит вуз является образованный человек, специалист. А система образования формирует тот человеческий капитал, с которым и предстоит жить новой России. Формирование человеческого капитала является необходимым для экономического успеха как личности, так и общества в целом в современной экономике.

В последние годы с ростом интереса и понимания влияния образования на развитие общества, исследователи все чаще стали обращаться к вопросам оценки деятельности отдельных организаций или образовательных программ и образовательной системы в целом – как школ, так и организаций системы высшего образования.

В последних работах зарубежных исследователей работа вуза все чаще рассматривается как производственная система и к ней начинают применяться те же методы, модели и закономерности: [1],[2], [3],[7] и другие.

Эмпирические данные, основанные на показателях эффективности образования, показывают, что при данном уровне расходов, увеличение количества используемых ресурсов обычно не ведет к увеличению эффективности образования. Недостаток сильной и систематической связи между ресурсами и эффективностью был показан в США (Hanushek 1986, 1996), в развивающихся странах (Hanushek 1996), между странами (Hanushek and Kimko 2000) и в большинстве стран, входящих в Организацию Экономического Сотрудничества и Развития (Gundlach et. al. 1999) и внутри некоторых Восточно-Азиатских стран (Gundlach and WoSmann 1999).

Необходимо отметить что, несмотря на значительную полезность изучения иностранного опыта, для применения этих методик к российским образовательным организациям, требуется их корректировка, а в большинстве случаев, из-за значительной разницы в показателях, необходимо вырабатывать свои модели.

### **Литература**

1. D. Siegel, D. Waldman, A. Link "Assessing the impact of organizational practices on the productivity of university transfer offices: an explanatory study" (1999, Cambridge).
2. Edward P. Lazear "Educational Production" (1999, Cambridge).
3. L. WoSmann "Institutions of the Education system and student performance: international evidence".
4. Gundlach, Erich, L. WoSmann "The decline of Schooling Productivity in OESD countries" (1999).
5. Hanushek, Eric A. And associates "Making School Work.Improving Perfomance and Controlling cost. (1994, Washington).
6. Hanushek, Eric A, Denis D. Kimko "Schooling, Labor Force Quality, and the growth of Nations" (2000).
7. Pritchett, Lant, Deon Filmer "What educational Product FunctionShow: A Positive Theory og Educational Expendure" (1999).
8. Ephan F. Sudit " Productivity based Management" (Rutgers, State University of New Jersey).

### **Проблемы формирования и исполнения бюджетов шахтерских городов**

#### **Донецкого региона**

*Прядун Дарья Николаевна*

*Донецкий национальный университет, Украина*

*E-mail: dzher@etel.dn.ua*

В настоящее время, в период трансформации экономики Украины, в стране все большую актуальность приобретают проблемы экономического и социального развития регионов. Масштабные и затяжные кризисы затронули не только малые города и районы, но и такие крупные промышленные регионы как Днепропетровский, Запорожский и Донецкий. На ряду со своей специализацией и особенностями функционирования каждый из них несет бремя накопившихся индивидуальных проблем. Так, например, Донецкая область, в которой сосредоточена наибольшая часть угольно-добывающей промышленности Украины, столкнулась с рядом специфических проблем. В области работает 88 шахт и шахтоуправлений. Их общая годовая мощность-53,3 млн. тонн топлива. Рудники давно не реконструируются, технически не перевооружаются, поэтому только 11 из них ежегодно добывают более 1 млн. тонн угля. Причина- хронический дефицит средств.

В то же время следует отметить, что социально-экономическое развитие шахтерских городов в свою очередь базируется на работе угледобывающих предприятий, а формирование и исполнение бюджетов этих городов полностью зависит от поступления налогов и сборов, уплачиваемых указанными предприятиями. Таким образом, шахтерским городам Донбасса присущи особенности не только депрессивных территорий, а и монофункциональных административно-территориальных единиц.

Сокращение объемов производства и неудовлетворительные финансовые результаты деятельности предприятий угольной промышленности значительно усложняют ситуацию с выполнением бюджетов шахтерских городов. Это является также следствием нереальности показателей доходов, рассчитанных путем использования индекса относительной налогоспособности. На исполнение бюджетов указанных городов в определенной степени влияет состояние выплаты заработной платы шахтером и погашение задолженности по ней. На 1 октября 2002 года такая задолженность составила 379,5 млн. грн. или 54,9% ее общей суммы в целом по народному хозяйству области.

В этой связи необходимость индивидуального подхода к таким городам очерчена спецификой их устройства и функционирования. На этапе формирования бюджета на 2003 год некоторые изменения были внесены- принятие в расчет отчетных данных о поступлении доходов за 1999-2001 годы уменьшенные на платежи, которые поступили от шахт, которые закрываются.

Кроме того, было произведена корректировка формулы расчета объемов доходов, закрепленных за местными бюджетами, на коэффициент динамики индекса налогоспособности, но с применением корректирующего коэффициента. Однако, осуществленные меры проблему нереальности прогнозных показателей доходов бюджетов отдельных шахтерских городов решили лишь частично. Для обеспечения исполнения бюджетов таких городов, предотвращения усиления социальной напряженности в регионе расчет доходов бюджетов вышеупомянутых территорий должен быть индивидуальным с учетом ограниченной возможности наращивания доходной базы и других особенностей, присущих депрессивным территориям.

Кроме того, необходимо отметить, что экологическая ситуация в регионе обуславливает применение дополнительного коэффициента при расчете показателей на здравоохранение, который учитывал бы уровень заболеваний населения области в зависимости от загрязнения воздуха. Также специфическая структура административного устройства шахтерских городов, проводимые мероприятия по реструктуризации угольной промышленности, высвобождение работников предприятий этой отрасли, вынужденная миграция населения обусловили необходимость внесения изменений в формулу расчета расходов на содержание школ в указанных городах, распространив порядок, установленный для школ в сельской местности.

Все вышеизложенное говорит о том, что, к сожалению, формульный подход, используемый в бюджетной практике Украины не достаточно совершенен, требует доработки и индивидуального взгляда на его использование при формировании бюджетов "депрессивных" территорий. Специфика функционирования каждого отдельного региона страны должна быть учтена с целью социально-экономического выравнивания всех административно-территориальных единиц государства. Только в этом случае можно приблизиться к принципам и положениям Европейской Хартии местного самоуправления и мировой практики осуществления бюджетного процесса на региональном уровне.

### **Совершенствование системы антикризисного управления в связи с изменением нормативной базы**

*Пчеленок Надежда Валерьевна*

*Орловский государственный технический университет, Институт бизнеса и права,  
Россия*

*E-mail: nadey@rekom.ru*

Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" является одним из ключевых актов для целей развития предпринимательства в России, создания привлекательного инвестиционного климата и построения рыночного общества. В то же время, закон о банкротстве является самым неоднозначным российским нормативным актом,

получившим наибольшее количество нареканий, как со стороны государственных структур, так и со стороны предпринимателей. Попыткой устранить недостатки и "узкие места" действующего законодательства о банкротстве стало принятие нового Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" №127-ФЗ от 26 октября 2002 года. Основной целью нового закона является защита интересов собственников и увеличение прозрачности самой процедуры банкротства. Особенность ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" состоит в том, что применение его на практике позволяет решить одну из главных проблем экономики современной России, - реально подойти к процессу реформирования предприятий и последующему их финансовому оздоровлению.

Принятый федеральный закон является шагом вперед по сравнению с ранее действующим. В частности, закон предусматривает такую форму соглашения собственников и кредиторов, которая принята во многих цивилизованных странах, как финансовое оздоровление, то есть возможность для должника прибегнуть к процедурам банкротства с целью защиты прав кредитора. К безусловным достоинствам закона относится также положение, уравнивающее в правах государство с конкурсными кредиторами.

В то же время в законе есть существенные недостатки, которые могут разрушительно сказаться на балансе отношений должников и кредиторов. Это касается возможности возбуждения дела о банкротстве, в ситуации, когда кредитором не использованы иные механизмы возврата долга, такие, например, как исполнительное производство. Новая редакция не позволяет воспрепятствовать необоснованному возбуждению дел о несостоятельности. Значимое направление в проекте закона связано с введением понятия саморегулируемых организаций и изменений, касающихся деятельности арбитражных управляющих.

ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" содержит целый ряд существенных изменений в области законодательного регулирования процедур банкротства. Вместе с тем вносимые многочисленные предложения, касающиеся законодательства о несостоятельности (банкротстве), зачастую основаны лишь на отдельных негативных фактах, известных авторам предложений, и никак не связаны между собой. Механическое внесение указанных предложений в законодательство не дает никаких положительных результатов, а напротив, может привести к деформированию единой системы несостоятельности (банкротства), что приведёт к исключительно негативным последствиям.

Таким образом, в настоящее время наиболее актуальной задачей в деле совершенствования системы антикризисного управления является выработка единой концепции её реформирования, предполагающей поиск основных направлений изменения указанного законодательства с ясным представлением о целях, которые должны быть достигнуты, а так же о системных последствиях внесения соответствующих изменений.

## **Особенности либеральной демократии в Японии и ее влияние на государственное управление в условиях информационного общества**

*Романов Олег Анатольевич*

*Санкт-Петербургский государственный университет, Россия*

*E-mail: olegromanov@rambler.ru*

В начале XXI в. очередной кабинет правительства Японии предложил новую трактовку проблем, стоящих перед страной в целом и внутри Либерально-демократической партии (ЛДП) в частности.

Идея реформ популярна, следовательно популярен и тот, кто вызывает реформы к действию. Роль и место лидера партии в деле эволюции либеральной демократии, зависят от его способности и готовности к проведению реформ.

Компромисс – основа изменений?

Коидзуми выражает желание работать со всеми партиями. "Говорят политика это компромисс. Я буду и идти на компромис, и отстаивать свои взгляды в зависимости от обстоятельств". Коидзуми подтверждает свое желание проводить реформы, ведь для этого его избрали. "Я отличаюсь от других кандидатов, членов ЛДП, потому меня и избрали главой партии. Мы должны изменить старомодную структуру"<sup>1</sup>.

По-мнению одних экспертов, поспешные реформы, приведут к банкротству и повышению безработицы. Другие, среди них эксперты журнала "The Economist", считают, что при сложившихся условиях "люди не чувствуют кризиса: безработица растет, но медленно – всего 5,4%; доходы падают, но медленно; цены падают на 1% за год" и следовательно реформы необходимы дабы не усугублять существующее положение<sup>2</sup>.

Для идейно-политической эволюции ЛДП важную роль играет категория времени, характеризуя собой последовательные изменения позиций партии, в зависимости от темпов задаваемых информационной эпохой. "Политики часто говорят: "не время", говоря об инновациях без объяснения причин. И даже при подыскивании причин, часто последние оказываются неверными"<sup>3</sup>. Политолог Роберт Гудинг, предлагает для понимания происходящих изменений использовать категорию "политическое время", которое разделяется на<sup>4</sup>:

- "marking time" - ожидание, не время, надо еще время
- "keeping time" - идти в ногу, далеко не отрываться и не отставать от других

Часто "keeping time" служит хорошим объяснением для других. Вопрос таков: зачем же нам догонять других, зачем на них ориентироваться?

Идея "Политического времени" для Японии – это совокупность рациональных утверждений о том, что на пути к формированию информационного общества существуют определенные рубежи, преодолеть которые возможно лишь признав, что час реформ пробил. В ЛДП прослеживается осознание необходимости идейно-политической эволюции в информационную эпоху. Представления об изменениях и их направленности напрямую связываются с лидером партии.

Многие полагают, что нужны изменения. Почти все образованные люди говорят о необходимости реформ и даже могут предложить свои идеи. Но не более, т.к. их имплементация осложнена – все противятся т.к. это больно. Коидзуми пришел к власти на гребне обещаний провести приватизацию, дерегуляцию, финансовую реформу. Он даже кое-что начал. Прогресс шел медленно, надо было идти на компромисы с политическими оппонентами в ЛДП. Но он хоть выбрал правильное направление. Вопрос в том, сколько у него есть времени. ЛДП будет выдерживать и теперь Коидзуми до тех пор, пока он популярен и, значит, популяризирует ЛДП<sup>5</sup>.

Образ и реальность.

"Японцы принимают феноменальные слова, как абсолютные из-за своей склонности делать больший акцент на конкретных событиях, чем на универсалиях"<sup>6</sup>. Необычный стиль Коидзуми, его заверения, так непохожие на традиционную политическую казуистику лидеров ЛДП, были восприняты, как нечто новое. Причем большинством японцев, видимый характер преобразований, оценивался со знаком плюс. Журналист Тим Лаример (Larimer Tim) в аналитическом обзоре, озаглавленном "Еще одна японская пустышка?", обращает внимание на соответствие политического имиджа реальной ситуации. Используя метод аналогии, он, описывает события, сопровождавшие вступление Коидзуми на пост главы кабинета. Прошлой осенью (2001 г.) пекари открыли успешный бизнес по продаже булочек с изображением японского премьера Коидзуми. Однако, по мнению одного из владельцев токийского магазина: "на вкус эти булочки не отличаются от других". Аналогичные суждения японцев присутствуют при оценке личности самого Коидзуми: "привлекательный снаружи, податливый и предсказуемый

внутри"<sup>7</sup>. В результате, последствия прихода к власти очередного лидера ЛДП, даваемые теми, в интересах которых, собственно и намечались реформы, оцениваются без энтузиазма и веры в результативность происходящего. Вслед за одним из представителей малого бизнеса, уже немало японцев, готовы повторить: "революция Коидзуми означает для всех, таких как я, безработицу"<sup>8</sup>.

Коидзуми при всех его видимых заявлениях о реформе на практике ничего не проводит, все его попытки блокируются. Причина традиционна – боязнь перемен. "party – dinosaurs" (партийные динозавры) ему мешают в проведении приватизации, чистке банков, административной реформе и дерегуляции. Люди, внешне сопереживающие реформатору и выражающие ему сочувствие в необходимости кардинальных преобразований, в ситуации, когда слова должны переходить в конкретные действия, чувствуют опасность и боль перемен, уходят в тень и только повторяют – все плохо и ничего не исправить<sup>9</sup>. Как пишет Харуо Фунабаси, генеральный директор национального земельного агентства: "проработав три десятилетия в рядах национальной бюрократии, я убедился в изначальной консервативности любого из кабинетов министров. Понять это можно, ведь одна из основных задач любого правительства – обеспечение стабильности, но так не может продолжаться вечно. Побороть консерватизм бюрократии – это задача на XXI век"<sup>10</sup>.

### Литература

1. Koizumi Talking up Revolution in Japan//www.cnn.com// 24.04.2001.
2. The Prime Minister Who Needs Things to Get Worse// The Economist. Dec.15. 2001. P.51.
3. Gooding Robert E. Keeping Political Time: The Phythms of Democracy //International Political Science Review. Vol.19. №1. Jan. 1998. P..39.
4. Gooding Robert E. Keeping Political Time: The Phythms of Democracy //International Political Science Review. Vol.19. №1. Jan. 1998. P.52.
5. The Prime Minister Who Needs Things to Get Worse //The Economist. Dec. 15-21.2001. P.51.
6. Ways of Thinking of Eastern peoples – Honolulu, Univ. of Hawaii Press. 1985. P.350.
7. Larimer Tim Yet Another Japanese Zero?// www.timeasia.com // 20.06.02
8. Japan Braces for the Koizumi revolution //www.asia.cnn.com// 30.07.2001.
9. The Sadness of Japan //The Economist. Feb. 16. 2002. P.11.
10. На рубеже веков //Япония сегодня. 2001. №1. С.6.

### Инструменты оптимизации структуры бюджета с точки зрения человеческого развития

*Рябова Татьяна Владимировна*

*Ставропольский государственный университет, Россия*

*E-mail: ryabova@front.ru*

Современное видение поступательного общественного развития отводит человеку центральное место не только традиционно в духовной сфере общественной жизни, но и в кругообороте воспроизводственных связей, исходит из признания, что человек является и сходным и конечным пунктами социально-экономического развития. Человеческое измерение этого развития становится его определяющей доминантой [1]. Так, одна из наиболее популярных парадигм XX века концепция человеческого развития, разработанная группой экспертов Программы развития ООН, рассматривает уже именно развитие человеческого потенциала как собственно цель и критерий общественного прогресса. Согласно ей человеческое развитие "представляет собой как процесс расширения человеческого выбора, так и достигнутый уровень благосостояния людей" [2].

В более практическом плане условия и предпосылки свободы выбора предполагают прежде всего обеспечение справедливого образования и перспектив трудоустройства, большего равенства между полами, лучшего здравоохранения и питания, более чистой и устойчивой окружающей среды, беспристрастной судебной и юридической системы, а также более полной культурной жизни [3].

Большое значение при формировании указанных условий развития человеческого потенциала имеет структура бюджета, т.к. бюджет является реальным инструментом аккумуляции средств для финансирования общественных благ и услуг, программ развития человека.

Важным инструментом оптимизации структуры национальных (региональных) бюджетов в целях обеспечения устойчивого человеческого развития, на мой взгляд, может служить совокупность следующих показателей, использование которых рекомендовалось во всемирном Докладе 1991г. при определении степени соответствия государственных расходов, их уровня и структуры задачам и приоритетам человеческого развития [4]:

- *доля государственных (бюджетных) расходов* – доля государственных расходов в произведенном ВВП (ВРП);
- *доля социальных расходов* – доля расходов на социальные цели в государственных расходах;
- *доля приоритетных социальных расходов* – доля расходов на приоритетные направления человеческого развития в государственных социальных расходах;
- *доля расходов на человеческое развитие* – доля расходов на приоритетные направления человеческого развития в произведенном ВВП (ВРП).

Высокая доля государственных (бюджетных) расходов сама по себе не является ни необходимостью, ни гарантией обеспечения человеческого развития. Опыт показывает, что величина данного показателя, равная 20-25% произведенного ВВП (ВРП), является оптимальной. Тем не менее, в России, переживающей в 90-х гг. существенное ухудшение ситуации в области человеческого развития, доля государственных (бюджетных) расходов в 1995г. составляла лишь 17,5% (по Ставропольскому краю доля бюджетных расходов немногим превысила значение общероссийского показателя и составила 18,5%) [5].

Оптимальная доля социальных расходов (на образование, здравоохранение, социальное обеспечение, помощь малоимущим, санитарии и пр.) составляет 40%. Большой размер социальных расходов является необходимым, хотя и не достаточным условием действенной политики в области человеческого развития. Доля социальных расходов в российском бюджете в 1995 г. – 41,7% (при этом по Ставропольскому краю – 46,3%).

Величина приоритетных социальных расходов отражает ту роль, которую приоритетные проблемы человеческого развития играют в финансировании социальной сферы. То, что является приоритетным для каждого конкретного региона, зависит от уровня его развития и изменяется со временем. В целом оптимальная доля приоритетных социальных расходов составляет не менее 50%.

Таким образом, если придерживаться вышеуказанных рекомендаций относительно структуры национальных (региональных) бюджетов, доля расходов на человеческое развитие достигнет, как минимум, 4-5%. По Ставропольскому краю величина этого показателя в 1995г. составляла 5,9% от произведенного ВРП. Приведенное значение доли расходов на человеческое развитие предопределяет повышение уровня жизни населения Ставропольского края в ближайшей перспективе.

Таким образом, в результате проводимой в 90-х гг. политики по социальному и экономическому развитию Ставропольского края, региону удалось к 1999 г. переместиться на 26 место среди 89 регионов России на основе расчета ИРЧП [6].

## Литература

1. Колесов В.П., Маккинли Т., Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. М., 2000, с. 439-441.
2. UNDP. Human Development Report 1990. – N. Y., 1990, p. 10.
3. Баркалов Н.Б., Иванов С.Ф., Основы изучения человеческого развития. М., 1998, §1.7.
4. UNDP. Human Development Report 1991. N. Y., 1991, p. 38-57.
5. Социальное положение и уровень жизни населения Ставропольского края: Статистический сборник. Ставрополь, 1999, с. 13-15.
6. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2001 год. Общий обзор. М., 2002, С. 71.

### **Изменение роли Министерства имущественных отношений России в системе управления государственной собственностью РФ**

*Самохина Елена Александровна*

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

*E-mail: samokhina@vshpp.ru*

Одним из инструментов государственного воздействия на экономику любой страны является управление государственной собственностью. Система управления госсобственностью России создавалась с учетом существовавшей в СССР ведомственной и региональной структуры. Так, ранее государственные предприятия группировались по вертикали подведомственной отраслевой подчиненности, но в ходе реформ имел место переход к сочетанию функционального и отраслевого аспектов управления государственным имуществом. Этот процесс обуславливался не только требованиями рынка, приводящими к отходу от чисто отраслевой ориентации предприятий, но и принятием нормативно-правовых актов.

Рассмотрим тенденции, свидетельствующие о расширении функций и полномочий созданного в 1992 году Минимущества России как функционального органа исполнительной власти, и проанализируем насколько благоприятен этот процесс.

В ходе реализации принятой в 1999 году Концепции управления государственной собственностью и приватизации были приняты нормативно-правовые акты, регулирующие деятельности Минимущества России и федеральных органов исполнительной власти РФ в части: анализа деятельности ФГУПов и АО с государственным участием; участия в планировании деятельности ФГУП и АО; контроля достигнутых ФГУПами и АО с госучастием результатов.

Все эти меры свидетельствуют об усилении роли Минимущества России в процессе регулирования имущественных отношений, так как, во-первых, уменьшаются полномочия руководителей ФГУПов и представителей государства в АО, до того зачастую практически бесконтрольно распоряжавшихся госсобственностью и доходами от ее использования; во-вторых, четкое регламентирование механизмов управления и использования госимущества, распределившее функции между агентствами и Минимуществом как координатором усилий по использованию госсобственности, приводит к уменьшению влияния отраслевых ведомств и их интересов на процесс управления подотчетным имуществом.

Кроме того, в связи с принятием в 2001 году Земельного Кодекса РФ на Минимущество России были возложены функции по регулированию земельных отношений. Дополнительные задачи также связаны с лицензированием оценочной деятельности, так как по существу она является смежной с прямым управлением государственными имущественными комплексами.

Интересен аспект уменьшения влияния субъектов Федерации на управление госимуществом. Первоначально территориальными органами Минимущества РФ становились соответствующие органы регионов, наделавшиеся статусом агентств. Двойное подчинение территориальных органов приводило к фактическому влиянию субъектов Федерации на управление государственным имуществом, хотя интересы государства и регионов часто не совпадают. После создания федеральных округов Минимущество России организовало собственные межтерриториальные управления и стало основывать собственные территориальные управления. То есть в региональном аспекте роль Минимущества также возрастает.

Таким образом, с точки зрения распределения полномочий между Минимуществом РФ и другими ведомствами, непосредственными руководителями объектов госсобственности, регионами, влияние министерства на управление госимуществом выросло. Как следствие, возросли и доходы федерального бюджета: только от ФГУПов в 2002 по оценкам получено 700 млн. руб. по сравнению с 210 в 2001 и 0 в 2000 году, дивидендные доходы 2002 года оцениваются в размере 7555 млн. руб. по сравнению с 6478 в 2001 и 3675 в 2000 году.

Тем не менее, оценить, положителен ли рост значимости координирующего органа управления госимуществом можно, лишь учитывая намечаемые будущие шаги в этой сфере. Возможность проведения единой макроэкономически скоординированной политики регулирования земельно-имущественных отношений, несомненно, положительная черта фактической централизации управления госимуществом. С другой стороны, министерство вряд ли способно эффективно управлять все еще значительным массивом государственной собственности. Здесь следует учитывать крупномасштабный объем ожидающейся приватизации, а также планомерно ведущуюся работу по переходу к пообъектному управлению госимуществом.

Из проведенного в докладе анализа можно сделать вывод, что в случае проведения этой пока только намечающейся политики, способной оптимизировать структуру госсобственности и механизмы управления ею, несомненно, будут нивелироваться недостатки единого органа – координатора управления госимуществом. С другой стороны, потребуются совершенствование самой структуры Минимущества России и ее кадрового обеспечения.

### **Роль органов регионального управления в развитии бытового обслуживания населения**

*Смолянинова Елизавета Владимировна*

*Уральский государственный экономический университет, Россия*

*E-mail: bet87@mail.ru*

Сфера бытового обслуживания населения – это чрезвычайно неоднородная группа отраслей, выполняющих существенно различающиеся народнохозяйственные функции. Это обширная "индустрия" обслуживания населения (парикмахерские, прачечные и т.п.), которые ориентируются на удовлетворение индивидуальных бытовых потребительских нужд.

Региональные проблемы в области управления связаны с практически полной приватизацией объектов бытового обслуживания, что исключает прямое регулирование этой сферой.

Полная приватизация объектов службы быта послужила причиной возникновения проблем регулирования этой сферы и на региональном уровне иерархии управления, а, именно на этом уровне должны быть сосредоточены рычаги воздействия на развитие бытового обслуживания территории.

Децентрализация процессов управления экономикой на всех иерархических уровнях требует изучения возможностей применения организационно-экономических методов регулирования, причем уровни их применения следует рассматривать в двух аспектах: федерация - регион; регион - хозяйственные субъекты.

В настоящее время в ряде регионов существуют специальные органы и подразделения, осуществляющие координирующую деятельность в области платных услуг в целом и конкретно в сфере бытового обслуживания населения. Так, в Санкт-Петербурге - это Департамент торговли, услуг и продовольствия, который является структурным подразделением городской мэрии и входит в единый комплекс управления торговли и бытового обслуживания города. Аналогичные структурные подразделения имеются в аппаратах администраций районов и городов районного подчинения. Особое внимание при этом уделяется осуществлению работы по лицензированию и контролю за соблюдением условий лицензирования в сфере бытового обслуживания.

