

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

**Экономический факультет
Совет молодых ученых**



**МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ**

"ЛОМОНОСОВ-2001"

**СЕКЦИЯ
"ЭКОНОМИКА"**

9-14 апреля

Сборник тезисов

**Москва
МАКС Пресс
2001**

ББК 65
Л75

Редакционная коллегия:

к.э.н. Антипина О.Н., к.э.н. Белолипецкий В.Г., к.э.н. Карасев О.И.,
к.э.н. Ляпина А.А., к.э.н. Магомедова А.Г., к.э.н. Разумова Т.О.,
к.э.н., к.ф.-м.н. Сидоренко В.Н., к.э.н. Яндиев М.И.

Рецензенты

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

Ломоносов–2001: Международная конференция студентов и аспирантов
Л75 по фундаментальным наукам, МГУ им. М.В. Ломоносова, 9-14 апреля 2001
Сборник тезисов. / Под общ. ред. В.Н. Сидоренко и др. – М.: МАКС
Пресс, 2001. – 290 с.

ISBN 5-317-00220-6

Lomonosov-2001: International conference of the students and post-graduate students on fundamental sciences, Moscow State University, April 9-14, 2001. Section "Economy". Proceeds / Under general reduction of V.N. Sidorenko etc. – Moscow, Ed. by "MAX Press", 2001. – 290 p.

Напечатано с готового оригинал-макета

ISBN 5-317-00220-6

© Экономический факультет МГУ, 2001
© Коллектив авторов, 2001

Содержание

Предисловие (Foreword) _____	14
------------------------------	----

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

Развитие научно-технической инфраструктуры в депрессивном регионе <i>Алиев М.Б.</i> _____	16
The role of state in the economic development in the states in transition <i>Balasanayan M.S.</i> _____	17
Вклад творческого труда в процесс экономического роста <i>Вишневский Р.В.</i> _____	18
"Утечка умов" из России : причины, последствия, оценки <i>Гавриленкова Н.Е.</i> _____	21
Конкурентная стратегия как средство завоевания рынка <i>Еременко Т.И.</i> _____	22
Основные проблемы инвестиционной поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан <i>Жуманова Б.К., Есенжолова Ш.М.</i> _____	23
Монетарная политика и глобализация рынков капиталов как факторы развития фондового рынка <i>Зейналов А.</i> _____	29
Экономико-правовое регулирование ВЭД в Ростовской области <i>Карташова М.В.</i> _____	33
Инвестиции как инструмент социально-экономического возрождения региона <i>Кирова М.А.</i> _____	35
Роль национального капитала в преодолении кризисной ситуации <i>Клименко И.А.</i> _____	37
Проблемы расчета и распределения величины УФПИК в России <i>Кононова Д.В.</i> _____	38
Институциональная среда как фактор эффективного распределения собственности <i>Котов Д.В.</i> _____	39
Обоснование приоритетных "точек" развития в экономике региона <i>Котенко О.В.</i> _____	40

Самообучающаяся организация и ее адекватность постиндустриальной действительности <i>Кузнецова И.М.</i>	42
Культурный аспект экономических реформ в России <i>Мертарчян А.Ю.</i>	42
Закономерности становления информационной экономики <i>Песоцкая Л.В.</i>	44
Макроэкономические показатели в эпоху НТР <i>Подрезов А.В.</i>	45
Типичные ошибки современной экономической футурологии <i>Подрезов А.В.</i>	47
Экономическая целесообразность создания валютных союзов на пространстве СНГ <i>Сафарян А.</i>	49
Место и роль электронной коммерции в современной экономике <i>Соколов И.А.</i>	50
Интеграция Ассоциации стран Юго-Восточной Азии в глобальную информационную экономику <i>Степанов Д.В.</i>	51
Employment and unemployment in the states in transition <i>Топоуан V.S.</i>	53
Кризис экономики РФ на современном этапе: причинно-следственные связи <i>Хубиев Т.Б.</i>	54
Глобальные трансформации и экономическая безопасность <i>Черныш М.Н.</i>	56
Транснациональные корпорации в современной мировой экономике <i>Яковлева А.В.</i>	57
Информация как источник конкурентных преимуществ в современной экономике <i>Янин А.Е.</i>	59

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

Управление инвестициями и инновационной деятельностью <i>Антипов Д.В.</i>	62
Налоговое стимулирование инвестиций в реальном секторе российской экономики <i>Аркина С.В.</i>	63

Сравнительный анализ факторов, влияющих на платежеспособность России <i>Козутовская Н.Е.</i>	65
Статистические подходы к оценке диспропорций социально-экономического развития регионов России <i>Кусков Е.А.</i>	67
Использование имитационной модели предприятия при оценке банковских кредитных рисков <i>Малахов А.А., Феофанов В.Н.</i>	69
Оценка значимости агрегированных товаров отраслей для экономики России и эффективность отраслевой структуры промышленности <i>Маракуева М.А.</i>	70
Анализ эффективности кредитно-денежной политики в области финансирования дефицита государственного бюджета (на примере российской экономики 1994-2000 гг.) <i>Полецук В.В.</i>	72
Обобщенная модель стимулирования труда работников <i>Пунтус С.А.</i>	74
Методология исследования вертикального внешнего эффекта двойной надбавки по отраслям российской промышленности <i>Пунтус Т.М.</i>	76
Нахождение цен облигаций для некоторых стохастических моделей изменения процентных ставок <i>Рагулина С.Ю.</i>	78
Реинжиниринг предприятия: учет экологического фактора <i>Сидоренко В.Н., Датченко Е.В.</i>	79
Статистический <i>R/S</i> -анализ макроэкономических показателей Российской Федерации <i>Соловьёв В.И.</i>	81
Энтропийный анализ макроэкономических показателей России <i>Соловьёв В.И., Долматов Е.С.</i>	83
Сценарный подход к прогнозированию динамики государственного долга России <i>Туманов А.А.</i>	85
Модель согласования интересов государства и предприятия применительно к налоговой политике <i>Филипович А.В.</i>	87
Моделирование инфляционных процессов в российской экономике в переходный период <i>Шакунова Е.Э.</i>	92

Проверка соответствия российского фондового рынка линейной стохастической модели для определения индекса систематического риска компании (β) <i>Шемакина Н.А.</i>	93
Использование компьютерных моделей при проведении стратегических исследований <i>Шингарёв П.В.</i>	96

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

Проблема принципала-агента в условиях переходной экономики <i>Артемяева Н.А.</i>	98
Проблемы развития инфраструктуры российского фондового рынка <i>Баринов А.В.</i>	100
Разработка методов автоматизированного управления финансовыми ресурсами предприятия на базе продуктов Microsoft Office <i>Волкова Н.А., Баранов С.В., Феофанов В.Н.</i>	102
Факторы прямых иностранных инвестиций в регионах России <i>Вэй Бай Ку</i>	103
Диверсификация портфеля международных инвестиций: специфика и риски российского рынка <i>Гнилитская Е.В.</i>	104
Налоговый потенциал и межбюджетные отношения: региональный аспект <i>Дибиров А.И.</i>	106
Нужны ли России кредиты МВФ? <i>Диденко Т.В.</i>	107
Оптимизация механизма выпуска и размещения корпоративных облигаций на основе мирового опыта <i>Дмитренко И.И., Михальская Л.С.</i>	108
Основные проблемы функционирования учетно-аналитических систем управления стоимостью и затратами структурных подразделений крупных промышленных предприятий Республики Саха (Якутия) <i>Ем И.Л.</i>	110
К вопросу оптимизации паритетного курса "мягкой" валюты <i>Иванова Е.Н.</i>	112
Определение оптимальных условий договора перестрахования <i>Измайлов В.Г.</i>	114