Как показала практика, объединение в единый комплекс управления торговли, общественного питания и бытового обслуживания наиболее целесообразно, так как сегодня многие предприятия организуют комплексные услуги населению и выполняют единые задачи по наиболее полному удовлетворению потребностей населения и насыщению потребительского рынка различными видами товаров и услуг.

Аналогичные структуры управления характерны для большинства крупных областей и краев, входящих в состав России. Это более или менее масштабные образования: Департамент экономики и прогнозирования администрации Краснодарского края с управлениями, отделами экономики и прогнозирования местных администраций в городах и районах края; отдел товаров потребления и услуг департамента по экономике и комитет по торговле и бытовому обслуживанию населения при администрации Ставропольского края; комитет по торговле и услугам администрации Пензенской области; Министерство торговли и бытового обслуживания населения республики Коми; отраслевой отдел в Департаменте потребительского рынка и услуг в правительстве Москвы и тому подобные структуры. Однако при всем кажущемся многообразии управленческих структур функции, делегируемые им в области координирования развития сферы услуг, составляют примерно одинаковый набор, включая плановую, организационную, методическую деятельность, юридическую помощь конкретным предприятиям и т.д.

Основными целями регионального управления бытовым обслуживанием, на наш взгляд, являются:

1. Обеспечение на территории региона всего комплекса услуг, необходимого населению.
2. Обеспечение доступности услуг населению с точки зрения их размещения по территории региона и времени работы предприятий.
3. Обеспечение на территории региона наличия услуг разного уровня классности (и соответственно цен) для населения с разным уровнем доходов.
4. Обеспечение услугами первой необходимости социально незащищенных слоев населения.

Цели регионального управления бытовым обслуживанием как на федеральном, так и на местном уровне совпадают, однако различны методы их достижения. Длительный период отраслевых начал в управлении народным хозяйством способствовал обострению взаимоотношений между местными органами власти и предприятиями и организациями различных форм собственности. Экономическая реформа эту проблему не только не решила, но и в известной степени обострила предприятия и организации с еще большей настойчивостью, чем раньше, уходят от участия в социально-экономическом развитии территории. В новых условиях хозяйствования взаимоотношения главных участников развития регионов - органов управления, как выразителей

интересов населения, и хозяйственных субъектов должны строиться на принципиально новых подходах - преимущественно на базе экономических интересов на взаимовыгодной основе.

Основные рычаги региональной политики, применяемые в различных европейских странах, можно объединить в четыре большие группы:

- предоставление инфраструктурного обеспечения в проблемных районах и доведение его до среднего уровня развития инфраструктуры в целом по стране либо даже на порядок выше;
- выделение отраслей региона, находящихся под контролем государства, которые можно стимулировать либо путем размещения своих производств, либо путем направления соответствующих капиталовложений для развития существующих производств;
- антистимулы или факторы, сдерживающие развитие в непроблемных районах (на данном этапе развития экономики они теряют свое значение);
- политика стимулирования - финансовые и бюджетные средства, направляемые на поощрения фирм, решивших размещать и развивать производство в выделенных проблемных районах.

В принципе во всех странах ключевым компонентом региональных стимулов является безвозмездная финансовая помощь, составляющая 1/2 оказываемой помощи; вторым по значению идут субсидии под проценты. Такая статистика подчеркивает важность и весомость экономического стимулирования. Таким образом, наблюдается четко выраженная тенденция к децентрализации системы стимулирования регионального развития - передача функций стимулирования из центра в регионы в таких странах, как Франция, Нидерланды, Швеция и Греция. Это подтверждает нашу точку зрения о возможности выделения в системе регионального регулирования группы методов, применимых на региональном уровне. Кроме того продолжают наблюдаться тенденции ускорения процедур оказания помощи в стимулировании регионального развития (Ирландия, Италия и Англия).

Таким образом, анализ зарубежного опыта показывает, что регулирование на муниципальном уровне необходимо и вполне осуществимо.

Предполагая использование зарубежного опыта, нельзя абстрагироваться от существующих особенностей современной экономической ситуации в России. Отрасль бытового обслуживания населения в большей или меньшей степени (в зависимости от вида услуг) находилась на бюджетной дотации, что в большинстве случаев имело под собой вполне обоснованную подоплеку. Соответственно встает вопрос о необходимости субсидирования предприятий этой сферы деятельности. Однако, местные бюджеты на сегодня не имеют средств для проведения подобных мероприятий. Возможность манипулирования величиной арендной платы практически ликвидирована. Несколько лет назад большинство зданий и помещений, где располагались предприятия сферы обслуживания, находились в собственности муниципалитетов, но согласно закону РФ о приватизации предприятий государственной и муниципальной собственности эти помещения подлежат арендаторам, что значительно сужает рамки регулирования местными органами власти деятельности мелкого предпринимателя.

Управление бытовым обслуживанием в регионе может, осуществляется на основе программно-целевой концепции управления, основу которой составляет разработка социально-экономических целей обслуживания. Роль органов государственного и муниципального управления в развитии сферы бытового обслуживания населения заключается в управлении процессами инвестирования в отрасли, защиты социально-незащищенных слоев населения, экономической и законодательной, материально-технической, методической поддержкой предприятий бытового обслуживания.

Разработка и принятие необходимых управленческих решений в области планирования сферы бытового обслуживания на различных уровнях иерархии требует наличия большого объема информации о существующем спросе на бытовые услуги, формирующих его факторах, а также о намечающихся тенденциях, изменяющих этот спрос в перспективе.

С развитием рыночных отношений в сфере быта, а также в связи с наличием прямой зависимости деятельности предприятий отрасли от колебаний спроса на услуги роль специальных предплановых исследований рынка услуг значительно возрастает. Проведение таких исследований целесообразно осуществлять с использованием принципов и методов маркетинга.

В сфере услуг проведение маркетинговых исследований целесообразно не только на уровне конкретных предприятий, но и на уровне региональных органов управления в связи с возросшей ролью последних в обеспечении всех слоев населения региона бытовыми услугами.

Что касается непосредственно предприятий бытового обслуживания, то использование результатов маркетинговых исследований в их деятельности позволит более полно учитывать специфические запросы потребителей, являющихся потенциальными клиентами обеспечить население качественным ассортиментом услуг, выработать перспективную ценовую политику, выбрать наиболее эффективные средства рекламы и т.д.

В условиях формирования рыночной экономики в отрасли бытового обслуживания населения информация о величине и структуре спроса на услуги становится неотъемлемой частью принятия управленческих решений на уровне предприятия. От получаемых прогнозных величин зависит стратегия выбора методов и форм воздействия на рынок бытовых услуг управленческими структурами с целью наиболее полного удовлетворения спроса на услуги.

Только соблюдение перечисленных условий сможет дать реальные шансы на действительно эффективное применение рассмотренных рычагов государственной политики по отношению к предприятиям бытового обслуживания населения.

#### **Литература**

1. Ерохина А.И. Управление сферой бытовых услуг в условиях смешанной экономики. "Довгань", Тольятти, 1995.
2. Кобелев Н.Б. Модели управления отрасли обслуживания населения. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук, М., 1985.

#### **Необходимость интеграции государственной и муниципальной власти в сфере образования**

***Стебнева Галина Владимировна***

*Оренбургский государственный университет, Россия*

*E-mail: stebneva@lenta.ru*

В последнее десятилетие в российском обществе произошли масштабные изменения, серьезно повлиявшие на социальную активность людей, требования к реализации личностного потенциала, определение жизненных позиций, роли человека в окружающей среде.

Система образования достаточно мобильно реагировала на задачи, поставленные новым этапом исторического развития России. Привычная для недавнего прошлого унификация образовательных учреждений сменилась разнообразием их видов, вариативностью учебных планов и программ, внедрением новых методик образования и воспитания, основу которых составляют проблемы развития личности, более глубокого

учета познавательных интересов и способностей молодежи, у которой впервые за последние десятилетия появилось право выбора образовательных учреждений.

При реализации образовательной политики особое значение приобретает интеграция усилий всех уровней власти: федеральной, региональной и местной – для решения проблем образования.

Среди проблем образования, требующих такой интеграции, можно выделить следующие:

- качество образования;
- преемственность уровней образования;
- недостаточное финансирование всей отрасли в целом и ее отдельных подсистем, крайне низкий уровень заработной платы, а также задержки с ее выплатой работникам сферы образования;
- реализация реформы образования; введение единого государственного экзамена; применение механизма государственных именных финансовых обязательств; переход школы на 12-летнее образование.

Решением данных проблем может стать реализация следующих мероприятий:

- создание координационных советов из представителей всех уровней власти для диалога и решения проблем;
- осознание носителями государственной и муниципальной власти ответственности за свои действия;
- дальнейшая совместная разработка реформирования системы образования с учетом интересов регионов и образовательных учреждений всех типов и властного подчинения;
- четкое выстраивание системы обратной связи от муниципального уровня до федерального в решении проблем образования.

Следует отметить, что в данном направлении сейчас идет определенная работа. Так, реализация Концепции модернизации Российского образования позволит скоординировать все органы государственной власти и управления в деле дальнейшего развития и обеспечения демократического, государственно-общественного характера управления системой образования, включая нормативное правовое укрепление управленческой вертикали на условиях договоров по всем составляющим ее уровням - федеральному уровню, уровню субъектов Российской Федерации, федеральному и муниципальному уровням, уровню субъектов Российской Федерации и муниципальному уровню. Однако, сама реализация Концепции может быть успешной только при условии заинтересованности всех участников образовательного процесса.

## **Роль и перспективы развития инновационной деятельности в г. Новосибирске**

***Титова Наталья Александровна***

*Новосибирский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: wal@fb.nstu.ru*

Вопросам и проблемам развития инновационных процессов в рыночной экономике сегодня посвящается немало научных трудов. Результаты научных исследований и разработок, инновационные проекты уже сегодня становятся важными базовыми условиями развития городов, регионов и общества в целом, определяя таким образом конкурентоспособность как отдельных компаний, так и стран. На Западе область биотехнологий, создание новых материалов и новых источников энергии, область информационных технологий, аэрокосмической промышленности, морской биотехнологии, научно-технического образования, а также  $\frac{3}{4}$  наукоемких отраслей сферы услуг, таких, как, например, консультационная деятельность- все это становится основой экономического роста. Но несмотря на активные поиски отечественными учеными инновацион-

ных путей для кардинального обновления экономики, сама сфера производства не воспринимает их результаты в полном объеме, а иногда вообще игнорирует, забывая о том, что инновационные процессы могут стать для предприятия, города, региона внутренними источниками роста эффективности развития. Так, проведенное в г. Новосибирске исследование внутренних источников развития города, показало, что среди основных преимуществ, которые могут укрепить положение города и способствовать его социально-экономическому развитию в начале XXI века, является наличие в городе высокотехнологичных производств, а также полученные результаты мирового уровня в фундаментальной и прикладной науке. [1] В городской науке и технологическом комплексе представлены практически все приоритетные направления и носящие межотраслевой характер "критические технологии", утвержденные Правительством: информационные технологии и электроника; производственные технологии (лазерные, прецизионные и мехатронные, электронно-ионно-плазменные, модульные и т.п.); технологии биологических и живых систем.[2]

Наиболее рентабельными и финансируемыми научными направлениями являются биотехнологии, геновая инженерия, информационные технологии. Примером инновационного проекта, по которым Новосибирск может занять лидирующее положение уже в ближайшее время является создание электрохимических источников тока. [1] Их применение произведет революцию в энергетике. Умелая реализация этого потенциала может оказать сильное комплексное воздействие на развитие Новосибирска. И надо отметить, что становление в Новосибирске новой сферы хозяйствования - сферы научно-технических нововведений – рассматривается учеными и представителями власти в стратегическом плане развития города в качестве одной из наиболее значимых точек роста социально-экономического развития г. Новосибирска. Город пытается формировать инфраструктуру поддержки инновационной деятельности. Существует ассоциация, объединяющая негосударственные предприятия новосибирского Академгородка, действующие в сфере разработки и выпуска наукоемкой высокотехнологичной продукции. Приборостроение, инжиниринг, промышленное выращивание кристаллов и драгоценных камней, установки для уничтожения опасных веществ, комплексная автоматизация производственных процессов, биотехнологии - это неполный список направлений, где инновационные компании Академгородка достигли признанного успеха и устойчивого развития. Развивается Технопарк "Новосибирск", содействующий развитию малых предприятий в научно-технической сфере, которые имеют проекты высокой степени готовности. Признается рациональной новосибирская идея о создании Технопарка распределенного типа с уже созданными его структурными подразделениями в виде инновационно-технологических центров ("Север", "Вектор", "Академгородок" и т.д.) Стоит современная задача по созданию инновационно-технологических центров на промышленных площадках, по внедрению новых технологий, в первую очередь, в базовых хозяйствах АПК. Все более актуальной становится идея о создании на территории Новосибирской области бизнес-инкубаторов высоких технологий, которые могут разрушить барьер недоверия к наукоемкой сфере и привлечь дополнительные средства. [1]

Тем не менее, несмотря на положительную динамику, стратегия развития инновационной деятельности в г. Новосибирске, в т.ч. с активным участием Технопарка и государственной поддержкой развития инновационной инфраструктуры, сталкивается с отсутствием должной инновационной культуры, низким платежеспособным спросом на достаточно дорогую наукоемкую продукцию, нежеланием инвестирования данной сферы экономики в связи с высокой долей риска. В свою очередь, социально-экономическое развитие, восстановление конкурентоспособного высокотехнологичного производства на основе ускорения освоения новых наукоемких технологий зависит от того, сможет ли Новосибирская область воспользоваться одним из главных своих ресурсов – научно-техническим потенциалом.

### Литература

1. Сапожников Г.А. Деловой мир Новосибирска. Информационно-аналитический ежегодник / 2001, № 1 (1), С.264-266.
2. Бердашкевич А.П. Экономические и правовые основы развития инновационной деятельности в Российской Федерации // Вестник Московского Университета, 2001, № 1, с.38.
3. Котляревская И.В., Баженов И.А., Осипов М.И. Маркетинговая парадигма в менеджменте продуктовых инноваций // Маркетинг в России и за рубежом, 2002, № 2 (28), с.3-8.

### **Функциональная характеристика малых городов Тамбовской области Токарева Виктория Валерьевна**

*Мичуринский государственный аграрный университет, Россия*

Многогранность города, его функциональная структура представляется в виде сочетания отраслей промышленности, науки, сфер социального обслуживания. Степень развития функциональной структуры находится в прямом соответствии с величиной города, которую выражают в первую очередь показатели "людности", т.е. численности населения. Кроме того, людность – вообще интегральный показатель значимости города, и за ним стоит достаточно устойчивое сочетание градостроительных параметров и характеристик. [1]

Малые города с населением до 50 тыс. человек за редким исключением однофункциональны. Большинство из них являются районными центрами, находясь в тесном контакте с сельскими поселениями. Они сосредотачивают предприятия по переработке местного сырья и обслуживают население в транспортном, строительном и культурно-бытовом отношениях, что и определяет отчасти их многофункциональность.

В Тамбовской области можно выделить три группы малых городов по функциональному признаку. [2] В первую входят четыре города, которые отличаются развивающимися производственными функциями (машиностроение, металлообработка, химическая, легкая, пищевая отрасли). Они сосредотачивают от 50 до 60 % общего числа занятых в общественном хозяйстве городов. Поселения этой группы выполняют также важные транспортно-распределительные операции, им свойственна организационно-хозяйственная, социально-культурная роль в масштабах низовых и внутриобластных районов.

Вторую группу представляет город с многоотраслевой промышленностью, в которой занято более 68 % общего числа работающих. Город является спутником областного центра и развивается как составное звено Тамбовского промышленного узла.

В третью группу входит город с недостаточно развитой функциональной структурой. Промышленность включает только 39 % занятых, доминируют отрасли переработки сельскохозяйственной продукции. Город, недавно получивший статус, является организационно-хозяйственным и административным центром низового и частично внутриобластного (Южного) района.

### Литература

1. Лаппо Г.М. География городов: Учеб. пособие для географических факультетов вузов. М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1997. с. 42.
2. Снытко М.К. География городов и населения Тамбовской области. Тамбов, 1982. с. 76.

**Состояние и перспективы развития малого предпринимательства  
в Республике Саха (Якутия)  
Фридовский Кирилл Валерьевич**

*Якутский государственный университет им. М. К. Аммосова, Россия  
E-mail: fridovsky@sitc.ru*

Развитие предпринимательства является одним из важнейших направлений экономической реформы, способствующим развитию конкуренции, наполнению потребительского рынка товарами и услугами. Создание новых рабочих мест, формирование широкого слоя собственников и предпринимателей, призван обеспечить малый бизнес.

В Республике Саха (Якутия) получает развитие малое предпринимательство, формируются благоприятные условия, создается экономическая и правовая среда, обеспечивается стимулирование деловой активности населения. Важной задачей государственной поддержки является установление в законодательстве республики правовых гарантий, обеспечивающих свободу, защиту и поддержку частного предпринимательства, конституционное закрепление права частной собственности, гарантирующее независимость и самостоятельность хозяйственной деятельности частных предпринимателей, защиту и неприкосновенность частной собственности. Малый и средний бизнес становится неотъемлемым элементом современной рыночной системы. Именно этот бизнес сегодня обеспечивает значительные поступления в бюджет, оказывает поддержку различным социальным программам, создает дополнительные рабочие места.

Наибольшее развитие предприятия малого бизнеса получили в торговле и сфере бытовых услуг. В 2002 году в Республике Саха (Якутия) работало 2286 единиц малых предприятий. Юридическую поддержку процесса становления предпринимательства обеспечивает введенная в действие с 5 апреля 2000 года правительством РС (Я) программа поддержки малого предпринимательства, разработанная Министерством малого предпринимательства, развития туризма и занятости населения РС (Я). Финансирование программы привело к значительному оживлению предпринимательской деятельности в республике. В настоящее время выдаются кредиты по предпринимательским проектам, создаются новые рабочие места.

Одной из основных проблем развития малого предпринимательства являются: слабая законодательная база и недостаточная финансовая поддержка государства. Без развитого рынка не будет экономического роста и самодостаточной экономики в республике. Для достижения устойчивого экономического роста необходимо:

- создать свободную предпринимательскую среду;
- улучшить инвестиционную среду, максимально уменьшить инвестиционные риски для создания привлекательного инвестиционного климата;
- развивать межрегиональное и международное сотрудничество.

**Некоторые экономические проблемы современной Абхазии  
Хашба Арсоу Гурамович**

*Абхазский государственный университет, Республика Абхазия  
E-mail: sabekia@yandex.ru*

Последнее десятилетие в развитии РА знаменуется настойчивой борьбой за утверждение собственной государственности. Эта непростая задача сопряжена с разрешением целого комплекса сопутствующих проблем: обеспечение обороноспособности; восстановление разрушенного войной народного хозяйства, его структурная переориентация; преодоление сложных социальных проблем; вхождение в рыночную экономику и др. Наряду с внутренними проблемами имелись и внешние – это объявленная республике так называемая "экономическая блокада". Но тем не менее республика доказала и доказывает свою жизнеспособность и даже имеет определённые достижения.

Общая сумма ущерба нанесённого народному хозяйству в результате грузино-абхазской войны равна 11,3 млрд. долл. США [1]. В ходе военных действий пострадали топливно-энергетический комплекс, транспортная инфраструктура, строительный и агропромышленный комплекс, объекты связи и жилищно-коммунального хозяйства, памятники истории, архитектуры, градостроительства, учебные заведения, объекты курортно-туристического комплекса и индивидуальные дома.

Несмотря на то, что экономика Абхазии переживает не лучшие времена, а именно: частичной, а в ряде случаев, и полной консервацией многих предприятий, Республика обладает достаточным экономическим потенциалом. Абхазия имеет благоприятное геополитическое положение и является зоной повышенного стратегического и экономического интереса ряда стран мирового сообщества, в частности России и Турции. Анализируя сказанное, можно сделать вывод, что РА обладает достаточным экономическим потенциалом, реализовать который мешает экономическая блокада, объявленная по отношению к Абхазии по настоянию грузинских властей. Но даже при объявленной блокаде экономическая ситуация характеризуется не спадом а динамикой.

Так, бюджет 2003 год равен 410 млн. 109 тыс. рублей (без дефицита) [8]. Ещё предполагается использовать 54 млн. из внебюджетных источников и 40 млн. инвестиции из вне.

### **Литература**

1. Шамба О. Б. Рыночная экономика. Сухум 2001. АГУ.
2. Газета "Республика Абхазия", №19, 22-23 февраля 2003.

### **К вопросу о переходе на дифференцированную оплату жилищно-коммунальных услуг**

**Черепенина Екатерина Александровна**

*Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова,  
Институт экономики, Россия*

В Концепции реформы ЖКХ в РФ провозглашено, что единственным способом преодоления кризиса является изменение системы финансирования, то есть переход от бюджетного дотирования к оплате потребителями ЖКУ в полном объеме при условии социальной защиты малообеспеченных семей.

Формальным проявлением кризиса является, прежде всего, неудовлетворительное финансовое положение предприятий ЖКХ, моральный и физический износ основных фондов, их нерациональное использование, аварийное состояние материальных, трудовых, финансовых ресурсов. Так, доля убыточных предприятий ЖКХ за первое полугодие 2002 года составила 76,3%, где сумма убытка составила 61 213 тыс. рублей, при этом задолженность населения по оплате ЖКУ составила 814,7 млн. рублей, а расходы на ЖКУ в структуре расходной части бюджета составили 26,5%. Наиболее острой для отрасли является проблема тарификации, которая требует решения с позиции максимальной выгоды как для предприятий, так и для населения. С одной стороны тарифные ставки должны соотноситься с реальным уровнем доходов граждан, качеством предоставляемой услуги, региональными особенностями и различиями. С другой стороны, тарифы должны покрывать расходы предприятий ЖКХ.

**Цель работы:** оценить переход г. Кострома на дифференцированную 100% оплату ЖКУ с учетом доли затрат в совокупном доходе семьи не более 25%

**Объект исследования:** жилищно-коммунальные услуги г. Кострома.

**Гипотеза:** при переходе на дифференцированный тариф по группам населения с учетом доходов будет установлен принцип социальной справедливости.

Сложившийся затратный подход к формированию цены по совокупным расходам производителя фактор спроса не учитывается, как и способность потребителей оплачивать услуги соответствующей стоимости и качества, поэтому и не стимулирует жилищно-коммунальные предприятия к снижению затрат, что не позволяет повысить эффективность их деятельности. Как следствие, такой подход ведет к заинтересованности предприятий в росте, а не снижении затрат.

При этом оплата услуг по единому тарифу является несправедливой, так как тяжелое бремя коммунальных расходов несут те, кто не способен оплатить услуги по единому тарифу, и на общество падает обязанность изыскать дополнительные средства для помощи малообеспеченным гражданам.. Устранение этой несправедливости должно стать основной задачей совершенствования тарифной политики в коммунальном хозяйстве, при решении которой ключевую роль может играть система дифференцированных тарифов на услуги в зависимости от уровня доходов, комфортности и площади жилья. Такая форма оплаты обеспечивает доступность услуг каждому потребителю, исключая, при этом возможность их дискриминации по причине неплатежеспособности.

Для такого расчета применяется специальная методика, которая была разработана Госстроем России и утверждена постановлением Правительства РФ от 11.11.98 №12 "Об утверждении Методики расчета платежеспособной возможности населения на жилищно-коммунальные услуги". Расчет дотаций ЖКХ и субсидий населению при различном уровне оплаты ЖКУ ведется по группам граждан, объединенных в зависимости от их среднедушевого дохода, начиная от 100 рублей и заканчивая 2900 и выше. Переход г. Кострома от дотаций к оплате услуг потребителями (с учетом адресной социальной помощи нуждающимся) позволит улучшить финансовую ситуацию в жилищно-коммунальной сфере за счет средств обеспеченной части населения.

При условии возмещения населением полной стоимости затрат на ЖКУ и установления максимально допустимой доли собственных расходов граждан на их оплату в размере 23% требуемая сумма на предоставление субсидий для населения увеличится на 4 658 тыс. руб., или в 5,1 раза.. Следует также подчеркнуть, что в субсидиях на данный момент нуждается 21 564 человека (7,5 %). Данный факт дает возможность предположить возможность отмены льгот многочисленным категориям граждан при финансовой поддержке лишь малообеспеченного населения. При этом величина средств, собранных с населения, заметно возрастет на 2 348 млн. руб., или в 16,3 раза.. Таким образом, применение дифференцированного тарифа позволит снизить нагрузку на бюджет и сократит потребность в дополнительных средствах на выплату жилищных субсидий.

### **Стратегическое планирование инвестиционного развития региона** **Чернов Виталий Петрович, Резник Г.А.**

*Пензенская государственная архитектурно-строительная академия, Россия*  
*E-mail: chernovv@sura.ru*

Исследование проблем инвестирования экономики всегда находилось в центре внимания экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом. Эта проблема актуальна, прежде всего, тем, что на инвестициях в России можно нажать огромное состояние, но в то же время боязнь потерять вложенные средства останавливает инвесторов.

Существование тесной причинно-следственной связи между инвестициями и экономическим ростом общепризнано. Тем не менее, существуют различные точки зрения на то, каковы должны быть направления государственного регулирования инвестиционного процесса.

Набор работающих инструментов государственного регулирования инвестициями, достаточно ограничен. Каждый из них проявляется наиболее эффективным в какой-то ситуации. И каждый из них не всегда срабатывает в тех или иных условиях. Согласно одной из точек зрения можно выделить три модели инвестиционной политики, которые избирают основным принципом тот или иной аспект стимулирования инвестиций.

Разработка инвестиционной стратегии всегда основывается на анализе доходности от вложения средств, времени инвестирования и возникающих при этом рисков. Эти факторы во взаимосвязи определяют эффективность вложений в тот или иной инструмент фондового рынка. Принятая инвестиционная стратегия определяет тактику вложения средств: сколько средств, и в какие ценные бумаги следует инвестировать и, следовательно, всегда является основой операций с ценными бумагами.

Стратегия роста в условиях централизованного планирования основывалась на обеспечении ускоренного расширения промышленной базы экономики за счет постоянного наращивания основного капитала и вложений в подготовку трудовых ресурсов. Доля валовых инвестиций в ВВП постоянно возрастала, и к 80-м годам превышала 30%.

В 1999 году появилась устойчивая тенденция к постепенному восстановлению инвестиций в основной капитал. В январе-сентябре их объем за счет всех источников финансирования к соответствующему периоду предыдущего года составил 100,1%. Сказывается, прежде всего, улучшение финансового состояния предприятий реального сектора экономики. Вместе с тем, инвестиционная активность все еще остается низкой и не соответствует потребностям народного хозяйства.

Большой блок проблем связан с процессом математического моделирования и управления портфелями ценных бумаг. Таким образом, при прогнозировании встают проблемы моделирования и применения математического аппарата, в частности, статистического.

Инвестиционная деятельность во многом зависит от сложившегося инвестиционного климата. Инвестиционный климат в регионе оценивают с двух сторон. Во-первых, определяется его тип путем сравнения динамики валовых инвестиций и эффективности их использования в регионе со среднероссийским: инвестиционный климат считается относительно благоприятным, если она лучше, чем в среднем по стране. Такая оценка довольно надежна, но фиксирует только следствия, нечего не говоря о причинах. Поэтому, во-вторых, рейтинг региона рассчитывается по факторам, в совокупности характеризующим инвестиционный климат.

В настоящее время в региональном размещении иностранных инвестиций происходят существенные сдвиги. Наибольший объем иностранных инвестиций по-прежнему приходится на Москву (30,2% от общего объема прямых иностранных инвестиций). Однако в связи с увеличением иностранных вложений в добывающие отрасли существенно возросли вложения в Северный район России (Республику Коми и Архангельскую область), на который приходится 22,4%, и Западно-Сибирский район (Тюменская область и Ханты-Мансийский округ) - 14,7%. Из других районов России относительно высокий уровень вложений в Дальневосточном регионе и Санкт-Петербурге. Из вложений в Волго-Вятский район основная часть приходится на Республику Марий Эл (211,4 млн. долл.), из вложений в Поволжский район существенная доля приходится на Татарстан (85,5 млн. долл.). Пока крайне низкий уровень вложений в Центрально-Черноземном районе, незначительны вложения на Урале, в Восточной Сибири и на Северном Кавказе.

Основными элементами сформировавшейся за это десятилетие в субъектах Федерации инвестиционной политики являются:

- принятие собственного законодательства;
- предоставление инвесторам различных льгот;
- создание организационных структур по содействию инвестициям;
- содействие инвесторам в получении таможенных льгот.

Собственный инвестиционный потенциал региона складывается из финансового потенциала предприятий, населения, бюджета региона.

Приток внешних инвестиций регулируют следующие индикаторы: доля внешних ресурсов в валовых инвестициях в регионе, обеспеченность региона средствами фонда на воспроизводство минерально-сырьевой базы, иностранные инвестиции на душу населения и единицу объема основных фондов региона, доля региона в валовых иностранных инвестициях и общем числе совместных предприятий России.

**Анализ особенности проявления самости индивида в педагогической деятельности**  
**Шапалова О.В.**

*Академия последипломного образования, Беларусь*

Социальные реформы в различных областях современной жизни – вот неперменный основной атрибут сегодняшнего общества. В связи с этими преобразованиями появляется ряд новых задач, связанных с психологической реорганизацией Я человека. Особенно уязвимы в этом плане люди, принадлежащие к социальным группам, статус которых резко изменился, а сама специфика профессиональной деятельности может привести к эмоциональному выгоранию и кризису профессиональной идентичности, ведущих к негативизации самости в целом. К таким профессиям относится профессия педагога

Богатство, многосторонность и эмоциональная насыщенность педагогической деятельности вынуждают учителя изучать себя с особым вниманием как профессионала. При этом не только происходит осознание тех или иных профессионально значимых качеств личности, но и формируется определенное самоотношение. Кроме того, учитель испытывает чувство удовлетворенности или недовольства своим трудом, когнитивно и эмоционально переживает соответствие "образа Я" идеальному образу себя как педагога; "социальному Я" как соотносительность "Я для других - Я для себя"; "Зеркальному Я" как к источнику для коррекции своего поведения.

С целью более подробного анализа компонентов образа Я в педагогической деятельности нами было проведено исследование, где изучались Идеальное Я (стандарты себя как учителя), Социальное Я (презентируемый образ Я) и Зеркальное Я ("Я глазами других (в данном случае учеников)"), касающиеся профессиональных аспектов деятельности психолога. Для решения поставленных задач использовались методика семантического дифференциала Осгуда и методика диагностики межличностных отношений Лири, а также метод контент анализа. В исследовании участвовало 300 учителей.

Результаты исследования показали, что Идеальное Я учителя регламентирует структуру и содержание его стратегий самопрезентации, а также в процесс самоверификации (самопроверки, которая необходима для адекватного взаимодействия с другими). В нем преобладают гуманистические тенденции с элементами родительского отношения.

Большинство стратегий процессов самопрезентации и самоверификации педагога строятся лишь по эмоциональному вектору. Другие не менее значимые аспекты взаимодействия не учитываются. Кроме того, профессиональные самопрезентации педагогов отличаются от личностных (т.е. не касающихся профессиональной деятельности

испытуемых) сглаженностью и механистичностью, что позволяет говорить о том, что учителя, презентуя и самоверифицируя себя в профессиональной сфере не позволяют себе проявлять некоторые чувства (не только негативные, но и позитивные). Подобная неаутентичность приводит к появлению целого круга вопросов и проблем. В частности формируется образ "Скифской бабы" - эмоционально холодной модели самопрезентации, когда учителя считают, что не могут испытывать ни сильных симпатий ни сильных антипатий к своим ученикам. Но появление заданных природой эмоциональных реакций не может быть проконтролированы – их можно только подавить, спрятать от глаз других. Только внутреннее напряжение все равно остается, прорываясь либо на психосоматическом уровне, либо на уровне личностных и межличностных проблем.

С увеличением возраста и стажа в самости учителей наблюдается возрастание критичности, дружелюбия, зависимости а также снижение интереса к своей работе, сомнения в правильности своего профессионального выбора. Стратегии самопрезентации становятся все более консервативными, контакты с детьми начинают ограничиваться и дистанцироваться. И это - не вынужденной модель поведения, а их выбор по собственному желанию. В глазах учеников они становятся все более жесткими и упрямыми, в их поведении проявляется все меньше энтузиазма и решительности и интереса к личности ребенка. С увеличением педагогического стажа испытуемые отмечают у себя также рост уровня эгоистичности, агрессивности (т.е. нарастание негативного эмоционального фона) и покорности в своей профессиональной деятельности, а также уровня удовлетворенностью своей работой. Что позволяет говорить об увеличении степени активности механизмов психологической защиты и увеличении количества социально желательных стратегий самопрезентаций. Либо наши школы создают такую рабочую атмосферу, что удовлетворение от своей работы учитель может получить, становясь более эгоистичным, более пассивным, сужая круг общения и ориентируясь не столько на свои желания, сколько на общественное мнение.

Обобщая выше сказанное, можно смоделировать стратегии самопрезентаций, наиболее характерные для учителей с высоким уровнем удовлетворенности своей работой. Они очаровательны, общительны и уверены в себе, что демонстрируется и окружающим. Они знают себе цену как учителю, принимают свою профессию, причем подобная обаятельность и коммуникабельность не является ложной игрой – источником подобных самопрезентаций является позитивное Социальное "Я", внутренняя вера человека в себя и в свои силы. Скорее всего, именно такое устойчивое позитивное "Я" и порождает определенную стабильность и гармоничность в поведении, защищая своего обладателя от негативной обратной связи, возможно, через механизмы психологической защиты.

## **Особенности правового статуса муниципальных унитарных предприятий**

*Шаталова Ираида Леонидовна*

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

### **Обзор Гражданского кодекса Российской Федерации**

Правовой статус любой организации определяется ГК РФ и соответствующими Федеральными законами. Государственным и муниципальным унитарным предприятиям в Гражданском кодексе РФ посвящён параграф 4 главы 4. В п. 1 ст. 113 даётся определение унитарного предприятия как коммерческой организации, не наделённую правом собственности на закреплённое за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия, имущество которых находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит данным предприятиям на праве хозяйственного ведения или оперативного управления (п. 2 ст. 113). Из статей 114 и 115 следует вывод, что имущество муниципального унитарного предприятия принадлежит таковому на праве хозяйственного ведения и никак иначе, так как унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления, согласно п.1 ст.115 ГК РФ, могут быть созданы только на базе имущества, находящегося в федеральной собственности.

Необходимо отметить, что регулирование деятельности унитарных предприятий не заканчивается в ГК РФ только главой 4, так согласно п. 2 ст. 295 ГК РФ, унитарное предприятие не вправе продавать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения недвижимое имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ или иным способом распоряжаться им без согласия собственника.

Отсюда следует, что унитарное предприятие не вправе самостоятельно, без согласия собственника, отвечать по своим обязательствам принадлежащим ему недвижимым имуществом. Передача унитарным предприятием недвижимого имущества в счет выполнения обязательств перед контрагентами может осуществляться только с согласия собственника в лице соответствующего комитета по управлению имуществом или без такого согласия, если взыскание на недвижимое имущество, принадлежащее унитарному предприятию, обращено решением суда.

***Значимость Федерального закона "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях" в определении правового статуса унитарных предприятий***

Недостаточно четкие формулировки норм Гражданского кодекса (например, п.2 ст.113 ГК РФ), часто даже двусмысленные, сформировали мнение о том, что указанное юридическое лицо может быть создано и на базе собственности субъекта РФ или муниципальной собственности. Лишь в дальнейшем законодатель четко указывает на то, что унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, образуется на базе имущества, находящегося в федеральной собственности, и называется "федеральное казенное предприятие". Посредством данного наименования законодатель лишней раз подчеркивает, что в гражданском обороте не предполагается существование казенных предприятий, основанных на базе имущества субъектов РФ или муниципальных образований. Учитывая в совокупности все нормы ГК РФ, упомянутую точку зрения следует признать, конечно, ошибочной. Но все эти недостатки Гражданского кодекса требовали разъяснений и уточнений, которые были бы обозначены в Федеральных законах и иных нормативных актах.

Правовое положение унитарных предприятий наряду с ГК РФ теперь регулируется и Федеральным законом от 14 ноября 2002 г. N 161-ФЗ "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях". В законе относительно четко разграничиваются понятия "федеральное казенное предприятие" и "муниципальное унитарное предприятие", точно определяются права и обязанности собственников их имущества, порядок создания, реорганизации и ликвидации унитарного предприятия.

В законе конкретизируется в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации роль и ответственность руководителя унитарного предприятия, указывается недопустимость заинтересованности руководителя в совершении унитарным предприятием сделки, определяется также статус руководителя и другие не менее значимые аспекты финансово-хозяйственной деятельности унитарных предприятий.

## Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. СПб.: "Издательский дом Герда", 2002. 576 с.
2. Федеральным законом от 14 ноября 2002 г. N 161-ФЗ "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях".

### Некоторые вопросы активизации инвестиционного процесса в регионе Ярыгина Александра Александровна

Томский государственный университет, Россия  
E-mail: ssany123@rambler.ru

Согласно данным официальной статистики, за последние 7 лет доля региональных инвестиций в общероссийском объеме уменьшилась на 10,04%, что стало одной из основных причин уменьшения Валового Регионального Продукта на 6,14%, и сокращения доли основных фондов регионов на 15,32% (Табл.1).

Таблица 1. Сопоставление региональных показателей с общероссийскими

| Показатели \ Годы   | 1995  | 1996  | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Доля региональных инвестиций в общероссийском объеме (%).             | 81,64 | 81,41 | 79,55 | 74,58 | 73,56 | 72,13 | 71,6  |
| Доля Валового Регионального Продукта в ВВП (%)                        | 83,67 | 81,82 | 80,22 | 78,59 | 78,3  | 77,69 | 77,53 |
| Отношение регионального объема основных фондов к общероссийскому (%). | 97,15 | 85,61 | 84,84 | 83,7  | 82,91 | 82,45 | 81,83 |

Проблемой большинства регионов является неумение привлекать и обеспечивать необходимый уровень эффективности инвестиций. Ключ к ее решению нужно искать в пределах региона, в разработке именно региональных, а не федеральных программ активизации инвестиционного процесса, т.к.

- мотивация региона в собственном развитии, выше мотивации какого-либо внешнего агента этот регион развивать;
- уровень осведомленности о своих проблемах у него выше, чем где-либо еще;
- региональные программы более маневренны относительно изменений условий на территориальном уровне, чем федеральные.

Однако подавляющая часть регионов воспринимает данную программу лишь как совокупность проектов, прошедших в установленном порядке государственную регистрацию, что дает им право на определенные льготы, а не как комплекс мероприятий, направленных на оздоровление инвестиционного климата в целом. Кроме того, основным и почти единственным инструментом активизации инвестиционного процесса признается снижение налоговых платежей на период окупаемости проекта. Получается, что с одной стороны страдает бюджет региона, и администрация пытается максимизировать уровень доступа к этим льготам, и они фактически остаются лишь на бумаге. С другой стороны те инвесторы, которые все - таки смогли их получить, пытаются искусственно растянуть сроки окупаемости, что сдерживает развитие проектов.

Поэтому требуется расширить список альтернативных способов активизации инвестиционной деятельности, отправными точками которого могут стать:

- предоставление дополнительных гарантий органов местного самоуправления,

- совершенствование механизма защиты прав инвесторов,
- содействие созданию региональных производственных ассоциаций.

Таким образом, разрабатывая региональную программу активизации инвестиционного процесса необходимо:

- расширить ее цель от поддержки отдельных проектов до реализации мероприятий, направленных на увеличение инвестиционной привлекательности региона;
- усовершенствовать методологию выбора приоритетных проектов;
- расширить инструментарий реализации программы.

При выполнении этих условий возможно существенное увеличение инвестиционного потенциала, а, значит, увеличение объема привлеченных средств и Валового Регионального Продукта.

### **Литература**

1. Регионы России. М., 2001. 827 с.
2. Российский статистический ежегодник. М., 2001. 679с.
3. Андросов В.А., Шушарин А.Л. Регулирование инвестиционной деятельности в регионе. Томск, 171 с.

# АГРОЭКОНОМИКА, ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

**Уголь в мировом топливно-энергетическом балансе**  
**Бакуменко Виктория Викторовна**

*Донецкий национальный университет, Украина*  
*E-mail: samareva@dongu.donetsk.ua*

Выбор основного развития экономики любой страны зависит, прежде всего, от наличия и характера собственной минерально-сырьевой базы. Западноевропейские страны, Япония, Южная Корея и многие другие, экономически развитые страны, испытывают дефицит минеральных ресурсов. Они осуществляют экспорт технологий и услуг в обмен на импорт сырья, в первую очередь, топливно-энергетического назначения. Страны с богатой минерально-сырьевой базой, как правило, имеют противоположную направленность своей экономики (Кувейт, Саудовская Аравия, Иран, Индонезия, Австралия и т.д.). Наиболее эффективен гармонизированный тип экономики, который заключается в комбинировании этих противоположных направлений (США, Англия, Россия и др.).

Экономическая безопасность любого государства основана на его максимально самостоятельной деятельности по обеспечению стабильного функционирования экономики (национального хозяйства). Основным условием этого является обеспечение экономики в достаточном объеме различными видами ресурсов. Наиболее важны и необходимы для работы предприятий энергетические ресурсы. Все показатели, связанные с их использованием, в той или иной мере влияют на себестоимость продукции, рентабельность производства и полностью зависят от энергетического комплекса. Таким образом, топливно-энергетический комплекс (ТЭК) – базовый сектор экономики, где вырабатывается важный ресурс, обеспечивающий включение в процесс производства всех остальных ресурсов государства: производственного аппарата, сырья, материалов, кадрового потенциала, высоких технологий и т.д. А эффективная национальная энергетическая политика – главный источник успешного развития любой страны.

Приоритетное развитие различных топливдобывающих и смежных отраслей обусловило смену основных энергогенераций. По оценкам экспертов, к 2015 году мировая потребность в угле может вырасти почти в 2 раза, так как уже к 2035 году может наступить предельное истощение мировых запасов нефти и газа.

Это свидетельствует о том, что в 21 веке уголь как топливо выступает на первый план и становится важнейшим, а затем и основным энергоносителем. В связи с этим государственная политика ведущих угледобывающих стран, таких как США, Австралии, Великобритании, Китая, уже сейчас направлена на увеличение добычи угля.

Роль угля в топливно-энергетическом балансе России и Украины сегодня совершенно не адекватна его запасам в недрах, хотя уголь здесь, также как и в Китае, может быть наиболее надежным энергоносителем. В России его балансовые запасы превышают 200 млрд. т, а ресурсы в недрах оцениваются в несколько триллионов тонн. То есть углем Россия обеспечена на сотни лет. Для сравнения: запасов нефти и газа в недрах хватит всего на 50-70 лет. Тем не менее, их участие в энергохозяйстве непрерывно воз-

растает, а доля угля неоправданно снижена до критически опасного для энергетической безопасности уровня - 12% в общем производстве топливно-энергетических ресурсов. Таким образом, необходим переход на более гармоничный топливный баланс с доведением в нем доли угля в перспективе до 20-25% при постепенном снижении потребления природного газа - примерно до 40% (сейчас 50%) и сохранении участия нефти на уровне не менее 30%.

Что касается Украины, то ее запасы органического топлива составляют по углю 95%, нефти - 2% и природному газу - 3%. Следовательно, основным и единственным собственным энергоносителем в топливно-энергетическом комплексе Украины является уголь, запасов которого при добыче 140-150 млн. т в год хватит на 300 лет. Однако, наше государство продолжает энергетическую политику увеличения потребления природного газа, который сегодня приходится покупать по очень высоким мировым ценам. И здесь, необходимо заметить, что ни одна страна мира не строит свою энергетическую стратегию на импортном топливе, игнорируя собственные энергоносители. Поэтому проблему обеспечения энергетической безопасности Украины нужно немедленно решать, поскольку бездействие в этой сфере приведет к тому, что примерно через 15 лет наше государство будет вынуждено импортировать всю необходимую ему энергию.

Для того, чтобы избежать такой участи, следует уменьшить объем потребления природного газа с одновременным увеличением объема и доли потребления угля. Это позволит снизить внешнюю зависимость Украины от поставок «голубого» топлива и решить ряд экономических и социальных проблем Приднепровья и Донбасса. Основные угледобывающие страны, включая Германию, Казахстан, Россию, Францию вынуждены в меру своих финансовых возможностей дотировать угольную промышленность, исходя из соображений экономической безопасности и социального равновесия. Это касается и Украины.

В современном энергохозяйстве мира доля угля составляет около четверти, нефти - немногим более трети, а газа - всего пятую часть. Иными словами, мировое энергохозяйство в сравнении с российским и украинским организовано более гармонично и надежно. В таких странах, как США, Япония, Германия, уголь играет роль "стабилизирующего" и даже "доминирующего" (как в Китае) топлива. Доля же газа в балансе колеблется всего от 12,5% в Японии до 35% в Великобритании. США и Германия газом обеспечивают лишь 21-26% своих потребностей и не опускают долю угля ниже 30-40%. Более того, доля угля в производстве электроэнергии мира в целом превышает 38% (в Китае - 70%, Германии - 58%, США - 44%). Электростанции и котельные в наших странах (России и Украине) - главные потребители газа (до 60%) - это самое неэффективное направление его использования.

Обобщение публикаций и научных исследований показали, что перспективы и роль угольной отрасли в 21 веке можно кратко изложить следующим образом:

- мировое производство угля будет возрастать.
- уголь будет конкурентоспособным топливом.
- будет возрастать международная торговля углем.
- уголь будет находиться в центре внимания экономических служб, это потребует проведения исследований и мероприятий, направленных на повышение экономической эффективности его использования.

Таким образом, подводя итоги вышеизложенного, следует отметить, что топливно-энергетический баланс любой страны должен быть гармоничным, без однобоко гипертрофированного использования какого-либо энергоносителя.

**Социо-эколого-экономическая система национального парка  
Баранов Василий Владимирович, Шалагин Павел Сергеевич, Пахмутов И.А.**

*Марийский государственный технический университет, Россия  
E-mail: abyss\_bw@front.ru*

Анализируя экологические проблемы, можно установить, что в настоящее время вопросы, связанные с устойчивостью экологических систем имеют большую актуальность, поэтому исследование устойчивости системы национального парка, представленное в работе, имеет большую практическую ценность, как на региональном, так и на общероссийском уровне.

Полученные зависимости состояния системы национального парка от капиталовложений во времени, ставят основной целью расчет экономической эффективности капиталовложений с учетом фактора времени.

Проведенные исследования являются попыткой рассмотреть вопросы динамического моделирования социо-эколого-экономической системы "Национальный Парк", при этом математический аспект модели дает возможность выделить сценарий устойчивого развития системы.

Социо-эколого-экономическая система национального парка Быстрицкого лесоболотного массива, расположенного в 25 км. юго-западнее г. Кирова, в целом относится к территориальному уровню декомпозиции. Данный национальный рассматривается нами как совокупность отдельных подсистем:

- *экологической* – сохранение природных комплексов, уникальных и эталонных природных участков и объектов;
- *социальной* – национальный парк служит зоной рекреации;
- *экономической* – необходимо выделение денежных средств для поддержания устойчивости национального парка в целом

Вкладываемые средства могут приносить эффект, поддающийся экономической оценке (например, прирост запаса древостоя национального парка). В ходе нашей работы использовался пакет MathCAD, на котором была реализована имитационная динамическая модель подсистемы древостоя.

Проведенные исследования позволяют:

- оценить причинно-следственные связи между подсистемами и их компонентами;
- определить достаточность выделяемых средств для достижения цели – приведения системы к устойчивому оптимальному состоянию и поддержанию ее в этом состоянии;
- проследить динамику изменения площади национального парка, на которой, благодаря мелиоративным работам, получен высокопродуктивный древостой;
- проследить динамику состояния мелиоративных сооружений и денежного фонда национального парка во времени.

#### **Литература**

1. Петрова Л.В., Баранов А.В., Веприков Д.О., Баранов В.В. Системный анализ организации информационных систем эколого-экономического мониторинга региональной экологической службы // Анализ и управление в социально-экономических системах. Межвузовский сборник статей ч.2, Йошкар-Ола, 2002. с.210-217.
2. Петрова Л.В., Корепанов Д.А., Баранов В.В. Имитационное динамическое моделирование в прогнозировании и принятии природно-хозяйственных решений с использованием программной среды MATHCAD // Пятые Вавиловские чтения. Мировое сообщество и Россия на пути модернизации. Экономика и управление в современном обществе. Йошкар-Ола: МарГТУ, 2002. с. 308-317.
3. Поздеев А.Г., Корепанов Д.А., Корепанов С.А., Моспанова Е.В. Влияние режима грунтовых вод на продуктивность переувлажненных лесных земель Кировской области. Йошкар-Ола: Периодика Марий Эл, 2001. 71 с.

**Эколого-экономические индикаторы в региональной экологической политике  
(на примере Республики Калмыкия)  
Бембиева Татьяна Александровна**

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Россия  
E-mail: tabem@bk.ru*

Люди практически всегда и везде так или иначе занимались регулированием своего взаимодействия с окружающей средой. В прошлом огромную роль играла экологическая культура, строго предписывающая человеку соблюдать заповедь "не навреди" в отношениях с природой. Однако по мере развития исторически, по-видимому, неизбежного отрыва человека от природы общекультурные и нравственные императивы экологического регулирования все более стали замещаться административными и правовыми предписаниями.

Экологическая политика – это целенаправленная деятельность по обеспечению экологической безопасности, рациональному, неистощительному использованию природных ресурсов и сохранению жизнеобеспечивающих функций биосферы.

После распада Советского Союза произошли коренные изменения в условиях регионального развития, и соответственно в характере региональной политики, под влиянием усиления политической и экономической независимости регионов от Центра и ослабления административно-командных методов управления. Региональные проблемы с появившимися или прогнозируемыми явлениями негативными социально-экологическими последствиями приобрели в последнее время особую значимость. Необходимость проведения экологической политики субъектами Российской Федерации очевидна.

Если спроецировать это новое понимание природопользования на региональный уровень, то вопрос сводится к следующему: "Какие факторы позволяют осуществить регулирование экологической обстановки в регионе не только со стороны государства, но и на местном уровне? В чем состоит базис региональной экологической политики? Каковы принципы выделения и дифференциации эколого-экономических показателей?"

В такой аграрной республике как Калмыкия, многолетнее широкомасштабное использование земель, без учета экологических факторов, вызвало нарушение природного динамического равновесия и способствовало формированию очагов деградации, основными причинами которой явились процессы опустынивания, подтопления, вторичного засоления, водной и ветровой эрозии.

В аграрном секторе к важнейшим базовым индикаторам "воздействия" традиционно относится показатель изменения площади сельскохозяйственных земель, площади пашни, обрабатываемых земель. Для России площади сельскохозяйственных угодий не является лимитирующим фактором. Более того, имеются основания говорить о целесообразности ее сокращения из-за сильной эродированности почв, "перераспаханности" территории и нарушения экологического баланса, низкой урожайности и т.д.

По структуре сельскохозяйственных угодий Республика Калмыкия относится к субъектам, в которых основная доля приходится на кормовые угодья в силу особых природно-климатических условий. Так по состоянию на 1 января 2002 г. площадь кормовых угодий составляет 5275,1 тыс. га (84,7 %), из них 5173,4 тыс. га (98,1 %) занимают пастбища и 101,7 тыс. га (1,9 %) приходится на сенокосы.