Внутренний аудит валютных операций коммерческого банка <i>Кашанова О.Ю.</i>	116
Технология проведения внутреннего аудита банка <i>Кашанова О.Ю.</i>	118
Привлечение на рынок ценных бумаг отечественных инвесторов <i>Кияльбеков М.Д.</i>	120
Инвестиционный процесс как необходимый элемент превентивных антикризисных процедур <i>Козлов В.В.</i>	126
Рынок облигаций субъектов Российской Федерации: основные проблемы и перспективы развития <i>Логунов А.Н.</i>	127
Финансовая безопасность: государство, регион, личность <i>Маковская Е.А., Кужелев М.А.</i>	129
Способы распределения средств фонда финансовой поддержки <i>Маношин Д.Н.</i>	131
Отток капитала из России и возможные пути его ограничения <i>Мизаушев М.А.</i>	132
Дивидендная политика и ее влияние на финансовое состояние корпораций <i>Мурсалимов М.М.</i>	134
Оценка аудиторами системы внутреннего контроля коммерческих организаций <i>Назарова М.А.</i>	136
Проблемы привлечения иностранных инвестиций в региональную экономику на примере Республики Саха (Якутия) <i>Никитина Т.В.</i>	137
Методика оценки финансовой безопасности предприятия <i>Орлова Е.А.</i>	139
Зарубежный опыт стимулирования иностранного капитала в регион <i>Османова М.М.</i>	140
Риски в сфере ипотечного кредитования и способы их снижения <i>Попова О.А.</i>	141
Философия современного украинского баланса в соответствии с П(С)БУ 2 <i>Попова Ю.В.</i>	143
Роль соглашений о разделе продукции в активизации инвестиционной деятельности <i>Рамазанов М.Х.</i>	144

Проблемы финансовой стабилизации социально-экономического развития региона и пути их решения в условиях трансформационной модели экономики Украины	
<i>Савченко М.В.</i>	146
Инвестиционный климат и прямые иностранные инвестиции в Россию	
<i>Темник Д.В.</i>	147
Бегство капитала из России: причины и социально – экономические последствия	
<i>Трегубова Г.Ю.</i>	149
Некоторые итоги периода восстановления российского финансового рынка	
<i>Усинбекова Н.Ж.</i>	150
Некоторые аспекты аудита акционерного общества, связанные с корпоративным управлением	
<i>Усов А.И.</i>	152
Особенности внутреннего аудита как формы финансового контроля	
<i>Хайдарова М.А.</i>	153
Аудиторский анализ: перспективы развития в условиях рыночных отношений	
<i>Чхутияшвили Л.В.</i>	154

ЭКОНОМИКА ФИРМЫ (ECONOMY OF FIRM)

Особенности рынка туруслуг	
<i>Абдурахманов Ш.М.</i>	158
Факторы конкурентоспособности работника	
<i>Баринов А.В.</i>	160
Особенности формирования стратегии сельхозпредприятия	
<i>Барсуковой А.В.</i>	162
Интернет – коммерция	
<i>Билаченко В.В.</i>	163
Постприватизационноеразвитиеакционерной собственности и проблема "эффективного собственника"	
<i>Гречишкин А.И.</i>	164
Протекционистская политика как способ защиты сельхозтоваропроизводителей	
<i>Гуцелюк Е.Ф.</i>	166
Электронная коммерция в России: сущность, проблемы, перспективы развития	
<i>Ёлишина И.С.</i>	168

Значение формирования команд в проведении реинжиниринга бизнес-процессов в ОАО Холдинговая компания "Барнаултрансмаш"	
<i>Лейсле Т.В.</i>	170
Качественные показатели для оценки развития рекламно-полиграфического предприятия	
<i>Ломаев И.Г., Трибушный И.Ю.</i>	172
Влияние информационной революции на организационную структуру и цели корпорации	
<i>Мартынова А.П.</i>	173
Роль ремонтного фонда в воспроизводстве основных производственных фондов на предприятиях водного транспорта	
<i>Милеева О.Е.</i>	175
Особенности классификации информационных услуг	
<i>Неговская Т.Ю.</i>	176
Слияния и поглощения российских компаний	
<i>Пирогов А.Н.</i>	178
Некоторые подходы к разработке концепции развития выставочно-ярмарочной деятельности в Российской Федерации	
<i>Попкова С.С.</i>	185
Антикризисное управление как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия	
<i>Рябовол И.В.</i>	186
Эффективность управления предприятием: институциональный подход	
<i>Сардарова Б.М., Гайдаров А.Н.</i>	188
Бизнес-инкубатор – ключевой элемент инфраструктуры поддержки малых предприятий	
<i>Северюхин Д.В.</i>	190
Оценка эффективности управления результативной хозяйственной организации	
<i>Юдина Т.А.</i>	191

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

Потребительская корзина как фактор социальной безопасности	
<i>Баев А.В.</i>	194
Демографический рост в США и Российской Федерации	
<i>Бардонов В.</i>	195