В результате бессистемного выпаса значительная часть пастбищ находится в различной степени сбитости, являющейся одним из основных критериев оценки их культурно-технического состояния. Общая площадь сбитых пастбищ составляет 3272,4 тыс.га. По степени сбитости преобладают сильносбитые пастбища – 66,2 %, в средней степени сбитости находится 33,8 %.

Основным источником получения достоверной информации о качественном состоянии кормовых угодий являются материалы геоботанического обследования, которые, к сожалению, на протяжении последних 5 лет не проводятся в связи с отсутствием средств.

Таким образом, в регионе сформировался сложный узел экологических проблем, поэтому определение влияния природной специфики территории и эколого-экономических индикаторов в Республике Калмыкия является важной задачей для исследования.

### **Состояние интеграционных связей в АПК на районном уровне**

*Воробьева Светлана Анатольевна*

*Мичуринский государственный аграрный университет, Россия*

В современных условиях, когда в основу деятельности сельских товаропроизводителей положены новые методы хозяйствования, основанные на рыночных отношениях, вопросы кооперации и интеграции приобретают новое содержание и имеют важное значение для интенсификации производства. Необходимо выработать научные методологические основы развития кооперации, которые охватывали бы все вопросы, как по вертикали, так и по горизонтали и в которых нашли бы отражение конкретные формы кооперативов в различных отраслях и сферах агропромышленного производства. Следует четко определиться, по каким направлениям, по каким отраслям получит развитие кооперация по вертикали, а по каким - по горизонтали. [ 2 ]

Таким образом одним из путей оздоровления социально-экономической обстановки на селе - устранение разобщенности и восстановление паритета экономических отношений между предприятиями АПК на основе развития кооперативных и интеграционных связей, создания устойчивых производственных структур.

Нисколько не умаляя роли и значения крупных областных, краевых и республиканских интегрированных формирований, можно считать, что базовое звено интеграции формируется на районном уровне, где предприятия и организации АПК имеют между собой прямые производственные контакты. Основа для решения этой проблемы на районном уровне, где предприятия и организации АПК имеют между собой прямые производственные контакты уже практически найдены.

Таким образом, говоря о развитии кооперации, особо следует выделить необходимость дальнейшего углубления вертикальной интеграции. Именно за счет взаимоувязки экономических интересов партнеров отраслей АПК можно достичь повышения не только эффективности производства, но и уровня социальной защищенности сельского товаропроизводителя.

Для решения всех проблем нужны: государственная политика, государственные— федеральные и региональные программы по развитию кооперации на селе. Кроме того, на местах ни исполнительная, ни законодательная власть не инициирует кооперативное движение ни на уровне районов, ни на уровне области. Таким образом, непосредственно в сельском хозяйстве сегодня нет активной социально-экономической среды для развития кооперации. Ее нужно инициировать и формировать. [1]

#### **Литература**

1. Ветошкин Т.А. Государственное регулирование в АПК России // Экономика сельского хозяйства России, №9., 1997, с.27.
2. Воропаев А. Организация управления интегрированной экономикой // Экономика сельского хозяйства России, №6., 1999, с.26.
3. Гончарова Н., Петух Т., Евлоев Я. По пути интеграции // Экономика сельского хозяйства России, №8., 1999г., с.7.

## **Направление внешнеэкономической политики аграрного сектора Казахстана** *Габдуалиева Раушан Смадиновна*

*Западно-Казахстанский аграрно-технический университет, Казахстан*  
*E-mail: gabdualieva@mail.ru*

Целью внешнеэкономической политики Республики Казахстан является сохранения продовольственной безопасности в Казахстане. Возникновение проблемы продовольственной безопасности в Казахстане связано с падением уровня производства сельскохозяйственной продукции, разрушением ресурсного потенциала отрасли.

Самообеспеченность страны продовольствием – это производство качественной продукции в объемах, позволяющих удовлетворить потребность страны в продовольствии на пороговом уровне по ценам, гарантирующим доступность продовольствия для всех социальных групп населения на всей территории республики. Решение проблемы самообеспечения продовольствием должно строиться на основе следующих принципов организации производства:

- полное и эффективное использование различий почвенно-климатических, экономических и социальных условий каждого региона и области, с учетом сопоставимости эффективности производства отдельных видов продовольствия и окупаемости ресурсов в различных зонах страны;
- совершенствование территориальной организации производства на базе углубления специализации и рационального размещения, формирование на этой основе специализированных зон эффективного производства различных видов конечной продукции продовольственного комплекса;
- развитие рационального внутриреспубликанского обмена товарной продукции продовольственного комплекса.
- Основные направления государственной политики в сфере восстановления самообеспеченности республики продовольствием следует принять следующие:
- обеспечить учет потребностей и производства продовольствия, его поставок и товарных запасов, а также контроль рынка продовольствия в областях республики;
- осуществить стабилизацию продовольственного рынка путем организации закупочных и товарных интервенций;
- создать долгосрочные льготные линии инвестирования;
- обеспечить согласование интересов товаропроизводителей на стадиях производства, переработки и реализации продукции;
- периодически устанавливать нормативное соотношение между стоимостью покупаемого сельскохозяйственного сырья и стоимостью выработанной из него продукции, а также предельного размера торговых надбавок на продовольствие с учетом возмещения средне необходимых издержек производства и торговли и получения дохода для воспроизводства;
- совместно с объединениями (ассоциациями) товаропроизводителей продовольствия привести межотраслевые цены к оптимальному паритету как внутри АПК, так и с фондообразующими отраслями;
- обеспечить государственную сертификацию качества продовольствия, в т.ч. импортного, на соответствие экологическим и санитарно-эпидемиологическим требованиям.

Внешнеэкономическую деятельность предполагается развивать по следующим основным направлениям:

- экспортозамещение товаров, которые могут быть в достаточном количестве произведены в республике;
- обосновано определение номенклатуры импорта товаров, а также отдельных видов технического оборудования;
- создание производственной базы для развития экспортного производства, за счет привлечения иностранного капитала.

- Государственным органам необходимо разработать:
- положение о приоритетности межгосударственного обмена сельскохозяйственной продукцией;
  - схему межгосударственного разделения труда АПК на производстве продукции, предназначенной для международной торговли;
  - унифицированную систему налогового, инвестиционного законодательства государственной поддержки товаропроизводителей;
  - план обустройства единой таможенной границы и согласования торговых режимов между государствами;
  - систему единой информационной сети аграрного рынка.

**Экономические основы исчисления себестоимости продукции животноводства**  
**Гаджиева Умугани Ахмедовна**

*Институт социально экономических исследований  
Дагестанского научного центра РАН, Россия  
E-mail: coran@mail.ru*

Сегодня методы исчисления и анализа себестоимости продукции нуждаются в коренном изменении. Учет затрат и калькуляция себестоимости продукции нужны нам не для формы, а для управления производственными процессами предприятия, для контроля за работой его отдельных участков и звеньев.

Большое значение для формирования уровня себестоимости производства продукции имеют факторы ценового порядка. Особенно это относится к колхозам и совхозам, которые сами производят для своих нужд необходимые предметы труда - семена, корма и другие.

Помимо семян и кормов, в себестоимость продукции хозрасчётного подразделения входят доля расходов по обслуживанию производства и управлению хозяйством, а также стоимость услуг вспомогательных производств, например грузового транспорта, ремонтной мастерской, электростанций. Удельный вес этих затрат в себестоимости сельскохозяйственной продукции составляет примерно столько, сколько прямые расходы по оплате труда, а иногда и больше. Следовательно, независимо от оценки кормов или семян на уровень себестоимости продукции хозрасчетного подразделения влияют не только условия и производственные факторы, но и размер указанных затрат, которые по существу не зависят от работы участника.

Любая работа по исчислению себестоимости продукции и её анализу должна начинаться с анализа соответствующей исходной экономической информации.

Чтобы перейти к рассмотрению основных принципов организации учета затрат, исследованию калькулирования и анализ себестоимости продукции, которого охарактеризуем экономическое содержания факторов, формирующих её. Характеристика этих факторов позволить более правильно подойти к методам исчисления и анализа себестоимости продукции.

Исходя из такой структуры элементов производства, классификацию факторов себестоимости по их функциональной роли в производственном процессе их можно подразделить на три основные группы: факторы, обусловленные использованием предметов труда; факторы, сопряженные с функционированием средств труда. Наиболее интенсивными из них являются:

Факторы, связанные с условиями и характером функционирования труда (распределение рабочей силы по отраслям, производственным участкам и её более полное использование; совершенствования системы оплаты труда; изменение норм выработки и тарифных ставок; повышение квалификации и совмещение профессий).

Факторы, связанные с использованием предметов труда (состав материалов, семян, кормов, топлива и др., их рецептурные изменения; качество семян, кормов и других материалов и их замена; изменения в использовании мелкого инвентаря и спецодежды).

Факторы, связанные со средствами труда и их использованием (изменения в составе орудия труда, замена отдельных машин их системой агрегатирование машин и комплексная механизация; режим работы машин, организация технических уходов и текущего ремонта).

Помимо приведенных факторов, в каждом колхозе и совхозе действует много других, связанных с особенностями природных и экономических условий хозяйств, отраслевым направлением, специализацией и концентрацией производства. Однако указанные выше факторы формируют в основном затраты производства и себестоимость отдельных видов продукции. Поэтому именно эти факторы являются предметом нашего исследования.

В настоящее время, в условиях земельной реформы, сельскохозяйственные предприятия объективно заинтересованы в улучшении планирования производства.

### **Анализ рентной модели экономики с позиций отношений собственности** **Гафуров Сергей Рустэмович**

*Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина, Россия*  
*E-mail: gafurov\_sergey@hotmail.com*

Необходимость реализации рентных отношений в России ранее рассматривалась автором [1]. Механизм реализации заключается в постепенном повышении рентных платежей в структуре налоговых поступлений государства, например, до 95% [2].

Рентные отношения предусматривают равенство прав собственности всех граждан государства на дифференциальный доход (дифференциальную ренту I) от рентообразующих факторов [3]. По-нашему, структура рентообразующих факторов распадается на две большие группы факторов: естественную природную и общественную группы факторов. Последнее следует из того, что образование дифференциальной ренты I связано не только с "трудом" природы, но и с трудом общества. Для более четкого понимания проблемы и обоснованного показа структуры рентного налога актуальным делается анализ рентной модели экономики с позиций отношений распределения прав собственности на рентообразующие факторы.

Теория собственности разрабатывалась иностранными экономистами: Р. Коузом, О. Уильямсоном, А. Оноре, Дж. Бьюкененом, П. Хейне, Д. Нортон и другими, - а также отечественными экономистами: А. Олейником, Р. Капелюшниковым, А. Радыгиным, А. Сидоровичем, В. Афанасьевым, В. Семеновым, С. Мокичевым, К. Хубиевым и другими.

Проведенный анализ, схематично представленный в разработанном научном инструментарии, учитывает не только анализ распределения прав собственности в предлагаемой модели рентных отношений, но и анализ современной, реально сложившейся модели и ситуации с распределением прав собственности, сложившейся де-факто. Таким образом, анализ содержит трехсторонний подход. Каждый из трех подходов включает также трехсторонний анализ с позиций основных хозяйствующих субъектов: собственника, арендатора и государства.

Нами было предложено еще пять новых прав собственности и добавлено право распоряжения из германской модели к 11 правам собственности А. Оноре. на рентообразующие факторы. Первое правомочие, которое нами было предложено, - это право на получение возмещения от положительного внешнего эффекта. Второе – право на получение дифференциальной ренты I. Третье – право на получение дифференциальной ренты II. Четвертое – право на получение абсолютной ренты "собственника". Пятое –

право на получение абсолютной ренты "нормальная прибыль". Перечисленные правомочия связаны со структурой ренты, предложенной автором. Таким образом, нами анализировалось всего 17 прав собственности на объект собственности. Введено понятие "переходящего правомочия собственности" - правомочия, права владения, пользования и распоряжения на которое, расщепляются между субъектами отношений собственности. Особенность расщепления права владения на данное правомочие определяет "уровень владения", или очередность обладания субъекта отношений собственности тем или иным правомочием из пучка прав собственности после его образования. Если разделить конкретное правомочие на оставляемую и на перераспределяемую части и сравнить их, то наличие прав владения, пользования и распоряжения также характеризуется неоднородностью. При анализе также учитывалась конечная величина обладания тем или иным правомочием субъектом отношений собственности.

Моментом возникновения прав владения, пользования и распоряжения на конкретное правомочие (переходящее или непереходящее) целесообразно считать момент возникновения самого правомочия. Возникающие при образовании переходящего правомочия виды прав субъектов отношений собственности определяются результатами настоящего анализа.

Анализ показал необходимость законодательной спецификации прав собственности: права на получение дифференциальной ренты I - за обществом; права на дифференциальную ренту II - за субъектом, инвестирующим капитал, согласно принципам расширенного и интенсивного воспроизводства; права на абсолютную ренту "собственника" – за собственником; права на абсолютную ренту "нормальная прибыль" – за субъектом, рискующим и прикладываящим капитал и труд к рентообразующему фактору. После истечения договора аренды право на дифференциальную ренту II, образование которой связано с инвестициями бывшего арендатора, переходит к обществу.

Анализ распределения прав собственности в рентной модели экономики выявил ее специфику и показал преимущества предлагаемой модели.

#### **Литература**

1. Гафуров С. Р. Преимущества рентных отношений // Ломоносов-2002: Межд. конф. студ-ов и аспирантов по фундаментальным наукам, МГУ им. М.В. Ломоносова, 9-12 апреля 2002: Сб. тез. / Под общ. ред. В. Н. Сидоренко и др. – М.: МАКС Пресс, 2002. С. 316-319. 342 с.
2. Львов Д. С. и др. Системные проблемы России = Путь в XXI век: Стратегические проблемы и перспективы российской экономики. М.: Экономика, 1999. С. 8-25.
3. Роскошная Т., Титова Г., Харрисон Ф. "Мертвый груз" экономики. Налоги и рынок. СПб.: Фонд "Земля и благосостояние общества", 1999. 62 с.

#### **Правовые основы деятельности потребительских и сельскохозяйственных потребительских кооперативов Докукин Алексей Владимирович**

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

В докладе рассматриваются правовые основы деятельности потребительских кооперативов. Перечислены основные законы, регулирующие деятельность потребительских кооперативов и сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Выявлены особенности создания и функционирования сельскохозяйственных кооперативов. Материалы доклада могут быть использованы при более детальном изучении проблем развития кооперации. При подготовке доклада использовался аналитический и сравнительный методы теоретического исследования. В докладе приводятся две таблицы.

**Обоснование необходимости разработки методики для расчета ущерба от  
волновой эрозии уреза берегов Горьковского водохранилища**  
**Жаров Евгений Викторович**

*Костромской государственной университет им. Н.А.Некрасова, Россия*  
*E-mail : zharov\_e@mail.ru*

Методика расчета ущерба от волновой эрозии уреза берега представляет собой комплекс показателей, рассчитываемых по определенным правилам с учетом, существующих нормативно-правовых документов, сложившейся ситуации в современной рыночной экономике и разницей в возникающих отношениях пользователя, как земли, так и водного объекта.

В методике классифицируется 5 видов возможных ущербов, различных по характеру ущерба и назначению, которые образуют суммарный, общий ущерб от волновой эрозии уреза берега. Общий суммарный ущерб складывается из ущерба водному объекту, ущерба нанесенного пользователю земли от потери площади земли, ущерба от потери дохода (урожайности), от невыполнения договорных обязательств, страховки, ущерба, связанный с восстановлением земли. Также приводится отдельная формула для расчета накопленного ущерба за годы от непринятия мер. Методологические подходы и методика расчета ущерба от волновой эрозии уреза берегов опирается на Конституцию Российской Федерации и действующее законодательство РФ и субъектов РФ.

Актуальность исследования вытекает из специфических особенностей и уникальности объекта – "Горьковского водохранилища". Кроме того водные ресурсы используемые из р.Волги обеспечивают значительную территорию жизнеобитания населения Центральной части России. Этим обусловлено выбор и цель данного исследования, которое заключается в разработке методологических подходов и методики влияния береговой защиты на качество воды Горьковского водохранилища.

По значимости тема исследования носит не только межрегиональный, но и общегосударственный, межотраслевой характер и охватывает экономические, экологические, социальные и чисто инженерно-технические проблемы. Отсутствие подобных исследований, побуждает исполнителей всесторонне, системно рассмотреть данную проблему.

Методологические подходы исследования исходят из общей теории ренты, ценообразования на природные ресурсы и неоклассической экономической школы и работы современных авторов. Ущерб рассчитывается для определения эффективности водохозяйственных мероприятий по защите берега и строительстве берегозащитных сооружений и другой производственной и социальной инфраструктуры в зоне водохранилища. Предлагаемые методологические подходы и методика может быть использована в целях социально-экономического освоения территории, строительной стратегии развития городов и населенных пунктов, улучшения жизнеобитания населения зоны водохранилища, а также в исследованиях подобных объектов в других регионах России.

Положения методики исходят из того, что ущерб от волновой эрозии уреза берегов Горьковского водохранилища складывается из:

- ущерба наносимому собственнику земли,
- ущерба наносимого водному объекту.

Общий суммарный ущерб составит сумму данных ущербов от волновой эрозии уреза берега и исчисляется по формуле:

$$Y = Y_1 + Y_2 + Y_3 + Y_4 + Y_5$$

где **Y** – ущерб от волновой эрозии уреза берегов (включает в себя ущерб, наносимый водному объекту и ущерб, наносимый собственнику (пользователю) земли), руб.;

**Y<sub>1</sub>** – ущерб водо-охранному объекту, руб.;

**Y<sub>2</sub>** - ущерб, нанесенный пользователю или собственнику земли от потери площади определенного функционального назначения, руб.;

**У3** - ущерб, нанесенный пользователю или собственнику земли от потери дохода из-за выхода из хозяйственного оборота площади определенного функционального назначения, руб.;

**У4** - ущерб нанесенный пользователю или собственнику земли от невыполнения договорных обязательств с партнерами из-за выхода из хозяйственного оборота площади определенного функционального назначения, %, руб.;

**У5** - ущерб, нанесенный пользователю или собственнику земли в связи с необходимостью включения земли в хозяйственный оборот, руб.

С учетом особенностей объекта и имеющегося материала предложена основная идея для расчета ущерба, которая заключается в том, что ущерб от волновой эрозии уреза берега необходимо считать как сумму ущерба нанесенного собственнику земли и ущерба нанесенного водному объекту. В конкретном виде методика расчета ущерба от волновой эрозии уреза берега складывается из следующих показателей:

1. Ущерб водному объекту, определяется как произведение цены одной тонны загрязненной воды на количество тонн земли поступившее в водный объект под влиянием естественно-природной эрозии уреза берега.
2. Ущерб, нанесенный пользователю или собственнику земли от потери площади определенного функционального назначения.
3. Ущерб, нанесенный пользователю или собственнику земли от:
  1. Потери дохода из-за выхода из хозяйственного оборота площади определенного функционального назначения.
  2. Потери строительного здания, строения, жилого комплекса, памятника архитектуры, парка и т.п., находившегося в зоне переработки.
  3. Как потеря возможного дохода государства от возможности получения налогов с землепользователя.
4. Ущерб, нанесенный пользователю или собственнику земли от:
  1. Невыполнения договорных обязательств с партнерами из-за выхода из хозяйственного оборота площади определенного функционального назначения.
  2. От возможности подверженности к риску стихийного бедствия.
5. Ущерб, нанесенный пользователю или собственнику земли в связи с необходимостью включения земли в хозяйственный оборот.

Для расчета каждого показателя предлагается формула и пояснение о необходимости включения данных для расчета ущерба. В статье также подробно изложены общеметодологический принцип и подробное изложение материала по положениям методики.

**Мировой рынок газа и экономические интересы Казахстана в формировании  
единого энергетического пространства**  
*Ибыжанова Айжан Джексембаевна*

*Западно-Казахстанский аграрно-технический университет, Казахстан*  
*E-mail: iaizhan@mail.ru*

В эволюции XX века едва ли найдется более яркое сравнение, чем отношение к газу. Досадный поначалу дешевый спутник "черного золота", который сгорал в факелах, стали жечь на ТЭЦ для выработки электроэнергии. С изобретением современных технологий, позволяющих получать прочные пластмассы, дизтопливо и другие ценные компоненты, газ обретает все большую значимость и растет в цене. Согласно имеющимся прогнозам, мировое потребление первичной энергии может возрасти к 2020 г. более чем в 1,65 раза. С учетом прогнозируемого снижения добычи нефти и увеличения объемов потребления природного газа в промышленно развитых странах можно ожидать сохранения и усиления их зависимости от поставок из политически нестабильного Персидского залива. В этой связи диверсификация источников поставок из стран СНГ

Каспийского региона становится все актуальней, в первую очередь для европейских стран.

В то же время серьезным препятствием, сдерживающим увеличение доли газа в топливно-энергетических балансах ряда стран (в первую очередь азиатских), является отсутствие или недостаточное развитие инфраструктуры газоснабжения, что потребует мобилизации крупных инвестиционных ресурсов для осуществления международных газотранспортных проектов.

Благоприятным фактором для развития газовой индустрии Европы является наличие альтернатив в источниках и способах транспортировки газа. Но, с другой стороны, хорошо известно, что число возможных альтернатив невелико (для Европы, помимо ее ресурсов, это Алжир, Норвегия и Россия).[2]. На рубеже тысячелетий Азиатский регион, по всей видимости, будет играть ключевую роль в мировом экономическом подъеме. Наиболее перспективными в отношении экономического роста и увеличения энергопотребления регионами Азии за пределами 2000 г., как ожидается, станут Китай, страны Южной и Юго-Восточной Азии, рост ВВП в которых в период до 2010 г. составит около 6 % в год.

Экспортный газовый потенциал РК, по оценкам специалистов, в настоящее время составляет 5 млрд м<sup>3</sup> в год, причем к 2015 году прогнозируется увеличение его до 34 млрд.м<sup>3</sup>, который может быть реализован при условии согласованного выхода к экспортному газопроводу бывшего СССР, находящемуся ныне под контролем РФ. Экспорт природного газа может привести к значительному снижению избыточных объемов добываемого в Республика Казахстан газа, к получению валютной прибыли, к расширению политических и внешнеэкономических связей. Однако из-за географической удаленности от основных газовых рынков с платежеспособным спросом и необходимости транзита через другие страны Казахстан оказывается в невыгодном положении с позиции экспорта и международных поставок газа, конкуренции с другими поставщиками газа. В своих попытках завоевать позиции на экспортных рынках Казахстану придется конкурировать с Туркменией, Азербайджаном и Россией, которые эффективно контролируют доступ к европейским рынкам.

Основным направлением экспорта природного газа в ближайшем будущем будет экспорт газа по газопроводам России в страны СНГ, а именно, в Российскую Федерацию, на Украину и в Закавказские государства. Экспорт в Европу по российской трубопроводной системе перспективен в случае установления долгосрочных отношений с российским газотранспортным оператором или в случае совместного с Россией маркетинга казахстанского газа на европейском рынке. С учетом прогнозов добычи газа вариант строительства альтернативного трубопровода в Европу через Каспий, Азербайджан, Грузию и Турцию или Туркменистан, Иран, а также газопровода, соединяющего государства каспийского региона с Китаем является перспективным, хотя в данный момент экономические показатели проекта остаются на грани рентабельности.[3]

Развитие научно-технического прогресса в части транспортировки газа на сверхдальние расстояния и нарастающие процессы глобализации и интеграции приведут в XXI веке к постепенному объединению ряда региональных газовых рынков. Особенно это касается Евразийского континента, где в перспективе может сформироваться крупнейший в мире рынок сетевого природного газа. Есть все основания считать, что в ближайшие десятилетия масштабы глобальных энергетических потоков еще более возрастут, локальные и региональные энергетические рынки перерастут в трансконтинентальные, а человечество навсегда избавится от угрозы нехватки топлива [1].

#### **Литература**

1. Овчинников А. М. Тенденции формирования мирового рынка газа и проблемы энергетической безопасности // Нефть, газ и бизнес, 2000, №3, С. 13-16.
2. Телегина Е. А. Геополитические и экономические интересы России в формировании единого энергетического пространства // Нефть, газ и бизнес, 2000, №3, С. 5-9.
3. Стратегия развития газовой отрасли Республики Казахстан на период до 2015 года. Астана, 2001.

**Аналитический обзор производства и потребления сахара**  
**Иванов Роман Владимирович**

*Армавирский государственный педагогический институт, Россия*  
*E-mail: romiko@fromru.com*

Сахар является одним из основных продуктов питания на земле. Во всем мире он включается в различные продовольственные корзины, по которым судят об уровне жизни различных слоев населения. Его особая роль заключается в том, что он является одним из продуктов, обеспечивающим продовольственную безопасность страны. Поэтому его производят даже там, где его производить не выгодно.

Поскольку сахар считается относительно вредным пищевым продуктом, то у людей с достаточными доходами есть желание сократить его потребление в своем рационе. Поэтому география его потребления все больше смещается в пользу бедных стран, к числу которых, к сожалению, следует отнести и Россию. Она является одним из лидеров по потреблению сахара на душу населения и крупнейшим мировым импортером. Как известно, население развитых стран практически не растет, чего не скажешь про население развивающихся стран Африки, Латинской Америки и Азии. Поэтому, не смотря на скептическое отношение медиков к сахару, следует прогнозировать мировой рост потребления сахара вместе с численностью населения вышеуказанных регионов.