Проблемы мотивации в системе управления: теория и практика <i>Баторова Д.Б.</i>	196
Совершенствование нормативной базы развития физкультурно-спортивной инфраструктуры <i>Гаджиев А.А.</i>	197
Влияние трансформации жизненных ценностей населения сибирского региона в постсоветский период на процессы международной миграции рабочей силы <i>Диденко Т.В.</i>	199
Тенденции и изменения демографического поведения населения Европы <i>Кайлова О.В.</i>	200
Проблемы институционального обустройства рынка труда <i>Клементьева Н.В.</i>	200
Тенденции и факторы изменения продолжительности рабочего времени <i>Кобзарь Е.Н.</i>	202
Влияние налогов на предложение труда: теоретический и эмпирический анализ <i>Корзина Е.А.</i>	204
Факторы, влияющие на вторичное соотношение полов <i>Кушелева А.А.</i>	205
Налоговое бремя иммигрантов <i>Магомедова А.Г.</i>	208
Занятость в переходной экономике России <i>Матвеева О.А.</i>	210
Процесс поиска работы: анализ тенденций на российском рынке труда <i>Маркова К.В.</i>	212
Миграция населения <i>Маскаева А.И.</i>	214
Москва и регион: рынок труда в условиях кризиса <i>Никогосова О.С.</i>	216
Исследование проблемы бездомности в г. Ростове-на-Дону <i>Сигутина М.А.</i>	217
Экономические проблемы библиотек университетов в новом тысячелетии <i>Степанова Ю.А.</i>	219
Инвестиции в человеческий капитал как основа экономического развития <i>Супрунова Е.В.</i>	220
Влияние заработной платы на занятость в сельском хозяйстве Ростовской области <i>Тимошенко Е.С.</i>	221

Региональный аспект формирования и использования человеческого капитала <i>Титов М.В.</i>	223
Миграционные процессы и рынок труда в Белгородской области <i>Учаев Н.В.</i>	225
Проблемы финансирования мер демографической политики в РФ <i>Хараева О.А.</i>	226
Факторы формирования спроса на высшее образование и востребованность выпускников вузов <i>Цуцаев О.В.</i>	229
Мотивация труда на российских предприятиях: перспективы развития в условиях рыночных отношений <i>Чхутиашвили Н.В.</i>	230

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ (STATE MANAGEMENT)

Экономическое возрождение горных районов на этапе перехода к рынку <i>Алхасов З.М.</i>	233
Структурная реформа – основное направление государственной политики в сфере производства электроэнергии и энергоснабжения <i>Асеев Д.К.</i>	235
Предоставление экономической самостоятельности регионам <i>Ахметова Г.Р.</i>	237
Проблема определения понятия государственного сектора экономики <i>Глебова М.В.</i>	238
Межрегиональные барьеры как феномен российской экономической действительности <i>Гришанова Ю.В.</i>	240
Проблемы финансового обеспечения регионального воспроизводственного процесса в условиях трансформационной экономики <i>Жерлицын Д.М.</i>	242
Система государственной поддержки аграрного сектора России на в новом тысячелетии <i>Калимуллин Р.С.</i>	244
Формирование подхода к исследованию взаимодействия органов власти, реализующих молодежную политику в регионе, с общественностью <i>Мальшев А.В., Резник С.Д.</i>	248

Управление социально-экономическим развитием сельских поселений в условиях трансформации экономики <i>Монастырский Г.Л.</i>	249
Экономико-правовой метод решения проблем незаконного оборота наркотиков и наркомании <i>Мищян С.А.</i>	251
Сущность и роль внутреннего государственного долга и вопросы его эффективного регулирования в России <i>Нагапетян Д.Р.</i>	252
Формирование методики оценки экономической безопасности <i>Половян А.В.</i>	253
Разработка мероприятий и оценочных показателей для интенсификации деятельности НТПл ВШ <i>Салимова Г.Ф.</i>	255
Институционализация оптово-розничной торговли и её последствия <i>Саблин Д.С.</i>	256
Приоритетные направления государственного регулирования социальной сферы <i>Степанова Н.В.</i>	257
Управление процессами экономической концентрации субъектов хозяйствования <i>Трегубов А.С.</i>	259
Антимонопольная политика как неотъемлемая часть экономического развития <i>Ханатина С.К.</i>	260
Государственное регулирование как условие реализации национальных интересов на рынке ценных бумаг <i>Шурганова Н.Э.</i>	263

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

Совершенная ценовая дискриминация на рынке торговли квотами на выброс парниковых газов в атмосферу <i>Андряшин А.В.</i>	266
Модель ценового лидерства на рынке квот на выбросы парниковых газов в атмосферу <i>Герасимов С.С.</i>	268

Экономическое регулирование земельных отношений – интегральная часть продовольственной безопасности Российской Федерации <i>Изварин Е.А.</i> _____	271
Проблемы развития горнодобывающей промышленности Республики Саха (Якутия) <i>Никитина Т.В.</i> _____	272
Развитие земельного кадастра в России <i>Сидоренко В.Н.</i> _____	273
Оценка экологического риска и риска для здоровья человека от загрязнения почв тяжелыми металлами в городской среде <i>Сидоренко В.Н., Крамкова Т.В.</i> _____	279
Институциональные основы становления зернового рынка в переходной экономике <i>Стебаев С.В.</i> _____	282
Меры по повышению эффективности работы нефтегазовых проектов на условиях СРП <i>Темирова Э.А.</i> _____	284
Подход к внедрению в систему планирования сущности "виды работ" на примере предприятия нефтедобычи <i>Терёшин А.П.</i> _____	286
Проблемы формирования отечественного рынка масличных культур <i>Чиркина О.А.</i> _____	289

Предисловие

Данный сборник содержит тезисы выступлений на секции "Экономика" международной конференции студентов и аспирантов "Ломоносов 2001", которая состоялась 9-14 апреля 2001 г. в Московском государственном университете им. М.В. Ломоносова.

Всего в оргкомитет конференции в 2001 г. по экономической тематике поступило около 200 заявок из 27 городов России, стран СНГ, что существенно превысило количество заявок в предшествующие годы. В связи с этим был проведен конкурсный отбор, позволивший выделить около 150 лучших заявок, и, следовательно, тезисов, которые вошли в настоящий сборник. Лучшие доклады были отмечены почетными грамотами, а лучшие статьи будут опубликованы в сборнике материалов конференции.

Оргкомитет конференции выражает особую благодарность студентам Экономического факультета А.В. Подрезову, И.М. Кузнецовой за помощь, оказанную при подготовке и проведении конференции.

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

Оргкомитет секции "Экономика"

Foreword

This book presents the proceeds on "Economy" Section of International Conference of Young Scientists "Lomonosov 2000", which was held in April 9-14, 2001 at the M.V. Lomonosov Moscow State University.

Totally about 200 "economy concerned" application forms from 27 cities of Russia, NIS-countries have arrived in organizing committee of conference. Approximately 150 application forms and proceeds were competitively selected and included into the book. The honorary letters marked the best reports and the best articles will be published in the Materials of Conference.

The conference organizing committee expresses the special acknowledgments to students of Economic Faculty A.V. Podrezov, I.M. Kuznetsova for the organizing help during the conference.

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

Organizing Committee of "Economy" Section

ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ И ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Развитие научно-технической инфраструктуры в депрессивном регионе

Алиев М.Б.

Дагестанский государственный университет, Россия

Региональная научно-техническая политика разрабатывается с учетом существования большого разрыва между университетской и академической наукой с одной стороны и прикладными НИОКР, а также инновационным предпринимательством с другой. Этот разрыв характеризуется довольно высокой насыщенностью регионов учебными и академическими учреждениями при слабом насыщении или при отсутствии структур, выполняющих функции научно-технической инфраструктуры распространения новых технологий, в том числе и наукоемких.

Для решения этих проблем в правительственном аппарате республик должны быть созданы специальные подразделения, агентства по науке и технике, которые отвечают за правовую среду инновационной сферы в пределах своей компетенции, за разработку научно-технических программ и организацию их исполнения. Для этого необходимо использовать опыт развитых индустриальных стран, в которых создан особый сектор экономики, служащий связующим звеном между наукой, опытно-конструкторскими организациями и массовым производством. Это, так называемое, инновационное предпринимательство или венчурный бизнес, которым занимаются люди, близко связанные с научно-техническими разработками. Без финансовой поддержки государства данный вид предпринимательства не может функционировать в силу высоких рисков, а также по причине недостаточно высокой прибыли на стадии освоения инноваций.