Как уже говорилось ранее, сахар является одним из товаров, по которому рассчитывается продовольственная безопасность страны. Поэтому практически все развитые страны субсидируют его производство и экспорт (и реэкспорт). К тому же всегда существует угроза резкого подъема цен, как это было, например, в 80 году, когда цена уходила за 40 центов за фунт. В то же время производство сахара из сахарной свеклы более дорого, и не может быть конкурентоспособно по сравнению с сахарным тростником. Поскольку все развитые страны находятся на севере, то они были обречены на создание своего собственного дотационного свекловодства.

Из таблицы 1 хорошо видны основные рыночные отличия обоих типов производства сахара. По свекле практически не происходит увеличение производства сахара. Это связано с тем фактом, что свеклу преимущественно выращивают в странах, где сильно развиты системы регулирования этой отрасли и органы планирования. Это США, Евросоюз, Китай. Квотируемое производство обеспечивает высокую стабильность показателей. В то же время тростниковый сахар показывает уверенную тенденцию роста производства, как в абсолютных, так и в относительных показателях. Таким образом можно говорить, что в недавнем бедственном положении отрасли сахаропроизводства виноваты тропические страны, прежде всего Бразилия. Маловероятно, что США или, скажем, Франция сознательно пойдут на планируемое существенное уменьшение объемов производства в ближайшие годы. Поэтому возможными выходами из положения являлись либо ограничение производства тростникового сахара, либо общий подъем уровня потребления сахара в мире.

**Таблица 1**

**Динамика объемов производства сахара из свеклы и из тростника (млн.т.)**

|                            | 1994/1995 | 1995/1996 | 1996/1997 | 1997/1998 | 1998/1999 | 1999/2000 | 2000/2001 |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Свекловичный сахар         | 35 426    | 36 028    | 37 564    | 38 041    | 36 759    | 36 630    | 34 556    |
| Тростниковый сахар         | 80 697    | 86 273    | 85 349    | 87 165    | 93 702    | 97 252    | 89 830    |
| Всего                      | 116 123   | 122 301   | 122 913   | 125 206   | 130 461   | 133 882   | 124 386   |
| Доля свекловичного сахара  | 30,51%    | 29,46%    | 30,56%    | 30,38%    | 28,18%    | 27,36%    | 27,78%    |
| Доля тростникового сахара. | 69,49%    | 70,54%    | 69,44%    | 69,62%    | 71,82%    | 72,64%    | 72,22%    |

### **Сахарная промышленность России (статистический обзор за 1986-2001 гг.)**

По состоянию на 1-е января 2001 года в России имелось 93 сахарных завода общей мощностью 274,61 тыс. тонн переработки корнеплодов в сутки, 3 сахарорафинадных завода и 2 рафинадных цеха. В 1999 году были введены в действие мощности по переработке свеклы на сахарных заводах Ново-Покровском (Тамбовская область) - 1,5 тыс. тонн в сутки и Быстро-Истокском (Алтайский край) - 0,6 тыс. тонн. В настоящее время почти все сахарные заводы приватизированы, за исключением Кривецкого (Курская область), Сотницинского (Рязанская область), Чеченского (Чеченская Республика). Часть сахарных заводов выкуплена коммерческими структурами, владельцами другой части являются сами работники заводов. В последние годы сокращается выработка сахара, так как уменьшилось производство сахарной свеклы.

**Таблица 2. Производство сахара в РФ из свеклы за последние годы (в млн. тонн)**

| 1986-1990 гг. | 1995 г. | 1996 г. | 1997 г. | 1998 г. | 1999г. | 2000 г. | 2001 г. |
|---------------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|
| 2,8           | 2,1     | 1,7     | 1,3     | 1,3     | 1,5    | 1,4     | 1,4     |

### **Литература**

1. Журнал "Валютный спекулянт" // Петр Бобрик, Алексей Жехов "Сахарный трейдинг" №8(10) август 2000 г.
2. Крестьянские ведомости // "Обзор рынка сахара: рекорд выработки песка" Агро Факт 18.12.2002 г.
3. Крестьянские ведомости // "Обзор рынка сахара. Импорт наступает" 11.12.2002 г.
4. www.isco.ru "ЗАО Международная сахарная компания".
5. www.sugarindustry.ru – "Союз сахаропроизводителей России".
6. www.ikar.ru "Институт конъюнктуры аграрного рынка".

### **Проблемы определения и использования показателей кадастровой оценки городских земель и недвижимости**

*Изварин Егор Александрович*

*Ростовский государственный строительный университет, Россия*

*E-mail: barsik2003@yandex.ru*

В мировой и отечественной практике сформировались различные подходы, методы и способы кадастровой оценки земель и недвижимости и оценки их стоимости.

Основываясь на показателях качественной и экономической оценке кадастровых объектов, в зарубежной практике в современных условиях используются главным образом методы кадастровой оценки стоимости земельных участков в комплексе с недвижимым имуществом, неразрывно связанных с ними. При этом наибольшее распространение получили метод сравнительных продаж или рыночный метод, метод капитализации дохода и затратный метод. При чем все методы основываются на реальных и достоверных показателях рыночной экономики, научно-обоснованных алгоритмах оценки и новейших технологических программных продуктах.

Введение частной собственности на землю и иное недвижимое имущество дало толчок к формированию рынка земли и недвижимости в Российской Федерации. Такое положение потребовало ускоренного развития оценочных работ с опорой главным образом на зарубежный опыт. Поэтому в ходе земельной и экономической реформы в российской оценочной практике был сделан акцент на зарубежные аналоги оценки стоимости кадастровых объектов. В тоже время ни метод сравнительных продаж, ни

метод капитализации доходов, ни затратный метод не могут быть применимы в полном объеме в оценочной деятельности российских кадастровых объектов. Причин здесь много, но к наиболее главным можно отнести следующие:

- в стране действует теневая экономика, которая не позволяет иметь реальные экономические показатели по кадастровым объектам;
- на территории городов, поселений, сельских населенных пунктов и сельскохозяйственных земель практически отсутствует планово-картографический материал в обновленном виде с учетом, многообразия форм собственности и хозяйствования на земле;
- во многих регионах страны не созданы надлежащие условия для внедрения новейших компьютерных технологий по оценочным работам по зарубежным аналоговым методам кадастровой оценки стоимости объектов;
- не созданы информационные базы данных, недостаточно ведутся российские разработки собственных подходов, методов и способов оценки земель и недвижимости с учетом особенностей природных условий и социального уклада жизни.

Основываясь на изложенных и других причинах можно сделать вывод о том, что принимаемые меры по ускорению проведения оценки стоимости земель сельскохозяйственного назначения и земель поселений (завершение в 2002 году) не дадут должной отдачи, и эффективность ее будет сведена к нулю. Такое положение обуславливается использованием устаревших материалов при оценке стоимости сельскохозяйственных угодий и практически отсутствием какого-либо материала при оценке земель поселений. Анализ имеющихся наработок по этому вопросу показал, что методические рекомендации по оценке городских земель (земель поселений) не совершенны, недостаточно полно охватывают весь комплекс вопросов кадастровой оценки и не обеспечивают реальных оценочных показателей.

Исходя из этого, указания по оценке городских земель должны четко определять, что оценочные работы по кадастровым объектам необходимо выполнять в такой последовательности:

- качественная оценка земель;
- экономическая оценка земель;
- оценка стоимости земель;
- оценка стоимости земель и недвижимости неразрывно связанной с ней в городских и других поселениях.

При этом должны использоваться для различных категорий земель различные подходы, но они должны быть едины для территории всей страны. К примеру, качественная оценка земель поселений должна проводиться на базе показателей местоположения объекта, качества окружающей природной среды, качества почво-грунтов, градостроительной ценности городских территорий, привлекательности и других и выражаться в баллах.

### **Специфика семейных хозяйств как субъектов аграрной экономики**

***Конторусова Наталья Сергеевна***

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

*E-mail: ei95kns2001@mail.ru*

Для российской экономики, находящейся в состоянии длительного и болезненного перехода к рынку, со слабым материально – техническим и финансовым обеспечением массового сельскохозяйственного производителя, типичны семейные хозяйства-производители сельскохозяйственной продукции, не только для собственного потребления, но и для реализации.

Все внутрисемейные и межличностные отношения здесь не фиксируются законодательством либо договорами, а регулируются совокупностью морально-нравственных обычаев и обычаев делового оборота, принятых в данной местности.

Оплата труда работников-членов такого семейного хозяйства, реализуется не в издержках производства, как это имеет место в сельхозпредприятиях и антрепренерских хозяйствах, а в конечном продукте (доходе).

Доля продуктов собственного производства в продуктовом балансе сельской семьи может достигать до 80 %, но в валовом совокупном доходе эти продукты, как правило, не превышают 30 %.

Социальной целью любого семейного хозяйства является жизнеобеспечение семьи и ее воспроизводство в целом, а не только рабочей силы. Эта цель всегда является приоритетной (в том числе по отношению к экономической) при формировании издержек производства и структуры распределения конечного продукта (дохода).

Высокая по сравнению с сельхозпредприятиями выживаемость семейных хозяйств в экстремальных условиях и консерватизм большинства их владельцев в отношении любых нововведений, связанных с ростом производственных издержек, предопределяются, в первую очередь, внутренним механизмом формирования и распределения конечного продукта (дохода), который толкает членов семейного хозяйства к высокой самоэксплуатации, совершенно невыносимой для наемного труда в рыночной экономике.

#### **Классификация семейных хозяйств**

В соответствии с положениями официальной классификации все хозяйства населения признаются потребительскими, кроме тех, которые прошли государственную регистрацию в качестве крестьянских (фермерских). Такой подход, без учета фактической хозяйственной деятельности, искажает реально сложившуюся ситуацию в аграрной экономике. Так, по оценкам специалистов неучтенный наличный оборот семейных хозяйств примерно в 3 раза превышает денежную выручку всех сельхозпредприятий и фермерских хозяйств, учтенную органами государственной статистики и налоговой службы.

При проведении бюджетных обследований семейных хозяйств, поэтому, применяют например классификацию, где независимо от юридического статуса, все семейные хозяйства можно характеризовать как чисто потребительские и чисто предпринимательские в зависимости от доли товарной сельскохозяйственной продукции в совокупном доходе семейного хозяйства, при этом остальные хозяйства ведут предпринимательскую деятельность не постоянно, а периодически - после уборки урожая, в связи с осенним забоем скота. Также рассчитывают доходы от других форм экономической активности населения, таких как вторичная трудовая занятость, ремесленничество, различные виды несельскохозяйственной деятельности и др.

#### **Налогообложение семейных хозяйств**

Если исходить из общих принципов гражданского права, то освобождение владельцев личных подсобных и иных малых семейных хозяйств от налогов с денежной выручки нельзя признать достаточно правомерным. Эта льгота объективно способствует расширению неформальных хозяйственных и экономических отношений, стимулирует развитие теневой экономики в сельском хозяйстве.

Необходимо принять на федеральном и региональном уровнях соответствующие нормативно-правовые акты, легализующие предпринимательскую деятельность семейных хозяйств с учетом их социально-экономических особенностей.

Для того, чтобы обеспечить социальную направленность налога, необходимо предусмотреть в нормативно-правовых актах два принципиально важных момента. Во-первых, налог должен поступать непосредственно от налогоплательщика в бюджет местного органа самоуправления, минуя все промежуточные звенья, и использоваться на

цели хозяйственного и социального обустройства только той территории, на которой проживает или осуществляет хозяйственную деятельность налогоплательщик. Во-вторых, первичный учет и отчетность перед сельским сообществом и госналоговой службой о сборах и использовании этого налога должны вести низовые звенья системы общественного самоуправления.

Таким образом, семейные хозяйства, как субъекты аграрной экономики имеют ряд специфических черт, которые должны быть оценены при проведении социальной, экономической, аграрной реформы на селе.

#### **Литература**

1. Шмелев Г.И. Производство сельскохозяйственных продуктов населением России. М., 2002.
2. Тихонов Н.Н. Северное село. Новосибирск, 1996.

### **Анализ привлечения инвестиций в природоохранные программы на примере нейтрализации химического (ХО) загрязнения Балтики силами заинтересованных отраслей**

*Куренкова Галина Леонтьевна*

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

*E-mail: kyrenkov@rol.ru*

В конце второй мировой войны (1946-1947 гг) было уничтожено (затоплено) трофейное немецкое химическое оружие общей массой свыше 300000 тонн. Из них 35000 тонн снарядов и бомб, затопленных СССР россыпью в Балтийском море, в настоящий момент по общему признанию специалистов опасности для биосферы не представляют и принятия каких-либо мер по нейтрализации не требуют. Около 268000 тонн химического оружия, т.е. более 50000 тонн отравляющих веществ, были затоплены вместе с судами (по разным данным - от 42 до 65 единиц) ВМС США и Великобритании в проливах Скагеррак и Каттегат.

Скорость коррозии стали в морской воде составляет приблизительно 0,1-0,15 мм в год, средняя толщина стенок боеприпасов с отравляющими веществами 5-6 мм. По оценкам специалистов через 3-5 лет верхние слои снарядов могут продавить нижележащие и произвести массивный выброс отравляющих веществ в окружающую среду.

Отравляющие вещества типа иприта и люизита, составляющие основу захоронений, даже в ничтожно малых дозах, обнаружить которые современными приборами практически невозможно, могут вызывать онкологические заболевания и мутации живых организмов через 3-5 поколений. Российские ученые подтвердили данные выводы и утверждают, что отравляющие вещества, пройдя по пищевым цепочкам, скоро могут оказаться на столе у человека.

В Балтийском и Северном морях вылавливается до 2,5 миллионов тонн рыбы в год. Среднее потребление рыбы - 10 кг на душу населения в год, т.е. 250 млн. людей ежегодно рискуют быть пораженными отравляющими веществами.

Россия располагает технологиями, позволяющими капсулировать суда на грунте, решив тем самым вышеописанную проблему. Данные технологии разрабатывались для изоляции потерпевшей катастрофу атомной подводной лодки "Комсомолец" и могут обезопасить любой подводный объект, представляющий экологическую угрозу. Ориентировочная стоимость проекта, рассчитанного на 5 лет работ - 1,5-2 млрд. долларов США.

Необходимость анализа привлечения инвестиций в указанную природоохранную программу определила выбор темы и направления исследования.

Экономический ущерб от потенциального выброса отравляющих веществ в водную акваторию Балтики, в рамках финансово заинтересованных сторон хозяйственной

деятельности региона (рыболовный и туристический бизнес), составил 5 млрд. долларов США в год. Для определения экономического ущерба применялся метод прямого счета.

При ежегодной прибыли рассматриваемых отраслей около 500 млн долларов США в год, вышеуказанный проект окупается за 4 года, что позволяет оценивать его экономически выгодным и практически применимым.

Информационную базу исследования составили аналитические данные, опубликованные в отечественной и зарубежной научной литературе, государственные акты, публикации в экономических изданиях, материалы, размещенные в сети Internet.

### **Интегральный экономический эффект в системе оценки стратегических программ (на примере АПК Республики Алтай)**

**Матюнин Владимир Ммихайлович**

*Сибирская академия государственной службы, Россия*

*E-mail: ninutam@rambler.ru*

В основе выбора наиболее рациональных, наиболее приемлемых вариантов стратегических решений, а также технико-экономических обоснований (ТЭО) этого выбора лежит понятие социальной экономической эффективности этих решений, получаемое в результате технико-экономических расчетов (ТЭР). Экономическая эффективность решений всегда выступает только как сравнительная, т.к. в основе любого выбора или оценки всегда лежит сопоставление вариантов, из которых один принимается за базу сравнения.

Решая основную задачу приведения разновременных затрат по вариантам в сопоставимые условия, в практике экономических расчетов используют методы дисконтирования. Все существующие методики не отличаются друг от друга и построены на единой методологии сопоставления "предшествующих" капитальных, текущих затрат настоящего времени и будущих результатов деятельности (осуществляемых в различные календарные периоды времени и потому непосредственно не сопоставимых по стоимости) путем приведения их к *одному (единому) расчетному периоду времени*.

Для получения корректных результатов интегрального экономического эффекта необходимо:

- приводить сравниваемые варианты в сопоставимые условия и учитывать дополнительные затраты и капитальные вложения в сопряженные отрасли;
- дисконтировать не прибыль как интегральный показатель производственно-хозяйственной деятельности организации, а основные ее составляющие, т.е. цену и себестоимость продукции по основным статьям и элементам затрат (основным видам материально-сырьевых и энергетических ресурсов, заработной плате, основным статьям накладных расходов);
- учитывать экономические социальные последствия (экономии или дополнительные расходы), связанные с потреблением (использованием) данной продукции). [1].

С учетом этого упрощенная формула интегрального экономического эффекта для АПК Республики Алтай должна выглядеть следующим образом:

$$\mathcal{E}_и = -\Sigma K_{вл.} * k_{dt} + \Sigma K_{соц.эф} * k_{dt} + \Sigma K_{эк.бюдж.ср} * k_{dt},$$

где  $K_{вл.}$  – сумма капитальных вложений по годам в сельскохозяйственную отрасль региона;  $K_{соц.эф}$  – сумма социального эффекта, приносимая производством (создание общественно полезного продукта + увеличение налогооблагаемой базы + увеличение отчислений в фонды и т.д.);  $K_{эк.бюдж.ср}$  – сумма экономии бюджетных средств расходных

статей бюджета в результате повышения занятости населения;  $k_{dt}$  – коэффициент дисконтирования.

Следует отметить, что в результате экономии государственных средств их легко инвестировать в тоже сельское хозяйство, либо другие отрасли, например ТЭК, строительный комплекс, горнодобывающую промышленность и др.

Таким образом, можно рассчитать приближенное значение интегрального экономического эффекта, зная исходные значения за два года.

$$I_2 = -(30+35)-40 + 165 + (19,8+7,2) \times 6 - 8 = 222-276 \text{ млн. руб.},$$

где (30+35) — капитальные вложения в АПК, млн. руб.; 40 — вложения в оборотные средства АПК, млн. руб.; (19,8+7,2) — экономия бюджетных средств на выплату пенсий, пособий по безработице, млн. руб. (условно приняты на уровне заработной платы работников привлекаемых к труду, с учетом отчислений во внебюджетные фонды из расчета дополнительного привлечения к труду работников сфер обслуживания и т.п. 6-8 чел.), млн. руб.

Результаты расчетов свидетельствуют о социальной экономической эффективности инвестиций в сельское хозяйство Республики Алтай, которые окупаются в течение одного года. Таким образом, можно сделать вывод, что только развитие производственной деятельности трудоспособного населения в основных сферах жизнедеятельности, исторически сложившейся в регионе, позволит вывести Республику Алтай из кризисного дотационного состояния.

### Литература

1. Соловьев В.С. Теория стратегического управления социальными организованными системами. Новосибирск: СибАГС, 2000. 500 с.

### **Экономический потенциал развития Республики Казахстан** **Мурзакаева Сауле Сатыбалдиевна**

*Западно-Казахстанский аграрно-технический университет, Казахстан*  
*E-mail: gabdualieva@mail.ru*

Под экономическим потенциалом региона подразумевается вся совокупность ресурсов, которые максимально возможно использовать для обеспечения определенного уровня организации конкретной хозяйственной деятельности в целях повышения уровня и качества жизни населения. Экономический потенциал включает в себя как составные части следующие виды ресурсов: человеческие ресурсы, природные, возобновляемые и невозобновляемые, производственные. По оценке ученых ведущих стран мира Казахстан занимает шестое место в мире по запасам природных ресурсов, а по запасам нефти и газа входит в первую десятку нефтяных стран. По подсчетам ученых только разведанные природные ресурсы оцениваются примерно в 10 триллионов долларов США. По оценкам доктора Даниеля Файна, специалиста по природным ресурсам и энергетики из Массачусетского технологического института США, в год распада СССР (1991г.) 90% хромовой руды, 38% вольфрама, 33% свинца и никеля, 26% меди, которыми располагал бывший СССР, оказались в Казахстане.

Для оценки экономического потенциала, особенно ресурсно-производственного, важно проанализировать его фактическое использование и резервы, образовавшиеся в результате экономического спада. При благоприятных условиях задействование этих резервов возможно с наименьшими затратами. Соответственно следует оценить возможность репрофилирование предприятий, использование имеющихся свободных производственных помещений, техники и оборудования для развития предпринима-

тельства, особенно мелкого. Это позволит решить и ряд острых социальных проблем, в том числе создание новых рабочих мест и сокращения структурной безработицы.

В результате формирования систем производительных сил сложилась парадоксальная ситуация: разработка крупных месторождений стратегического сырья не сопровождалось повышением уровня жизни населения, что ярко проявилось, с одной стороны в относительно высоком технико-технологическом уровне промышленного комплекса (включающего атомную энергию), с другой, - в крайне отсталости села, отсутствие в аулах больниц, школ, культурных учреждений, хороших дорог, не говоря уже о благоустроенном жилье и тяжелой экологической обстановке, доходящих в отдельных местах до уровня экоцида.

Экологические проблемы – неотъемлемое следствие экономического развития, основного на массовом вовлечении природных ресурсов в сферу хозяйственной деятельности. Наиболее опасные проявления экологического кризиса – загрязнение атмосферы, обезлесение, сокращение биологического разнообразия, истощение водных ресурсов, опустынивание территорий, миллиарды тонн промышленных отходов, радиоактивное загрязнение и т.д. обострились в Казахстане за последние 20-30 лет. Приобретение суверенитета республики открывает перспективу осуществления единой эколого-экономической политики, необходимость которой продиктована не только сложной экологической обстановкой в стране, но и её обязательствами перед другими государствами.

В отличие от стран с высоким уровнем развития экономики. Охрана окружающей среды в РК носит пассивный характер. Это, в свою очередь, не позволяет выбрать общую стратегию природопользования и охраны окружающей среды республики.

Предприятия топливно-энергетического сектора, нефтегазовой промышленности, цветной и черной металлургии, автомобильный и железнодорожный транспорт по прежнему выступают основными загрязнителями природной сферы, особенно водных ресурсов и воздушного бассейна.

Сложной задачей представляется экономическая оценка эффективности использования выделенных на эти цели трансфертов. При решении вопроса о получении как общих, так и специальных (целевых) трансфертов предпочтения отдаются регионам, имеющим достаточно обоснованную информацию об их ресурсах в целях комплексных программ.

Экологическое оздоровление страны включено в систему государственных приоритетов. Реализация этого приоритета может оказать системный эффект для социально-экономического развития страны.

## **Экология как фактор продвижения российских товаров на мировом рынке**

***Никитина Ирина Владимировна***

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

Во второй половине уходящего века и особенно в последние полтора – два десятилетия стремительно набирает силу процесс глобализации хозяйственной жизни. Количественно, это находит выражение в опережающих динамику производства темпах роста международного обмена товарами, услугами и капиталом. Качественная сторона нарастающей интернационализации – усиление взаимосвязей и взаимозависимостей между национальными хозяйствами.

Стремительный рост объемов и разнообразия мирохозяйственных связей, сопровождающийся усилением экономической взаимозависимости стран мира, - суть процесса, который принято именовать глобализацией мировой экономики. В результате формируется относительно целостная экономическая система, которая практически охватыва-

ет территорию всей планеты и диктует собственные правила игры национальным хозяйствам.

Феномен глобализации начинает выходить за чисто экономические рамки и оказывать заметное влияние на все сферы общественной деятельности – политику, идеологию, культуру. Он, несомненно, будет играть определяющую роль в мировом развитии в XXI в., даст заметный импульс формированию новой системы международных экономических и политических отношений.

Утвердившаяся в последние десятилетия концепция устойчивого экономического роста предполагает неразрывное сочетание экономической и экологической политики. По существу, речь идет о новой модели экономического развития, соответствующей реалиям глобализированной экономики начала третьего тысячелетия.

Экологическая политика все более активно реализуется в экономической стратегии развитых стран и крупных компаний. Она охватывает систему мер, направленных на рациональное использование природных ресурсов, их охрану и восстановление внутри страны и за ее пределами. Это политика проводится как на уровне государства, которое устанавливает законодательные нормы в области охраны природной среды, так и на уровне компаний, которые берут на себя обязательства по соблюдению этих норм в своей корпоративной стратегии развития.

В мире разрабатывается и осуществляется целый комплекс мер, направленных на решение задач нового этапа развития. Он включает принятие природоохранного законодательства, внесение соответствующих изменений в налоговые системы, применение различных инструментов экологической политики. В результате осуществление концепции устойчивого роста происходят глубокие изменения в структуре национальной экономики, ускоренно внедряются передовые ресурсосберегающие технологии, формируются новые отрасли производства. Все это приводит к снижению издержек производства.

В нашей стране сложилось мнение, что учет экологического фактора – это исключительно затратное мероприятие, которое может лишь снизить конкурентоспособность государства и компаний. Однако учет экологической составляющей в экономической деятельности может быть выгодным и в масштабах отдельных стран, и для конкретных фирм. Это подтверждают многие исследования, а также практическая деятельность крупнейших компаний. Жизнь свидетельствует, что природоохранные мероприятия способны даже повысить конкурентоспособность государств, отраслей и отдельных фирм.

На уровне государств экологически ориентированная экономика обеспечивает повышение конкурентоспособности нации в целом путем улучшения среды обитания, повышения качества и увеличения продолжительности жизни населения. Отдельная компания может не получить немедленной отдачи от вложений в охрану окружающей среды, тогда как в масштабе страны такие преимущества более очевидны, даже если они не всегда обретают четкую денежную оценку. В целом ряде случаев экологически ориентированное производство может повысить и конкурентоспособность отраслей и отдельных компаний.

На уровне отдельных отраслей промышленности влияние экологического фактора не столь однозначна и в значительной степени зависит от типа отрасли. Положительное влияние природоохранные мероприятия могут оказать на отрасли, использующие современные технологии. Мероприятия по охране окружающей среды часто приводят к прямому снижению издержек производства благодаря сокращению производственных затрат, минимизации потерь и переработке отходов. Меры по экономии потребления сырья и энергии становятся выгодными для компаний и укрепляют их конкурентные позиции.

Зачастую экологические проблемы открывают перед компаниями дополнительные возможности для развития деловой активности. Главная предпосылка возникновения таких возможностей – появление и постоянное совершенствование новых технологий, служащих основой реализации новой политики компаний.

Международная конкурентоспособность страны определяется наличием в структуре ее экспорта технически передовых экологических изделий. Практическим доказательством того, что благодаря учету экологии компании могут повысить конкурентоспособность, является участие многих крупных компаний в добровольных программах по снижению уровня загрязнения, позволивших одновременно снизить издержки производства.

В нашей стране вопросам экологической политики не уделяется достаточного внимания. Принятая стратегия устойчивого развития носит декларативный характер, не будучи подкреплённой соответствующими законодательными и финансовыми рычагами. Принимаемое в области охраны окружающей среды законодательство, несмотря на довольно жесткие природо-охранные нормативы, также не подкреплёно рычагами его эффективной практической реализации, вводится со значительным отставанием от уровня наиболее продвинутых в этой области стран Запада. Однако самая главная проблема заключается в том, что большинство российских компаний до сих пор не изменили своего отношения к экологии как к затратному механизму. Они далеки от понимания тех конкурентных преимуществ, которые могут быть получены в результате подключения к этому новому и перспективному направлению развития мировой экономики.

Россия может и должна использовать международный опыт повышения конкурентоспособности для разработки новой экономической стратегии, учитывающей экологический фактор и возможности использования конкурентных преимуществ, открывающихся на рынке экологически чистой продукции.

### **Обновление основных производственных фондов как необходимое условие выживания предприятий сельскохозяйственного машиностроения Украины**

*Оваденко Владимир Александрович*

*Киевский национальный экономический университет, Украина*

*E-mail: ovadv@ukr.net*

Третий год подряд Украина демонстрирует экономический рост. Однако, несмотря на внушительные даже по европейским меркам темпы (в среднем 6,9% в год) стране потребуется еще 11-13 лет, чтобы вновь достичь докризисных показателей. Особенно в результате системного кризиса пострадали предприятия сельскохозяйственного машиностроения. Согласно статистическому ежегоднику, в 2000-м индекс продукции отрасли составлял лишь 14% от уровня 1990-го. А производство в натуре по семи **основным** видам машин сократилось еще более значительно: тракторы - 3,8%, тракторные плуги - 3,3%, тракторные сеялки - 3,5%, жатки рядовые - 1,5%, свеклоуборочные комбайны - 1,2%, коммодробилки - 4,7%, автопоилки для КРС - 3,7%<sup>[1]</sup>.

Благодаря хорошим урожаям зерновых и подсолнечника, а также инвестициям в сельское хозяйство крупных перерабатывающих предприятий, целью которых является обеспечение стабильной сырьевой базой, возник платежеспособный спрос на сельскохозяйственную технику. От того, сумеют ли отечественные производители воспользоваться благоприятным моментом, во многом зависит будущее этой отрасли.

Для этого предприятиям предстоит решить ряд серьезных проблем. Во-первых, остро необходимо обновление производственного аппарата, поскольку физический и технологический износ основных производственных фондов достиг по различным

оценкам 55-65%. К примеру, согласно годовому отчету флагмана украинского тракторостроения ОАО "Харьковский тракторный завод", износ основных средств на конец 2001 года составил 60,0%. А на одном из крупнейших украинских производителей комбайнов – ОАО "Херсонские комбайны" – 52%<sup>[2]</sup>. Во-вторых, высокая себестоимость продукции по причине низкой загруженности производственных мощностей. На упомянутом выше Харьковском тракторном заводе загруженность мощностей в 2001 г. составила всего 13,35%. Ситуация с комбайностроительными заводами еще хуже. За 11 лет независимости было произведено всего 686 комбайнов<sup>[3]</sup>. В третьих, предприятия не смогли обеспечить приемлемое для потребителя качество выпускаемой продукции. В четвертых, отечественные производители самостоятельно не могут предложить такие же выгодные финансовые условия оплаты и обслуживания, как их западные конкуренты. Указанные выше проблемы тесно взаимосвязаны. Таким образом, можно утверждать, что без значительных инвестиций предприятия отрасли обречены.

Следует отметить, что государство пытается наладить механизм поддержки отрасли, которая отнесена к числу национальных приоритетов. С этой целью было принято большое количество нормативно-правовых актов, регулирующие вопросы поддержки сельскохозяйственного машиностроения. Государственную поддержку можно условно разделить на три главных направления: 1) создание украинского комбайна ("Лан" и "Славутич"), все узлы и компоненты которого должны производиться в Украине; 2) различные льготы и/или прямая финансовая помощь отдельным предприятиям; 3) стимулирование сбыта посредством использования лизинговых схем. Для выполнения последней задачи создан государственный оператор – Лизинговая компания "Уккрагролизинг". Таким образом, механизм поддержки предприятий проблемной отрасли создан, по крайней мере, де-юре.

Однако, результаты внедрения государственной программы в жизнь мало заметны. По нашему мнению, это обусловлено следующим: 1) распыление средств – финансируется много различных направлений, и практически ни одного в достаточном объеме; 2) поддержка отдельных предприятий, вместо создания благоприятных условий для частных инвестиций в отрасль – практика подсказывает, что механизм прямого государственного финансирования не является эффективным в современных экономических условиях; 3) отсутствие ответственных лиц за результаты реализации программы.

На наш взгляд, для преодоления кризиса необходимо: 1) создать прозрачный механизм конкурсного финансирования проектов предприятий на основании критерия максимальной экономической эффективности; 2) временно отойти от идеи создания "стопроцентно украинского" комбайна – наиболее проблемные узлы и агрегаты экономически целесообразно заменить импортными образцами; 3) создать условия, благоприятные для возникновения конкурентного рынка лизинговых услуг, интересного негосударственными банкам и лизинговым компаниям.

Несмотря на государственную поддержку, производители должны самостоятельно искать альтернативные пути выхода из кризиса. Одним из возможных вариантов решения проблемы обновления основных производственных фондов является создание совместных предприятий по производству передовой сельскохозяйственной техники. Это позволит не только освоить новые производственные технологии, но и повысить уровень управления качеством на предприятиях.

Из-за разницы по времени сезонных колебаний спроса на тракторы и комбайны, целесообразным является объединение тракторных и комбайновых мощностей в рамках одной компании, что позволит занять более устойчивые позиции на рынке. Кроме того, для создания нового трактора или комбайна, способного на равных конкурировать с иностранными образцами, необходимы значительные инвестиции, которые проще (и дешевле) привлечь более крупной структуре.

Так, российский гигант "Ростсельмаш" организывает производство комбайнов "Дон" и "Нива" на мощностях Южмаша. А в феврале 2003 г. ОАО "Сибмашхолдинг" и ЗАО "Украинская промышленная энергетическая компания" достигли договоренности о стратегическом партнерстве в сельскохозяйственном машиностроении. В частности, сторонами предусматривается создание на базе одного из украинских машиностроительных предприятий сборочного производства комбайнов "Енисей" для Украины с долей украинских комплектующих не менее 50%. На основе последнего будет создаваться перспективная модель базового украинского комбайна, адаптированного к местным условиям зернопроизводства. Таким образом, существуют объективные предпосылки для развития интеграционных процессов в отрасли, которые в ближайшее время будут только усиливаться.

#### **Литература**

1. Статистический ежегодник, 2000 г., с. 113-116.
2. <http://istock.com.ua/> ; пошуково-інформаційний сайт цінних паперів та емітентів України
3. Мельник В. Гроші люблять тишу, а чиновники – метушню // Дзеркало тижня, 2002, №42, с.4.

#### **Современная инвестиционная политика в аграрно-промышленном комплексе**

*Осипов Василий Алексеевич*

*Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Россия  
E-mail: osipovv1984@mail.ru*

Тенденция развития сельского хозяйства после финансового кризиса 1998 г. свидетельствует о том, что источником финансирования предпринимательской деятельности в данном секторе экономики может быть не только государственный бюджет. Агропромышленный комплекс в настоящее время является привлекательным для промышленного капитала, нефтеперерабатывающего комплекса, Газпрома, банковского сектора.

Привлечение инвестиций из указанных сфер может вывести сельское хозяйство на качественно новый уровень, и прежде всего через создание вертикально интегрированных хозяйственных систем. Сейчас в АПК действуют свыше восьмидесяти средних и крупных агрохолдингов. Крупнейшими являются "Русагро" (сахарное, зерновое, масложировое производство), "Разгуляй-Укресс" (сахар, зерно, мясопереработка, птицеводство). Для крупных финансово-промышленных групп "Интеррос", "Металлоинвест", "Сибнефть" внедрение в агробизнес стало классической диверсификацией производства. В частности, компания "Стойленская Нива" (мясное и зерновое производство) была образована в 2000 г. компанией "Металлоинвест", а "Сибнефть" приобрела компанию "Омский бекон". Компания "Агрос" (мясо птицы и свинины, а также зерновое производство полного цикла) была создана в 2001 году корпорацией "Росхлебопродукт", свыше 50% акций которого принадлежит "Интерросу". В настоящее время наиболее привлекательным для инвестиций является животноводство, в частности, птицеводство и свиноводство, мясопереработка, производство замороженных полуфабрикатов, а также торговля зерном на внутреннем и внешнем рынках.

Вхождение металлургов и нефтяников в пищевую промышленность аналитиками объясняется тем, что сырьевые запасы не бесконечны, а продовольственный рынок России составляет 80 млрд. долл., (10% которого приходится на мясопродукты), и имеет тенденцию к росту.

О возрастающем интересе к сфере АПК свидетельствуют крупнейшие инвестиционные проекты, профинансированные Центрально-Черноземным банком Сбербанка России в 2001-2002гг. Из двадцати представленных проектов ( на общую сумму 4840,29

млн. руб.) девять – сфера АПК. (2419,79 млн.руб. или 50%). Основные направления вложений и крупнейшие заемщики представлены:

- АПК "Стойленская Нива". Осуществление проекта, направленного на освоение интенсивных технологий в сельскохозяйственном бизнесе. 900 млн. руб. из них 574 млн. руб. было вложено в АПК Тамбовской области, где создан филиал компании "Оскольская земля", объединяющий 36 сельскохозяйственных предприятий, которые внесли земельные паи (100 тыс. га) в уставный капитал акционерных обществ (90% акций находится в руках компании и 10% у бывших кооперативов, вошедших в АО). Также в агрохолдинг вошли маслосырорудельный завод и два хлебоприемных предприятия.
- финансирование строительства первого в России завода по производству модифицированных жиров ОАО "Эфирное" Белгородская обл. 550 млн. руб..
- освоение проекта создания машинно-технологических станций на основе приобретения высокоэффективной импортной сельскохозяйственной техники 160 млн. руб. Липецкая обл.
- финансирование проекта по созданию крупнейшего производства мяса птицы на основе применения передовых технологий 420 млн. руб. Белгородская обл. Агрохолдинг "БЭЗРК – Белгранкорм" 420 млн. руб.

Таким образом, утверждение о том, что аграрно-промышленный комплекс является неэффективным опровергается повышенным интересом со стороны инвесторов и процессом передела собственности на первом этапе в пищевой промышленности.

#### **Литература**

1. Светлакова О. Очередь за мясом / О.Светлакова // Прямые инвестиции 2002. № 6. С. 50-52.

### **Экологическое состояние почв Луганской области**

*Решетняк О.Ю.*

*Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля, Украина*

Украина обладает богатыми земельными ресурсами. Около 42% Украины покрыто плодородными землями. Однако экологическое состояние почв, и в частности почв Луганской области, оценивается неоднозначно. В Луганской области сравнительно большие площади – 7,1% занимают открытые земли без растительного покрова, под болотами и водой занято - 1,4%. По сравнению с 1961 годом эродированность пашни и угодий увеличилась на 17,7%, по этому показателю ситуация в области считается катастрофической.

На территории Луганской области наиболее типичны почвы: чернозём обыкновенный, чернозём мощный, дерновые почвы, средне гумусные почвы. Чернозёмы мощные располагаются узкой полосой в пределах Донецкого кряжа, менее плодородные чернозёмы и дерновые почвы на песках расположены в долине Северского Донца. Однако, несмотря на разнообразие и плодородность, качественный состав почв продолжает ухудшаться. При геохимическом обследовании Украины в пределах Луганской области с точки зрения техногенного загрязнения, область отнесена к экологически опасному региону. В пределах Луганской области наблюдаются регионы с антропогенными биохимическими аномалиями с различными уровнями и составом таких загрязнителей как: Mn, Cr, Ni, Pb, Zn Cd, Al, F, Va[1],[2].

Основными загрязнителями остаются предприятия энергетической, угольной и металлургической сфер. Хотя их часть в общем количестве предприятий, влияющих на воздушный бассейн невелико (11%), ими выбрасывается до 80% общего объёма загрязняющих веществ.

На предприятиях Луганской области по состоянию на 01.01.2001г. накоплено 110,52 млн. т. токсичных отходов. Отсутствие централизованных пунктов сбора, утилизации, уничтожения и захоронения отходов способствует их накоплению на территории производственных предприятий, что приводит к загрязнению окружающей среды, в первую очередь, грунта и подземных вод. В настоящее время в области эксплуатируется 87 полигонов (свалок ТБО). Десять из 32 мощнейших полигонов ТБО, оснащены специальным оборудованием по хранению и контролю над загрязняющими веществами[2].

Локальное загрязнение почв наблюдается главным образом вокруг крупных производственных предприятий, обогатительных фабрик, шахт. Поэтому необходимо создание программ, направленных на развитие процесса вторичного использования продукции и утилизации отходов производства. Зарубежный опыт показывает, что при должном уровне технологий и инвестиций можно значительно снизить количество потребляемых ресурсов, полностью исключить появление новых отходов и полностью вовлечь в хозяйственный оборот имеющиеся отходы. Необходимо стимулировать природоохранные технологии, поскольку их развитие позволит избавиться от отходов, снизить антропогенную нагрузку на окружающую среду, сохранить ресурсы, высвободить новые территории, улучшится качественный состав почв, в результате поднимется урожайность и экологическое качество продукции.

#### **Литература**

1. Глазуновский О.М. Почвоведение и почвенный покров. К.: Либидь, 1996. 256 с.
2. Кошель В.М. Екологічний стан Луганської області. Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції "Перспективи розвитку Луганщини в контексті екологічних проблем України та світу".// Ред. кол. Черних С.К. (відп.ред.). Луганськ: 2002. 112 с.

#### **Построение эколого-экономических счетов в натуральных измерителях на примере угля**

***Савиновская Валерия Станиславовна***

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

В последнее время приобрела значительную актуальность и активно развивается область экономического знания, разрабатывающая инструментарий для выражения взаимодействия хозяйственной деятельности и природной среды через экологически скорректированные экономические показатели. Одной из форм такого выражения являются эколого-экономические счета и межотраслевые балансы, учитывающие природный фактор.

Для развития эколого-экономических счетов представляется полезным использование системы счетов в натуральных измерителях. Такого рода счета могут служить для последующей корректировки ВВП с учетом состояния окружающей среды и воздействия хозяйственной деятельности на природно-сырьевую базу страны. Проведенные исследования содержат попытки построения счетов в натуральных измерителях по угольным ресурсам России. В ходе работы был получен фрагмент сальдо по твердым веществам на примере угля. Рассмотрена идеология построения счета по использованию угольных ресурсов, дополняющего счет по угольным ресурсам и отражающего перемещение угля в экономической среде. Уголь в качестве примера для построения счетов был выбран в связи с доступностью соответствующих статистических данных.

Для построения угольных счетов была составлена вспомогательная схема, наглядно отображающая основные характеристики движения угля в 1998 и 1999 годах. Схема отражает первичную информацию по угольной промышленности России, находящуюся в открытом доступе, и представляет ее в структурированном виде. В качестве источников данных были использованы Статистические сборники Госкомстата "Промышлен-

ность России" и "Российский статистический ежегодник", кроме этого, Государственный доклад "О состоянии окружающей природной среды в 1999г." и публикации журнала "Уголь". Использованное изъятие ресурса было рассчитано как разница добычи и чистого экспорта, а также прироста запасов на складах. Объемы вскрышных пород и выходов обогатительных фабрик были рассчитаны на основании данных об объемах и соотношении добычи угля открытым и шахтным способами, а также переходных коэффициентов, которые составляют: 6 – для открытого способа добычи; 0,5 – для подземного. Учтено использование части пород вскрыши и твердых отходов энергетики (золы ТЭС) в строительной промышленности.

Была построена серия таблиц, отражающих потоки угля, а также вскрышных пород и отходов угольной промышленности за 1999 год. В первой таблице как "Прочее накопление" отражены изменения природного актива, связанные с экономическими решениями или интересами. Кроме того, здесь была затронута динамика актива, обусловленная политическими, природными и прочими неэкономическими причинами.

Другая таблица отражает динамику угольных активов в России на 1999 год. Здесь рассмотрены изменения угольных ресурсов, связанные только с природной средой. Влияние природных катастроф на угольный ресурс не было отражено из-за недостатка информации. При построении таблицы исходили из предположения об отсутствии переоценки существующих и разведки новых угольных месторождений, то есть прирост запасов угля в этом направлении считался нулевым. Объем угля на конец периода составляет разницу запасов на начало периода и добычи.

Следующая таблица показывает изъятие и отдачу угля в России. Сальдо таблицы представляет собой добычу ресурсов (угля, вскрыши и отходов) за вычетом неиспользованных в строительной промышленности объемов вскрышных пород и отходов производства, а также чистого экспорта. Запасы угля на складах не учитываются, так как они были созданы не обязательно в отчетном периоде; в сальдо таблицы не учтено также изменение этих запасов, так как оно происходит внутри хозяйственного цикла и не влияет на поступления в него и отдачу из него. Неиспользованное изъятие угля состоит из его запасов на складах. Неиспользованное изъятие отходов является частью отходов угледобычи и угольного производства, невостребованной другими отраслями промышленности, например, строительной.

Должны быть найдены новые специальные аналитические инструменты, которые позволили бы судить о направленности изменений в использовании конкретного вида природного сырья. Попыткой действий в данном направлении стало построение угольного счета. Остаток угля в стране рассчитывался как сумма запасов угля на складах на начало периода и добычи угля за вычетом его чистого экспорта. В части счета, посвященной отходам, рассматриваются в сумме отходы угледобычи, то есть вскрышные породы, а также отходы производства, то есть газовые выбросы, стоки и твердые отходы угольной промышленности.

**Проблемы и перспективы государственной кадастровой оценки  
различных категорий земель  
Сидоренко Владимир Николаевич**

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

Развитие рыночных отношений в России и вовлечение в рыночный оборот земельных участков, а также совершенствование государственного управления экономикой России привели к активизации деятельности в области учёта земель, развитию фискальных инструментов (налогов, арендной платы), основанных на физических, экономических, правовых характеристиках земель.

Для ведения такого учёта в разных странах мира, как правило, существует государственный земельный кадастр. В России термин "государственный земельный ка-

дастр" в современном понимании появился в 1968 г. в связи с принятием 13 декабря Основ земельного законодательства Союза ССР и союзных республик

Заключительным шагом ведения государственного земельного кадастра является государственная кадастровая оценка земель (ГКОЗ), которая проводится для определения кадастровой стоимости земельных участков различного целевого назначения. При государственной кадастровой оценке земель принимаются во внимание сервитуты, а также иные ограничения (обременения) прав пользования землей, установленные в законодательном, административном и судебном порядке. Следует отметить, что на данном этапе развития государственного кадастрового учёта сведения о сервитутах входят в перечень сведений о составе ограничений (обременений), учитываемых в документах ЕГРЗ, а учитываются, как это было показано выше, только ограничения (обременения). ГКОЗ городских и сельских поселений, садоводческих, огороднических и дачных объединений осуществляется на основании статистического анализа рыночных цен и иной информации об объектах недвижимости, а также иных методов массовой оценки недвижимости. ГКОЗ сельскохозяйственных угодий вне черты городских и сельских поселений и земель лесного фонда осуществляется на основе капитализации расчётного рентного дохода. Государственная кадастровая оценка иных категорий земель вне черты городских и сельских поселений осуществляется также на основе капитализации расчётного рентного дохода или исходя из затрат, необходимых для воспроизводства и / или сохранения и поддержания ценности их природного потенциала. В настоящее время ГКОЗ производится по утвержденным в 1999–2002 гг. Росземкадастром методикам (для сельскохозяйственных угодий; земель поселений, земель садоводческих, огороднических и дачных объединений; земель лесного фонда) в полуавтоматическом режиме с использованием электронных кадастровых карт масштаба 1 : 1 000 000 – 1 : 10 000. Вместе с тем существует ряд проблем, которые и затрагиваются в докладе.

#### **Литература**

1. Сидоренко В.Н. Государственный земельный кадастр: прошлое, настоящее, будущее. М.: ТЕИС, 2002. 320 с. (в печати).

#### **Роль нетрадиционных и возобновляемых источников энергии в оздоровлении энергетики России**

**Скрипкин Олег Юрьевич**

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

*E-mail: sorlag@atrus.ru*

Во второй половине 20 века в промышленно-развитых странах Запада сформировалась экономика, построенная на эксплуатации ископаемых энергоресурсов. Ограничениями данного типа хозяйствования являются: исчерпаемость ресурсов и безграничность энергетических потребностей, опасность мирового экологического кризиса и дилемма между централизованной добычей энергоресурсов и децентрализованным потреблением энергии. Экономика, связанная цепочкой ископаемых ресурсов, вынуждена все больше подвергаться концентрации, монополизации и глобализации [5].

Первоначально надежды на разрыв замкнутого "эколого-социо-экономического круга" возлагались на АЭС, но после того как не удалось разрешить проблемы с безопасностью и захоронением отходов, строительство новых атомных энергоблоков было прекращено практически во всех странах мира. НВИЭ, напротив, позволяют решить проблему децентрализованного энергоснабжения, улучшить экологию региона и решить социальные проблемы (занятость).

В конце 70-х годов прошлого века Западная Европа и США переживая энергетический кризис, приходят к необходимости уменьшения доли традиционного вида топ-

лива в энергобалансе. Законодательно за нетрадиционными энергообъектами закрепляется статус участника рынка электроэнергии, со стороны государства производителям и потребителям "чистой" энергии выделяются определенные преференции [подробнее см. напр. 6,7].

Среди основных финансовых инструментов можно упомянуть: субсидии и низкопроцентные кредиты на закупку агрегатов НВИЭ, развитие системы лизинга, зачет инвестиций в счет уплаты налогов, ускоренная амортизация, установление фиксированного нижнего порога цен на "чистую" энергию для сетевых компаний (частично выплачиваемых за счет бюджета), льготы для импортеров оборудования, потребительских "энергетических" кооперативов, государственные гарантии для привлечения инвестиций и проч.

Комбинация этих мер позволила промышленно-развитым странам поставить на поток производство агрегатов альтернативной энергетики, достичь определенных успехов в их коммерциализации (субсидии сохраняются в большинстве стран) и создать положительный образ НВИЭ как среди предпринимателей (выгодно инвестировать), так и среди потребителей энергии (жизнь в гармонии с природой).

В России, несмотря на декларируемый переход к устойчивому развитию, не принимается практически никаких мер по увеличению доли НВИЭ в энергобалансе. Реорганизация электроэнергетики, призванная решить экологические и социальные проблемы, а главное – обеспечить потребности растущей экономики в дешевых энергоносителях, на самом деле опирается на экстенсивные методы расширения сырьевой базы ТЭКа за счет традиционных энергоносителей [1].

В каждом субъекте федерации имеется в наличии несколько возобновимых ресурсов, использование которых оправданно экономически, зачастую можно выделить один доминирующий источник "чистой" энергии. По ветру перспективными регионами являются северные прибрежные районы, Калининградская область и Северо-запад, Дальний Восток; по геотермальной энергии – Камчатка, Сахалин, Курилы, Дальний Восток, Дагестан, Ставропольский край; по энергии солнца – Краснодарский край, юг Сибири, нижнее Поволжье; повсеместно могут быть использованы установки, работающие на биотопливе.

Основными "точками приложения" альтернативной энергетики сейчас можно считать:

- замещение северного завоза: направляя средства, затрачиваемые на закупку топлива, на приобретение и установку НВИЭ, полностью удовлетворить энергетические потребности Севера можно за 5-6 лет [3],
- создание условий для инвестирования в энергетику сразу после проведения демонополизации отрасли: в данном случае совпадают интересы государства (не допустить резкого роста тарифов и обеспечить прирост мощностей) и частных владельцев ("точечное" финансирование с короткими сроками окупаемости),
- выполнение требований Киотского протокола: сохранение существующего уровня эмиссии CO<sub>2</sub> и, возможно, привлечение инвестиций в сферу НВИЭ, в обмен на уступку части квоты. Потенциал привлечения средств - \$1,5-5 млрд., что эквивалентно возведению нетрадиционных энергообъектов мощностью 7-23,1 ГВт (3,5-11,2% энергетического баланса или от одной до трех четвертых запланированного прироста мощностей к 2010 году) [см. напр. 2,4],
- предотвращение аварийных отключений от централизованных энергосетей, усиление роли локальных источников электро- и теплоснабжения,
- развитие собственной промышленности, изменение структуры промышленности в пользу наукоемких отраслей, увеличение доли малого и среднего бизнеса, рост занятости (прежде всего среди высококвалифицированных кадров),

- снижение экологической напряженности: в первую очередь в рекреационных зонах, а также в мегаполисах и в центрах интенсивного промышленного производства.

Основные барьеры на пути коммерциализации НВИЭ расположены как в законодательной сфере (отсутствие четкой стратегии, обозначенных задач и путей их достижения), так и в экономической (непроработанность финансовых инструментов поощрения инвестиций в альтернативную энергетику). Негативное влияние оказывают психологические стереотипы неисчерпаемости и дешевизны традиционных источников энергии, а также общий недостаток экологических знаний и культуры.

### Литература

1. Основные положения энергетической стратегии России на период до 2020 года. Одобрены Правительством РФ (Протокол № 39 от 23 ноября 2000 г.).
2. Два взгляда на глобальное потепление // Энергия. 2000. №4.
3. Голубчиков С. Энергетика Севера: проблемы и пути решения / С. Голубчиков // Энергия. 2002. №11.
4. Клименко В. Глобальное потепление и энергетика: мифы и реальность / В. Клименко // Энергия. 2000. №5.
5. Шерп Г. Эпоха солнечной энергии / Г. Шерп // Deutschland. 2000. №5.
6. Moore C., Ihle J. Renewable Energy Policy Outside the United States [Электронный ресурс] / C. Moore, J. Ihle. Режим доступа к статье: <http://crest.org>.
7. RES law in Germany [Электронный ресурс] / Режим доступа к статье (International Energy Association) [www.iea.org](http://www.iea.org).

### Модель управления распределением водных ресурсов региона

*Смоктий Диана Сергеевна*

*Донецкий национальный университет, Украина*

*E-mail: Diana\_Smokty@mail.ru*

Одной из задач, в рамках создания единого информационного пространства и соответствующей системы управления для предприятий, специализирующихся на производстве и доставке водных ресурсов, является синтез модели управления их распределением. Для предприятия-водораспорядителя актуальной является задача максимизации объема полученных денежных средств от поставки воды потребителям.

Сроки оплаты потребленной воды и ее объем определяются договором с потребителем. При этом водораспорядитель может распределить только ограниченный объем водного ресурса, определяемый техническими или природными факторами.

Одной из величин, характеризующих потребителя, является сумма оплаты потребленной воды за прошедший период времени (месяц, квартал, год) с учетом задолженности и предоплаты. Рассчитаем коэффициент выполнения договорных обязательств. На временном отрезке  $[t_1, t_2]$ , где  $t_1$  и  $t_2$  – соответственно начало и конец периода, определим величину  $S_p$  – сумму оплаты потребленной воды в рассматриваемом отрезке,  $S_1$  – сумма погашения задолженности,  $S_f$  – сумма предоплаты. Общий объем поступивших от потребителя денежных средств  $S$  рассчитывается по формуле:

$$S_1 = S_p + S_1 + S_f. \quad (1)$$

Пусть сумма необходимых выплат на временном отрезке  $[t_1, t_2]$  рассчитывается следующим образом:

$$S_2 = S_{dp} + S_{dt} + S_{df}, \quad (2)$$

где  $S_{dt}$  – сумма за фактически потребленную воду на отрезке  $[t_1, t_2]$ ;  $S_{dp}$  – сумма погашения задолженности;  $S_{df}$  – сумма предоплаты в счет будущих периодов. При чем

сумма оплаченного долга не может превышать сам долг, аналогично и для сумм текущего периода, но соотношение между суммами предоплаты может быть произвольным.

Введем коэффициент выполнения договорных обязательств потребителя следующим образом:

$$PD = e_1 P_1 + e_2 P_2 + e_3 P_3 + e_4 P_4 \quad (3)$$

при условии  $\sum_{i=1}^4 e_i = 1, e_i \geq 0$ , где  $P_i$  определяют различные стратегии характеристики платежной дисциплины потребителя.

$$P_1 = \begin{cases} \frac{S_1}{S_2}, & \text{если } S_f \leq S_{df} \\ 1, & \text{в противном случае} \end{cases}, P_1 \in [0;1] - \text{коэффициент отношения сумм факти-$$

ческих оплат к необходимым.

$$P_2 = \frac{S_t}{S_{dt}}, P_2 \in [0;1] - \text{коэффициент отношения суммы фактических оплат за теку-$$

щий период к сумме необходимых на этом же периоде.

$$P_3 = \frac{S_t}{S_{dp}}, P_3 \in [0;1] - \text{коэффициент отношения суммы фактических оплат за теку-$$

щий период к необходимой сумме погашения задолженности.

$$P_4 = \begin{cases} \frac{S_f}{S_{df}}, & \text{если } S_f \leq S_{df} \\ 1, & \text{в противном случае} \end{cases}, P_4 \in [0;1] - \text{коэффициент отношения сумм фак-$$

тической предоплаты к необходимой.

Очевидно, что введенный коэффициент выполнения договорных обязательств потребителя  $PD \in [0;1]$ .

Если для потребителя  $PD = 0$ , то предприятие является постоянным неплательщиком и к нему необходимо применить карательные.

Если  $PD = 1$ , то предприятие-потребитель является надежным контрагентом, совершающим все оплаты или погашения в срок.

При  $0 < PD < 1$  потребитель не полностью оплачивает потребленную продукцию.

Проблема распределения водных ресурсов сводится к решению следующей оптимизационной задачи линейного программирования:

$$\max \sum_{i=1}^n K_i PD, \quad (4)$$

$$\text{при условиях: } \begin{cases} K_i \leq V_i, & (5) \\ \sum_{i=1}^n K_i \leq L & i = 1..n & (6) \\ K_i \geq L_i^{\min}, & (7) \end{cases}$$

где  $V_i$  – объем воды, регламентированный договорными условиями для  $i$ -го потребителя;  $K_i$  – объем воды, который будет предоставлен предприятием  $i$ -му потребителю;  $PD$  – коэффициент выполнения договорных обязательств  $i$ -го потребителя;  $L$  – общий лимит воды для данного региона;  $L_i^{\min}$  – минимальный объем воды поставки  $i$ -му потребителю.

Рассмотрим физическую интерпретацию данной задачи. Целевая функция (4) максимизирует объем денежных средств, полученных от потребителя за поставленную воду. В ограничении (5) указана невозможность предоставления объема воды, большего,

чем регламентировано в договоре. Предприятие-водораспорядитель не может снабдить всех потребителей объемом воды большим, чем общий лимит для данного региона (ограничение 6), определяемый техническими или природными факторами. Ограничение (7) определяет минимальный объем воды допустимый для поставки потребителю.

Решив данную задачу, получим оптимальные объемы воды для поставки потребителям.

Формализованная модель способствует увеличению поступления денежных средств от реализации продукции поставщиком-водораспорядителем в сроки, определенные договорными условиями, уменьшению дебиторской задолженности и, соответственно, росту конкурентоспособности предприятия.

## **Страхование аграрных рисков в сельском хозяйстве**

*Стебаев Сергей Владимирович*

*Ростовский государственный университет, Россия*

*E-mail: ssteb@mail.ru*

Предпринимательская деятельность объективно связана с множеством рисков. Среди них в сельском хозяйстве особое место занимают производственные риски, опосредованные частой непредсказуемостью природных явлений и погодных условий. Одним из основных способов защиты от таких рисков является страхование. Между тем, отмена в 1991 г. обязательного государственного страхования имущества сельскохозяйственных предприятий, животных, урожая сельскохозяйственных культур не сопровождалась созданием соответствующей рыночной инфраструктуры страхования, разработкой необходимой нормативной и законодательной базы, программ подготовки квалифицированных кадров, что поставило сельскохозяйственных товаропроизводителей в жесткую зависимость от стихии рынка и природы. В сложившихся условиях многие теоретические и методические вопросы страхования производственных рисков в сельском хозяйстве требуют всестороннего изучения и обоснования.

В то же время вопросы применения дифференцированного подхода при определении страховых тарифов в зависимости от уровня рискованности производства, а также принятия решения о целесообразности применения страхования в тех или иных условиях хозяйствования, исследованы недостаточно. Дискуссионными и малоизученными остаются вопросы, связанные с необходимостью и механизмом государственного регулирования аграрного страхового рынка, имеющего свои особенности, обусловленные природными и экономическими условиями сельскохозяйственного производства.

Риск, в различных его формах, объективно присутствует во всех сферах жизни и деятельности человека. Для предпринимательской деятельности характерны организационно-хозяйственное новаторство, поиск новых, более эффективных способов использования ресурсов, гибкость, готовность идти на риск. Конечные результаты производства во многом предопределяются умением предпринимателя выявлять внешние и внутренние риски, сопровождающие его деятельность, и эффективно ими управлять. Специфика рискованной ситуации в сельском хозяйстве состоит в том, что в этой отрасли процесс производства неразрывно связан с естественными процессами развития живых организмов - растений и животных, жизнедеятельность которых во многом зависит от природных явлений. Этим обусловлены отрицательные, а порой и катастрофические для сельскохозяйственного производства последствия неблагоприятных природных яв-

лений (сильных морозов, града, засухи, наводнений и т.д.), вследствие непредсказуемости места и времени их наступления.

Существует ряд методов управления рисками, позволяющих снизить степень зависимости результатов предпринимательской деятельности от негативных проявлений внешней среды. В какой-то мере влияние различных рисков на конечный результат производства в целом по предприятию можно снизить путем диверсификации производства, цель которой заключается в нахождении оптимальных комбинаций различных видов деятельности, позволяющих минимизировать совокупность внутренних рисков и повысить устойчивость производства. Эти проблемы также можно решать путем коррекции отраслевой структуры и доведения параметров производства до оптимальных значений, что позволяет более эффективно использовать имеющиеся ресурсы и адаптировать предприятие к изменяющимся условиям хозяйствования. Однако в настоящее время одним из основных методов управления внешними рисками, обусловленными негативным влиянием внешней среды и не зависящими от человека, является страхование. Минимизируя тяжесть возможного ущерба от негативного влияния внешней среды на предприятие, страхование позволяет стабилизировать доходы товаропроизводителей. Сущность страхования состоит в том, что потребители услуги (страхователи) приобретают за определенную плату (страховой взнос) гарантию возмещения возможного ущерба за счет перераспределения объема ущерба немногих пострадавших среди всех страхователей. Используя страхование, предприниматель трансформирует риск с малой вероятностью наступления, но с катастрофическими потерями, в необходимость нести относительно незначительные издержки в виде страховых взносов. Получая уверенность в том, что средства производства, продукция, финансовые ресурсы материально защищены от случайностей, предприниматель имеет возможность сосредоточить все свое внимание на проблемах, непосредственно связанных с производственной, коммерческой и финансовой деятельностью.

Изучение истории организации страхового дела в России и за рубежом показало, что государственная поддержка страхования несравненно эффективнее, чем финансовая помощь, оказываемая в неблагоприятные годы в виде дополнительных кредитов, субсидий, зачетов, списаний, отсрочек и прямых денежных компенсаций. Научно обоснованная и эффективная организация страхового бизнеса в определенной мере способствует устойчивому развитию сельскохозяйственных предпринимательских структур во многих странах мира. За рубежом существует множество программ страхования для различных сельскохозяйственных культур и страховых случаев, и их количество и популярность неуклонно растут. Так, с 1994 по 1996 гг. количество программ по страхованию производства пшеницы в США выросло на 8,3% и достигло около двух с половиной тысяч; при этом площадь застрахованных посевов возросла более, чем в 2 раза. Фермеры, занимающиеся производством растениеводческой продукции, страхуют свои посевы от воздействия таких негативных природных явлений, как засуха, град, вымокание, вымерзание посевов, наводнение, торнадо, суховеи, гибель посевов от вредителей и болезней и т.п.

В России на современном этапе использование страхования в практике предпринимательской деятельности крайне затруднено из-за отсутствия развитого рынка страхования, находящегося в стадии становления после отмены в 1991 г. монополии государства на страховую деятельность. Текущая ситуация обостряется недостатком высококвалифицированных специалистов по страхованию, способных работать в изменив-

шихся условиях, а также отсутствием у сельскохозяйственных предприятий свободных финансовых средств для уплаты страховых взносов и недостаточной разработанностью методических вопросов организации страхования в сельском хозяйстве. В настоящее время в России законодательно определены основы организации страхового дела и страхования рисков в сельском хозяйстве, однако многие вопросы остаются дискуссионными. Изучение нормативных актов показало, что основной акцент делается на страховании урожая сельскохозяйственных культур – порядке расчета страховых сумм, страховых взносов, выплаты возмещений, компенсации части взносов сельскохозяйственным предприятиям. Проблемы страхования рисков в других отраслях сельскохозяйственного производства практически не освещены.

Страхование урожая, предлагаемое на страховом рынке сельскохозяйственным товаропроизводителям, обеспечивается государственной поддержкой в виде частичной компенсации страхового взноса страхователю из федерального бюджета, а также через осуществление государством функции перестрахования, создания централизованного резервного фонда. Однако проведенное исследование позволило выявить ряд существенных недостатков в организации страхования урожая, явившихся причиной высоких значений страховых взносов, и, как следствие, отсутствия спроса на данный вид страховых услуг. К ним относятся: слишком большое количество рисков, разнокачественных по своему происхождению и страхуемых по одному договору страхования, длительный срок страхования, большие значения страховых сумм и т.д.

#### **Наднациональные подходы к решению экологических проблем.**

##### **Использование экономических механизмов**

*Сухоносенко Наталья Александровна*

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

*E-mail: natalie\_n\_00@yahoo.com*

Экология является одной из общепризнанных глобальных проблем человечества. В качестве основных ее характеристик следует выделить: (1) существенный географический охват; (2) синергетический эффект в решении; (3) инерционность и существенный временной лаг воздействия принимаемых мер; (4) затратность решения; (5) существование сильных внешних эффектов (экстерналий); (6) проблема безбилетника.

Принимая во внимание перечисленные характеристики, становится понятно, что наиболее эффективным и перспективным является наднациональный подход к решению экологических проблем. Происходящие в мировом сообществе процессы интернационализации и глобализации привели к тому, что совместные действия на наднациональном уровне стали возможными. С начала 20 века на международном уровне было заключено значительное количество соглашений, призванных решить те или иные экологические проблемы. Тем не менее, на сегодняшний день большинство из них не выполняются или выполняются не в полном объеме. Основная причина – сохранение приоритета национальных интересов над глобальными, следствием чего являются (1) отсутствие штрафных механизмов на наднациональном уровне и (2) недостаточная внутренняя мотивация стран-участниц.

Киотский протокол к Рамочной Конвенции ООН по изменению климата (РКИК ООН), заключенный в Киото (Япония) в 1997 г., был призван решить данную проблему посредством использования экономических механизмов для мотивации сокращения выбросов парниковых газов. Также планировалось разработать штрафные механизмы, формулировка которых не была включена в исходный текст протокола. Разработанный документ вызвал волну эйфории как среди экологов всего мира, так и в существенной

части бизнес-среды, которая предчувствовала возникновение нового рынка – рынка квот на выбросы парниковых газов и планировала извлечь из него дополнительную выгоду. Опыт, на основании которого был построен протокол (Acid Rain Program, реализованная в США), свидетельствовала о чрезвычайно высоком уровне эффективности действия рыночных механизмов в решении экологических проблем.

Тем не менее, в марте 2001 г., крупнейшее из государств – сторон протокола – США – приняли решение не участвовать в протоколе (по меньшей мере, до 2013 г.) Австралия поддержала это решение. Процесс ратификации протокола происходит недостаточно активно, в частности, Россия, от которой в настоящее время зависит вступление документа в силу, до сих пор не определилась с собственной позицией. В настоящее время основными приверженцами буквы и духа протокола являются страны Европейского Союза. Таким образом, становится ясно, что судьба разработанного документа будет не столь проста, как предполагали его создатели. В чем же заключаются основные "недостатки" протокола?

1. Недостаточно четкая основа распределения обязательств. Единственным принципом, который лег в основу распределения обязательств, был компромисс – для каждой страны были выработаны такие нормы, на которые она могла бы согласиться. В основе распределения обязательств нет никакой привязки к показателям социально-экономического развития страны (уровень ВВП, численность населения и т.п.), что лишает участников протокола стратегической цели в процессе сокращения выбросов.
2. Нераспространение обязательств на развивающиеся страны, в то время как в недалеком будущем именно они будут выбрасывать в атмосферу основную часть парниковых газов и сокращение выбросов может быть достигнуто с наименьшими затратами.
3. Спорность определения технологий и источников, за счет которых может быть достигнуто сокращение выбросов (роль лесовозобновления и лесоразведения, роль атомной энергии).

Таким образом, протокол дал больше поводов для вопросов, нежели предложил конкретные способы решения. Ежегодно с момента подписания РКИК происходят конференции сторон Конвенции, которые стали также конференцией сторон протокола. На этих встречах должны быть найдены компромиссы на все спорные вопросы, что далеко не всегда оказывается возможным. К счастью в последние годы позиция России стала более активной в данном направлении: из пассивного наблюдателя наша делегация стала постепенно превращаться в активного участника переговоров. Постепенно становится понятно, что решение о ратификации/нератификации протокола должно быть принято на основании взвешенного анализа всех возможных последствий данного шага (как краткосрочных, так и долгосрочных, как политических, так и экономических и технологических).

### Литература

1. Киотский протокол к Рамочной Конвенции ООН по изменению Климата;
2. М.Грабб, К.Вролик и Д.Брэк "Киотский протокол. Анализ и интерпретация", "Наука", 2001;
3. Brian McLean, U.S. Environmental Protection Agency "SO<sub>2</sub> allowance trading: how it works and lessons for GHG trading"  
[http://ceeri.ecoinfo.ru/climate/english/seminars/brian\\_mclean.htm](http://ceeri.ecoinfo.ru/climate/english/seminars/brian_mclean.htm)
4. Edison Electric Institute  
<http://www.epa.gov/airmarkets/progress/arpreport/acidrainprogress.pdf>
5. <http://www.epa.gov/airmarkets/progress/arpreport/acidrainprogress.pdf>
6. Материалы Всемирного фонда дикой природы.

## Критерии локализации пригородных продовольственных зон Тропинова Елена Александровна

*Ростовский государственный университет, Россия  
E-mail: roma\_dream@mail.ru*

Пригородная продовольственная зона (ППЗ), определяемая как значительное окружающее город пространство, включающее природное окружение и территорию сельскохозяйственного назначения, функционирование которого направлено на реализацию интересов (экономических, социальных, стратегических) города, играет важную роль в обеспечении функционирования локальных продовольственных рынков, сбалансированном развитии регионального продовольственного комплекса.

Значение пригородной продовольственной зоны сводится не только к снабжению городского населения и агломерации малотранспортабельными продуктами питания, но и к тому, что, передавая пригородному сельскому хозяйству полномочия по производству этих групп товаров массового потребления, агропромышленные комплексы районов, областей, регионов получают возможность сконцентрировать ресурсы на развитии отраслей региональной специализации.

Значимость пригородных продовольственных зон обуславливает необходимость определения их места в структуре регионального АПК, а также критериев их территориального размещения (локализации) в региональном пространстве.

Выделение территориальных границ микрорегиона (города, с примыкающей к нему пригородной продовольственной зоной) обусловлено потребностями управления сельским хозяйством, сконцентрированным в пригородной зоне и необходимостью решения вопросов о параметрах развития пригородного сельского хозяйства, определении минимально необходимого объема сельскохозяйственных предприятий и поиском путей обеспечения жителей микрорегиона малотранспортабельной продукцией, а также регулирования вопросов, связанных с Земельным Кодексом.

Исходя из понимания границы как некоторой условной линии, относительно которой происходит смена в пространстве качественных и количественных характеристик того или иного объекта или явления<sup>7</sup>, границы пригородной продовольственной зоны определяются как общими экономическими факторами, так и группой субъективных факторов, характерных для каждого региона. Прежде всего, это **фактор пригородности**.

Пригородный АПК, представляющий собой взаимосвязанную цепочку отраслей с доминирующей ролью аграрного сектора, нацеленного на использование аграрных ресурсов пригородной продовольственной зоны, и производство продуктов питания, удовлетворяющих потребность в продовольствии жителей локализованной территории (микрорегиона), можно увидеть две группы факторов. Первая связана с концентрацией населения и потребления на локализованной территории, а вторая - с концентрацией хозяйственной деятельности. Эти факторы, представленные в таблице 1, обуславливают структуру потребностей населения микрорегиона и определяют характер и специфику производства продовольствия в нем.

---

<sup>7</sup> Агапова А.Б. Особенности территориального управления в пригородных зонах. /Территориальные аспекты изучения управления высокоурбанизированными территориями. //www.georpub.narod.ru

**Таблица 1. Факторы, обуславливающие локализацию пригородного агропромышленного комплекса<sup>8</sup>**

| <b>Факторы, связанные с концентрацией населения и потребления</b>  | <b>Факторы, связанные с концентрацией хозяйственной деятельности</b>  |
|--|---|
| особенности расселения вокруг крупных городов, повышенная доля городского населения, развитая социально-бытовая инфраструктура;  | использование территории для расширения промышленного производства и отчуждения земель у сельского хозяйства;   |
| массовая потребность в продуктах питания;  | создание промышленных предприятий и цехов в сельской местности;   |
| особенности городского способа потребления продовольствия (необходимость хранения, глубокой переработки, свежих и диетических продуктов, общественного питания)                      | высокая степень концентрации пищевой промышленности, торговли и общественного питания, требующая соответствующего уровня концентрации сельскохозяйственного производства; |
| наличие массового контингента потребителей из числа непостоянного населения;   | возможность использования промышленного потенциала города для помощи сельскому хозяйству в производстве нестандартного оборудования, механизации и т.д.;                  |
| наличие полезных для сельского хозяйства отходов жизнедеятельности и коммунального хозяйства (сточные воды, пищевые отходы, тепло);  | научный потенциал города как средство продвижения передовых технологий, а также организационных форм;   |
| необходимость использования пригородной зоны не только для сельского хозяйства, но и для рекреационных нужд;   | высокий уровень инженерного обустройства территории (густая транспортная сеть, сочетания различных видов транспорта, энергетические сети, прочие коммуникации и т.д.);    |
| возможность массового использования не-сельскохозяйственного населения для сезонных работ в аграрном секторе;  | использование универсальных строительных мощностей для ускоренного развития сельскохозяйственных объектов;  |
| возможность создания на основе территориальной и организационно-хозяйственной общности системы поддержания соответствия производства и потребления по отдельным видам продовольствия | производство промышленностью продукции АПК в размерах, превышающих потребности зоны;  |
|  | использование конечной и промежуточной продукции АПК, произведенной вне региона (зерно, комбикорма, конечные продовольственные продукты)                                  |

Совокупность отраслей, производящих продовольствие для нужд города, и опирающаяся преимущественно на местное сырье формируют в пригородной зоне так называемую **продовольственную базу территории**, выступающую еще одним критерием локализации пригородной продовольственной зоны в структуре регионального АПК.

Следует отметить, что территориальная организация пригородных АПК сконструирована по уровням специализации аграрного производства, которые характеризуются тенденцией сокращения рыночной доли производителей при реализации продукции на локальном продовольственном рынке. Задачу привлечения сельхозпроизводителей из районов высших уровней (расположенных в более отдаленных от города аграрных ареалах) для реализации своей продукции на данном рынке должны взять на себя органы государственного управления микрорегиона, рыночные посредники, маркетинговые структуры.

<sup>8</sup> Составлено с использованием: Жихаревич Б.С. АПК крупного города. –Л.: Наука, 1989. С.26-31.

**Навстречу четвертой волне**  
**Фатьянова Александры Сергеевны**

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

В современном мире становится все более очевидно, что решение проблемы по сохранению и восстановлению природных систем требует комплексного, интегрированного подхода, как на макро, так и на микро уровнях. Так, для целей внедрения и распространения общих гуманных ценностей и принципов в деловых кругах, Генеральный Секретарь ООН Кофи Аннан в 1999 г. выступил с инициативой по созданию Глобального Пакта. Официальный старт данному мероприятию был дан в июле 2000 г. Пакт призывает деловые круги руководствоваться в своей деятельности девятью основополагающими принципами в области соблюдения прав человека, норм трудовых отношений и охраны окружающей среды [3]:

- бизнес должен способствовать предупреждению негативного воздействия на окружающую среду;
- предпринимать инициативы, направленные на повышение ответственности за состояние окружающей среды;
- содействовать развитию и распространению экологически чистых технологий.

Основная цель провозглашения данных принципов заключается в примирении деятельности, направленной на охрану окружающей среды и экономический рост. В эпоху глобализации мировых экономик, достижение настоящего успеха требует переосмысление политики всей компании, где к понятию эффективного использования финансового капитала, также добавляется способность создавать и поддерживать устойчивый человеческий, социальный и природный капитал.

Параллельно в бизнесе возникает понятие этичности инвестиций, которое наряду с финансовой эффективностью проекта, становится одним из критериев проектной эффективности и правил инвестирования [2]. Этичное инвестирование требует следующего двухстороннего подхода:

- во-первых, избегать неэтичных инвестиций, а именно быть причиной заболевания и смерти (табачные компании, торговля оружием), разрушения и уничтожения природной среды (ядерная энергия, захоронение ядерных отходов, эксперименты над животными), унижения честных людей;
- во-вторых, делать выбор в пользу этичных инвестиций, например в развитие новых безотходных, энерго- и ресурсосберегающих технологий, чистых видов топлива (водородный двигатель), нетрадиционных источников энергии и т.д.

"Наша цель - обеспечить сочетание мощи рыночных отношений с общечеловеческими ценностями", - Кофи А. Аннан.

В своей книге "Третья волна" А.Тоффлер рассматривает ход истории через смену, так называемых, волн перемен. В соответствии с его концепцией [4, стр. 39] волна - есть "растущие изменения в ценностях, вере, поведении человека, накапливающиеся и распространяющиеся внутри и между обществами. В то время, когда изменения становятся очень глубокими и достигают своего пика, они сносят все на своем пути, но затем под давлением новых общественных изменений, они отступают". Таким образом волны могут сталкиваться, порождая конфликты между различными мировоззрениями. Но, когда самая новая из них начинает преобладать, одна фаза развития цивилизации сменяет другую.

В продолжение развития концепции А.Тоффлера Вторую и Третью волны перемен можно представить как индустриальный и постиндустриальный типы экономического развития. С появлением понятия об устойчивом развитии, наступает время начала новой, Четвертой волны, когда люди будут рассматривать себя как часть одной жизненной системы, объединяя общие усилия для создания нового будущего, которое выгодно не только человеку, но и природе (см. таблицу).

## ОТНОШЕНИЕ ВТОРОЙ, ТРЕТЬЕЙ И ЧЕТВЕРТОЙ ВОЛН МИРОВОГО РАЗВИТИЯ К ВОПРОСАМ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

| Отношение человека к:         | Вторая волна (индустриализация)  | Третья волна (постиндустриализация)  | Четвертая волна (устойчивое развитие)   |
|-------------------------------|--|--|---|
| Земле                         | Земля как "гигантская мастерская"                                      | Земля как источник ресурсов, требующая заботы и защиты   | Земля как живое существо (Гея) и главный корпоративный стейкхолдер                              |
| Экономике и экологии          | Антагонисты  | Взаимосвязаны  | Интегрированы, экономические действия корреспондируются с экологическими законами               |
| Использованию ресурсов        | Увеличение потребления есть путь к экономическому процветанию          | Безграничный рост потребления поставлен под сомнение, внимание к устойчивому развитию и священности жизни  | Осознание взаимозависимости всех жизненных систем, цель - охрана природной среды                |
| Охране окружающей среды       | Воспринимается как проблема  | Вызов времени, чувство общей ответственности за окружающую среду   | Путь жизни, личные и общие интересы едины   |
| Концепции инвайронмента-лизма | Едва узнаваема   | Осознан экономический потенциал, приняты первоначальные усилия   | Развитие новых отраслей (Sunrise Seven) <sup>1</sup> и трансформация старых (4 Rs) <sup>2</sup> |
| Развитию технологий           | Находиться в вакууме по отношению к другим составляющим жизни общества | Все более гармонизировано с социокультурными, политическими и экологическими ценностями                    | Полное соответствие с принципом наиболее подходящей технологии                                  |
| Роли этики                    | Отсутствует или незначительна  | Этические нормы принимаются во внимание при проведении корпоративной политики и внедрении новых технологий | Этические составляющие проникают во все аспекты деятельности предприятий                        |

1- отрасли, вовлеченные в процесс контроля за загрязнением, вторичного использования материалов и производства ресурсо- заменителей, а также создание и использование энергосберегающих технологий, новых источников энергии, производство экологических услуг и биотехнологий. 2- repair, recondition, reuse, recycle. **Источник:** [4, стр. 167].

Анализируя приведенную таблицу, следует еще раз отметить необходимость применения комплексного подхода к решению вопросов по улучшению состояния окружающей среды. Для проведения глобальной экологической политики предстоит преодолеть социальные и национальные неравенства, политические разногласия, голод и нищету. Огромное влияние на выбор экологической политики каждого государства оказывают его культурные традиции, религия, национальный менталитет. Поэтому трудно рассчитывать, что одними законодательными актами и экономическими санкциями удастся решить проблемы экологии, не разрешив широкого круга политических, социальных, нравственных и религиозных проблем.

### **Литература**

1. Herman Braynt Maynard, Jr. Susan E. Mehrtens. Business in the Twenty - First Century. – Berret Koehler Publishers, San Francisco, 1997
2. Techniques and Philosophy of Ethical Investing. – <http://www.ethicalinvesting.com/philosophy.shtml>
3. The Global Compact – The Nine Principals / United Nations, 2001. – <http://www.unglobalcompact.org>

### **Некоторые аспекты применения роялти в налоговом регулировании недропользования**

*Хазанов Леонид Геннадьевич*

*Всероссийский научно-исследовательский институт экономики минерального сырья и недропользования, Россия  
E-mail: hzlg@yandex.ru*

Функционирование и развитие минерально-сырьевого комплекса, занимающего важное положение в экономической системе ряда стран, таких как США, Канада, Россия, Австралия, ЮАР, зависит от влияния целого ряда факторов: динамики мировых и внутренних цен на полезные ископаемые, степени вмешательства государства в действующий финансово-экономический механизм, особенностей применяемых технологий добычи и переработки минерального сырья, состояния минерально-сырьевой базы, степени износа и обновления производственных мощностей, уровня цен на материальные и трудовые ресурсы, специфики налогообложения.

Именно налогообложение в сфере недропользования за прошедшие 30 лет оказывало большое влияние на производство минерально-сырьевой продукции в ряде стран мира. Все существующие недропользовательские платежи (налоги, сборы, взносы) можно разделить на две группы:

- 1) платежи, обеспечивающие возмещение расходов госструктур, осуществляющих регулирование использования недр, например, лицензионный сбор;
- 2) платежи, используемые для взимания дифференциальной горной ренты.

Наиболее важное значение среди платежей второй группы имеет налог на добычу полезных ископаемых, называемый в зарубежной литературе роялти или налог суверена. Роялти на конкретный вид полезного ископаемого, как правило, дифференцируется в зависимости от степени его распространенности в подземном пространстве страны и значения для производства материальных благ и взимается в виде процента со стоимости проданной минеральной продукции, причем возможно применение, как фиксированной ставки, так и гибкой шкалы.

Следует отметить, что роялти как налоговый инструмент обладает определенным набором преимуществ и недостатков как для государства, так и для недропользователей:

- роялти является гарантом государству как собственнику недр определенного дохода в тот период, когда компания-недропользователь еще не вышла на проектную мощность освоения месторождения;
- так как налогооблагаемой базой является стоимость производимой минеральной продукции, то есть выручка, то роялти взимается с начала добычи и вплоть до ее завершения;
- прогноз величины роялти более легок и точен, чем, к примеру, у НДС или налога на прибыль, так как для этого необходим меньший объем информации;
- поскольку роялти включается в себестоимость продукции это ведет к росту не только удельных, но и предельных затрат в добыче полезного ископаемого, что, соответственно, является стимулом к ее сокращению, и, как следствие, к увеличению импорта минерального сырья; высокие ставки могут вообще сделать нерентабельной освоение месторождения, поскольку роялти взимается, даже если освоение месторождения является убыточным;
- фиксированная ставка роялти не является чувствительной к рентабельности и поэтому ее использование ведет к следующем эффекту: если цена на минеральное сырье превышает затраты на ее добычу, то недропользователь получает определенный объем горной ренты; если же наоборот, то освоение месторождения может стать нерентабельным вследствие необходимости уплаты роялти. Гибкая шкала же является более удобной в применении, поскольку позволяет учесть величину запасов месторождения, стадию его разработки и уровень цен.

Указанные особенности данного налога предопределяют необходимость его продуманного использования. Уровень ставки роялти должен изменяться в зависимости от стадии разработки месторождения:

- на стадиях подготовительных работ и начала добычи ставка должна быть минимальной или вообще нулевой, так как недропользователь или вообще не получает прибыли или она весьма незначительна;
- на стадии проектной мощности, когда выручка значительно превышает эксплуатационные затраты, возможно увеличение ставки, поскольку в данном случае она мало влияет на рентабельность;
- на стадии завершения отработки месторождения вследствие риска преждевременного прекращения его эксплуатации необходимо вновь снизить ставку.

Отмечу, что в налоговом праве роялти принято считать прямым налогом, то есть налогом, окончательным плательщиком которого является владелец имущества или дохода. На взгляд автора подобная интерпретация роялти не вполне верна, так как вследствие того, что его ставка устанавливается в процентах от цены минерально-сырьевой продукции, то это не способствует ее снижению, и, в конечном счете, фактическим плательщиком роялти становится потребитель минерального сырья.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- роялти как налоговый инструмент требует определенной гибкости в своем применении;
- ставка роялти должна меняться в зависимости от стадии разработки месторождения;
- роялти является не прямым, а косвенным налогом, фактическим плательщиком которого является не недропользователь как производитель минерально-сырьевой продукции, а ее потребитель.

**Анализ состояния машинно-тракторного парка сельского хозяйства  
Краснодарского края и проблемы его переоснащения**  
*Чугуев Николай Сергеевич*

*Армавирский государственный педагогический институт, Россия*  
*E-mail: nikolai\_chuguev@mail.ru*

В процессе рыночных преобразований в сельском хозяйстве Российской Федерации сложилась трудная обстановка, она характеризуется обострением проблемы технического оснащения сельскохозяйственных предприятий, вызванных отсутствием оборотных средств.

Снижение платежеспособности товаропроизводителей и высокие цены на технику привели к катастрофическому уменьшению основных фондов в сельском хозяйстве. Выбытие их в 1994-2000 гг. превысило ввод в 5-12 раз.

За период с 1990 по 2000 гг. в Краснодарском крае наблюдалось сокращение машинно-тракторного парка по всем основным видам сельскохозяйственной техники. Наиболее значительно снизилось число дождевальных и поливных машин и установок (на 80,2%); разбрасывателей твердых минеральных удобрений (на 63,3%), а наряду с сокращением доз внесения удобрений, можно утверждать, что в крае происходит планомерное истощение земель. В значительной мере уменьшилось количество тракторных граблей, косилок, тракторных прицепов, сеялок. Снижение числа сельскохозяйственных машин напрямую связано со снижением количества тракторов (в зависимости от типа трактора снижение составляет 47,3 - 29,7%), и комбайнов (особенно зерноуборочных – на 51,3% - и кукурузоуборочных – на 35,6%) [1].

Существующий парк машин исчерпал свой технический и амортизационный ресурс и не может служить базой для повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Кроме того, рост затрат на поддержание работоспособности морально устаревшей техники снизил экономическую результативность производства, что неизбежно привело к ухудшению качества работы, и к снижению валового производства сельскохозяйственной продукции.

Возможности сельского хозяйства в приобретении техники ограничиваются его низкой платежеспособностью. Фактический платежеспособный спрос на технику определенный по данным годовых отчетов сельскохозяйственных предприятий, отражающих стоимость поступивших в хозяйства машин и оборудования, составил в текущих ценах 7,3 млрд. руб.

Недостаток собственных средств у сельхозпроизводителей требует привлечения инвестиций. Для снижения риска и неопределенности необходимо тщательно рассмотреть возможные варианты приобретения техники с целью выявления достоинств и недостатков.

Другая важная причина снижения интенсивности использования основных фондов тесно связана с организационными факторами. Это свидетельствует о явном несоответствии темпов роста основных фондов сельского хозяйства (с учетом фактора четырехкратной их переоценки) и темпов роста уровня организации использования техники, с точки зрения ее дневной выработки и годовой занятости. В силу сложившихся условий, организационные формы использования техники должны быть такими, чтобы меньшим количеством техники выполнять плановый объем работ в хозяйстве в оптимальные агротехнические сроки.

Основной задачей проводимого анализа состояния машинно-тракторного парка края является выявление причин снижения численного состава основных видов сельскохозяйственной техники. Одной из главных причин такого резкого снижения является физический и моральный износ основных средств производства. За указанный период времени обновление основных фондов происходило сравнительно низкими темпами. В 1995 г. коэффициент обновления всех основных фондов составил 2,0%, в 1996 г. –

1,2%, в 2000 г. – 4,3%. По машинам и оборудованию этот показатель несколько выше, в 2000 г. он достиг уровня 9,9% [1].

В то же время коэффициент ликвидации основных фондов сельского хозяйства превышает коэффициент их обновления (за исключением 2000 года, когда он составил 2,6%). За исследуемый период отмечен рост коэффициента износа с 42,5% в 1995 г. до 52,1% в 2000 г., по активной части основных фондов этот показатель еще выше: с 56,5 до 63,0%.

В настоящее время динамика обновления сельскохозяйственной техники несколько улучшилась, и возросла с 2,3% в 1996 г. до 9,9% в 2000 г. [2].

По-прежнему все возрастающий характер носит износ тракторов и сельскохозяйственных машин; в сравнении с 1995 г. износ возрос более чем на 10% и составил в 1999 г. 66,1% вместо 56,5% в 1995 г.; в 2000 г. этот показатель составил 63,0%.

С учетом выше изложенного, можно отметить, что для технического переоснащения сельскохозяйственных предприятий необходимо увеличить экономическую помощь государства и естественных монополий сельхозпроизводителям. Она должна проявляться в форме целевых малопроцентных кредитов (5-6%), технического лизинга, создания промышленных холдингов, государственного регулирования цен на сельхозпродукцию, и продукцию, потребляемую сельхозпроизводителями, и т.д.

#### **Литература**

1. О социально-экономическом развитии Краснодарского края в 1999 году // Кубанские новости. 2000. 21 апреля с. 4-6.
2. Российский статистический ежегодник: статистический сборник/ Госкомитет Российской Федерации. М., 2000. 642 с.

#### **Динамическая модель финансирования гидромелиоративных работ на примере Быстрицкого лесоболотного массива Шалагин Павел Сергеевич, Баранов Василий Владимирович, Пахмутов И.А.**

*Марийский государственный технический университет, Россия*

*E-mail: abyss\_bw@front.ru*

Для условий таежной зоны оптимальный водный режим почв наряду с почвенными условиями является одним из решающих природных факторов, влияющих на продуктивность древостоя. Основной характеристикой водного режима заболоченных и избыточно увлажненных лесных земель является динамика глубины залегания уровня грунтовых вод (УГВ). Для приведения УГВ к оптимальному для данной территории уровню проводятся гидромелиоративные работы. В виду того, что лесной фонд Российской Федерации представляет собой важнейший промышленный и экспортный ресурс, проведение подобных работ на территории лесоболотных массивов способно принести значительную прибыль государству. Экономическая эффективность осушения заболоченных земель доказана [1, 2]. Таким образом, очевидна актуальность проведения исследований в данной сфере.

Решающую роль в проведении гидромелиоративных работ, будь то государственный национальный парк или лесная зона, предназначенная к промышленной вырубке, играет финансирование. Целью настоящей работы является попытка создания имитационной динамической модели процесса осушения определенной лесной территории (в частном случае территории Быстрицкого лесоболотного массива, расположенного в 25 км. юго-западнее г. Кирова). Для построения модели использовался пакет MathCAD. Это довольно мощное и удобное средство для решения такого рода задач [3].

Реализация настоящей модели представляет собой программу, написанную на внутреннем языке системы MathCad 2000 Pro. С точки зрения программирования модель представляет собой функцию, в качестве аргументов которой передаются параметры модели, а результатом является матрица состояний основных характеристик

системы в предусмотренные моменты времени моделирования. Основной модели является цикл типа "for" со счетчиками  $i$  (счетчик шагов моделирования), со значением, изменяющимся от 0 до  $n-1$ , и  $t$  (счетчик времени), со значением от 0 до  $t_m$  (где  $n$  – количество шагов моделирования, а  $t_m$  – время моделирования), в котором происходит пересчет характеристик системы.

Составленная система финансирования гидромелиоративных мероприятий включает в себя два основных показателя (уровня): меру завершенности проведения осушения и количество оставшихся денежных средств в фонде на его проведение.

В качестве входящих параметров модели передаются время моделирования, количество шагов моделирования, площадь территории исследуемого лесоболотного массива, усредненное количество лет между проведением мелиоративных мероприятий и тем временем, когда они дадут результаты, стартовый капитал проекта, ежегодные денежные вложения в проведение мелиоративных мероприятий, стоимость возведения мелиоративных сооружений на единице площади и коэффициент темпа физического износа мелиоративных сооружений.

Полученная модель позволяет:

- 1) определить достаточность выделяемых средств для достижения устойчивого оптимального состояния древостоя и поддержания его в этом состоянии,
- 2) определить размер необходимого финансирования для приведения системы к этому устойчивому состоянию,
- 3) при данных денежных средствах и темпах их поступления оценить временной промежуток, через который мелиоративные работы будут развернуты на требуемой площади лесоболотного массива,
- 4) проследить динамику изменения площади национального парка, на которой, благодаря мелиоративным работам, получен высокопродуктивный древостой. Так же возможно проследить динамику состояния мелиоративных сооружений и денежного фонда национального парка во времени.

#### **Литература**

1. Поздеев А.Г., Корепанов Д.А., Корепанов С.А., Моспанова Е.В. Влияние режима грунтовых вод на продуктивность переувлажненных лесных земель Кировской области. Йошкар-Ола, 2001, 71 с.
2. Баранов В.В., Шалагин П.С. "Содержание кислорода, азота и минеральных солей в почвенно-грунтовых водах осушенных болот". // Тезисы докладов IX международной конференции студентов и аспирантов по фундаментальным наукам "Ломоносов-2001", 2002, с.15-16.
3. Л.В.Петрова, Д.А. Корепанов, В.В. Баранов. "Имитационное динамическое моделирование в прогнозировании и принятии природно-хозяйственных решений с использованием программной среды MATHCAD" // Пятые Вавиловские чтения. Мировое сообщество и Россия на пути модернизации. Экономика и управление в современном обществе, 2002, с. 308 – 317

#### **Экология и экономика в условиях глобализации**

***Яковлева Татьяна Александровна***

*Тольяттинский государственный университет, Россия*

Понятие "глобализация" является сегодня одним из самых распространенных и широко используемых терминов. Российский исследователь В.И. Кузнецов [1] обращает внимание на многоликость понятия глобализации и определяет ее как процесс, носящий всеобъемлющий характер, и его грани входят в предмет изучения почти всех общественных научных дисциплин. Термин глобализация отражает усиление во всех

областях жизни общества взаимозависимости [4]. На рубеже двух веков, мировое общество столкнулось со следующими проблемами [6]:

- наличие ядерных потенциалов не гарантирует внешней и внутренней стабильности;
- совершенствование технологий привело к противоположно ожидаемому результату. Разрыв в уровне жизни стремительно увеличивается. Возникла ситуация "вечно развивающихся" и "конченных" стран, навсегда отставших в развитии, которым в эпоху глобализации отведена роль эксплуатируемых по природным ресурсам;
- с экономической точки зрения развитие пошло по пути "быстрых денег" и "сокращения "медленных денег", что фактически дискриминировало экологические программы и создало ситуацию "новой экономики", в которой добавленная стоимость многократно превышает стоимость сырья. Особенно это отмечается в информационных технологиях, которые радикально меняют экономическую систему по скорости и необходимости форсированного роста и вовлечения в сферу все новых ресурсов.

Человечество все более начинает ощущать отрицательные последствия глобализации, проявляемые в следующих направлениях:

- интернационализация капитала приводит к разрушению национальных бюджетов, а в конечном итоге дезавуирует роль национальных правительств. В настоящее время до 90% объема финансовых ресурсов распоряжаются не законно избранные правительства, а финансовые группы. Следовательно, глобализация полностью снимает национальную ответственность за экологическое состояние страны.
- большинство культур, не выдержав темпов навязанных глобализацией, разрушаются и заменяются "эрзац-культурой". Это может привести к тому, что человечество потеряв, свои культурные корни, превратится в технологический придаток производства.

Россия, как неотъемлемая часть мирового сообщества вступила на инновационный путь развития с учетом процессов глобализации. Универсального сценария развития инноваций для всех стран не существует. Но в целом ясно, что вперед выходит тот, кто способен тратить средства на исследование и внедрение новых технологий. Если констатировать факты, то Россия в настоящее время, это бедная страна, ориентированная на сырьевой экспорт. Она производит менее 2% мирового валового продукта, в 5-6 раз отстает от развитых стран по производительности труда. Доходы более 35% населения находятся ниже прожиточного минимума.

Таким образом, можно заключить, что полное открытие инновационной экономики, неразрывно связанной с процессами глобализации объективно уничтожает экономику и экологию России. По меткому выражению Н.Н. Моисеева в мире транснациональных корпораций включается "дьявольский насос", перекачивающий из страны природное сырье, квалифицированные кадры, технологии, идеи и свободные финансовые средства в государства с более стабильной ситуацией, высокой производительностью труда и жизненным уровнем. И если учесть, что сырьевой экспорт имеет низкий уровень добавленной стоимости, то экологическое состояние территории России становится неопределенным. В этих условиях особую роль приобретает решающая роль государства, проявляемая в направлениях: определение экологических приоритетов в инновационной сфере; экспертиза и анализ инновационных проектов с учетом экологических требований.

Ведущие экономические центры, опираясь на транснациональное распределение производства и использование природно-ресурсного потенциала развитых стран, весьма уязвимы и, при осложнении торгово-экономических связях и движений антиглобалистов, могут быть подвергнуты колоссальному экономическому потрясению.

России необходимо участвовать в процессе глобализации в той мере и на тех условиях, которые ей выгодны.

Процессы глобализации для экономики России на данном этапе опасны, т.к. могут вывести из-под контроля правительства не только денежные потоки, но и владение природными ресурсами - никелем в Норильске, алмазами в Якутии и т. д. Состояние окружающей природной среды, в связи с превращением России в сырьевой придаток мировой экономики, будет сильно ухудшаться, тем более что практика справедливого распределения природной ренты в России отсутствует, и регионы с богатейшими запасами природных ресурсов впадают в жалкое существование и не имеют средств на восстановление нарушенных в результате хозяйственной деятельности экосистем.

Необходимо достойно оценить невозобновляемые ресурсы и отразить возвратность средств в себестоимости выпускаемой продукции в виде амортизационных отчислений с последующим их использованием на восстановление нарушенных экосистем.

### **Литература**

1. Кузнецов В.И., "Что такое глобализация?" // Мировая экономика и международные отношения, 1998, №2, с.12.
2. Кузнецов В.И., "Что такое глобализация?" // Мировая экономика и международные отношения, 1998, №3, с.14.
3. Чешков М.А., Глобальное видение и новая наука. М.1998.
4. Кайзер К., "Глобализация как проблема демократизации" // Intern.Politic Bonn, 1998, №4, с.5.
5. Богомолов О.Т., "Вызов мировому порядку" // Независимая газета, 20.03.02, с.5.
6. Залиханов М., "Глобалистика, носферные исследования и устойчивое развитие" // Экос - Информ. Федеральный Вестник экологического права, 2001, №6, с.13.

### **Проблемы теплоснабжения в РФ**

**Яриш Юлия В.**

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

*E-mail: yarish@mail.ru*

Теплоснабжение в России сегодня является наиболее топливоемким сегментом ТЭК. Это объясняется не только общим кризисом, технической отсталостью теплогенерирующих мощностей, высокой аварийностью сетей, но и крайней несоординированностью этой сферы. Теплоснабжение представлено в виде разрозненных звеньев, не имеющих единой технической, структурно-инвестиционной, экономической и организационной политики.

Около трети всего потребляемого тепла производится децентрализованными источниками. Это котельные малой мощности и автономные теплогенерирующие установки, как правило, низкого технического уровня. Развитие и установка малых генерирующих мощностей не вписывалась в государственную концепцию концентрации и централизации. Сегодня рынок оборудования для децентрализованного теплоснабжения обеспечивается, главным образом, импортными поставками.

Теплофикация, т.е. комбинированное производство электроэнергии и тепла на теплоэлектроцентралях, стала основой системы централизованного теплоснабжения (СЦТ). Однако, несмотря на многолетние усилия по ее развитию, производит лишь около четверти всего отпускаемого тепла. ТЭЦ создавались для наиболее полного использования энергоресурсов и предполагалось, позволят экономить около 19% топлива. Но если учесть реальные потери тепла в тепловых сетях и электроэнергию, потраченную на перекачку энергоносителя, перерасход топлива значительно превышает эту экономию. Большая часть вырабатываемого тепла (около 50%) приходится на долю котельных.

Опыт последних зим показал, что обеспечение надежного теплоснабжения невозможно без дополнительных запасов топлива, размер которых зависит от района страны и вероятности наступления холодной зимы. Однако очевидно, что главным источником пополнения этих запасов должно стать устранение потерь при производстве и транспортировке тепла.

Потери тепла в результате слабой теплоизоляции и высокой аварийности теплосетей – главная беда отечественного теплоснабжения. Затраты энергоресурсов в расчете на 1 кв. метр жилья в три раза превышает среднеевропейский уровень. Потребление энергоносителей на отопление жилых зданий в России составляет 86 кг. условного топлива на 1 кв. метр общей площади в год, тогда как в Канаде и Норвегии не превышает 30 кг. в особо холодные годы. Существенно разнятся данные о потерях по официальной версии Госкомстата России и по данным экспертов – почти в 2,5 раза. Потери по официальным данным близки к нормативным и включены теплоснабжающими организациями в себестоимость производства. Сверхнормативные же потери учитываются как потребленное тепло и оплачиваются потребителем. Следует отметить, что около 40% тепла из систем центрального теплоснабжения поступает населению и социально значимым организациям, дотируемым из бюджета, и в числе прочего оплачивается непоставленное тепло. В данных условиях, как ни парадоксально, специалисты считают целесообразным ограничить установку счетчиков у потребителей (за исключением социально значимых, финансируемых из местных бюджетов) до создания относительно устойчивой экономической ситуации в системе теплоснабжения.

Кризисные явления последних лет заставили задуматься о роли теплоснабжения в обеспечении экономической и энергетической безопасности страны. Специалисты говорят о необходимости создания общей концепции снабжения теплом, внедрения предложений по экономически эффективной эксплуатации и устойчивому развитию теплоснабжения именно сейчас, когда спектр возможных решений сужен из-за финансового, экономического и технического состояния этой сферы. Обсуждается необходимость создания государственной программы, определяющей основные направления действий по созданию конструктивных условий для безопасного, экономичного и надежного обеспечения теплом и реорганизации теплоснабжения в самостоятельную отрасль ТЭК и национальной экономики.

#### Литература

1. Лаврус В.С. Источники энергии // Информационное издание, вып.3 [http://www.bibl.ru/istochniki\\_en.htm](http://www.bibl.ru/istochniki_en.htm).
2. Некрасов А.С., Воронина С.А. Экономические проблемы теплоснабжения в России. // Проблемы прогнозирования, №3, 2000.
3. Некрасов А.С., Синяк Ю.В. Проблемы и перспективы российской энергетики на пороге XXI века. // Проблемы прогнозирования . №1, 2001.