Исполнителями, а во многих случаях и инициаторами инновационной деятельности, становятся научно-исследовательские институты и учебные заведения. Для использования научно-технических разработок в реальных технологиях в рамках научно-технической политики должны создаваться инновационные центры, которые работали бы на некоммерческой основе. Так как конечной целью научно-технической политики является создание новых технологических комплексов по выпуску товарной продукции или по предоставлению услуг необходимо решить вопрос о выборе направлений обновления технологической структуры экономики. Региональная власть должна в первую очередь поддерживать научно-технические разработки, направленные на решение проблем социальной сферы и коммунального хозяйства. Оснащение новой техникой и оборудо-

ванием школ, больниц, поликлиник, жилищно-коммунального хозяйства играет важную роль в развитии региона.

При системном подходе такая актуальная для региона проблема как обеспечение рациональной занятости решается по всем направлениям промышленной и научно-технической политики. В частности, подготовленные дополнительные кадры нужны при обновлении технологий в отраслях жизнеобеспечения и в традиционных промышленных отраслях. Требуются они и при создании сети малых и средних предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции. Растет потребность в работниках при расширении современной сферы услуг, наконец, трудоемкими являются и некоторые наукоемкие производства, которые следует развивать.

Многие проблемы находят решение, если научно-техническая политика увязывается с молодежной политикой. Венчурные фирмы могут развернуть свою деятельность лишь с широким привлечением талантливых молодых специалистов. В исследовательских и конструкторских организациях найдут занятость способные студенты и аспиранты. При освоении новых технологий, в том числе наукоемких и информационных ставка должна быть сделана также на молодежь. В этом состоит важная социальная функция научно-технической политики.

The role of state in the economic development in the states in transition *Balasanayan M.S.*

Yerevan State University, Armenia

The redefinition of the role of the state in the economy is in its initial stages and is facing a large number of problems. The necessity for a clear definition of its proper role and functions is evident.

After the break-up of the USSR, and Declaration of the Independence, economic reforms in Armenia were directed toward introducing an efficient market economy. This goal could be achieved by ensuring the proper role of the state in the economy. "The policy pursued by the Government was aimed at curtailing the state's involvement in the economy" [1]. Its significance as the producer and distributor of goods fundamentally diminished, and it discontinued limiting and directly controlling the activities of private business and directly interfering in the activities of the financial sector "After 70 years of a command economy, a shift was made toward a model of a minimalist state" [2]. Matching the role of the state with its capacities and improving the effective utilization of state resources continues to be an issue of paramount importance today.

Along with sharply decreasing the share of the state sector in economy, the state has started to focus its efforts in the realization of basic functions necessary for economic development by:

- providing macroeconomic stability and a microeconomic environment which will send proper signals for effective economic activity and encourage economic growth,
- creating competition through mass privatization, liberalization of foreign economic relations, and promoting the entry of new businesses into the market,
- redistributing income and resources for the production of public goods, such as primary education, health care and physical infrastructures, social security, and assistance to vulnerable groups,
- developing a legal framework for the market through the granting of legal status to business enterprises, private ownership, and reinforcement of economic contracts,
- protecting the environment.

References

1. Human Development Report. Armenia 1998. Yerevan, 1988. P. 55-56.
2. Human Development Report. Armenia 1999. Yerevan, 1999. P. 79-80.

Вклад творческого труда в процесс экономического роста Вишневский Р.В.

Центральный экономико-математический институт, Россия

Рутинный труд – это целенаправленная деятельность по производству стандартных товаров/работ/услуг, методика выполнения которой известна, длительность работы и качество результата могут быть регламентированы, а результат может быть достигнут любым индивидом, обладающим должным уровнем квалификации.

Творческий труд – это не всегда целенаправленная деятельность по раскрытию тайн природы, созданию новых технологий и методик человеческой деятельности или созданию новых феноменов в гуманитарной сфере. Методика творческого поиска слабо проработана, длительность работы и качество результата неопределенны, результат в огромной степени зависит от индивидуальных талантов лиц выполняющих работу и непредсказуемого фактора удачи.

Практически в любом реальном трудовом процессе присутствуют элементы как рутинного, так и творческого труда.

Творческий и рутинный труд различаются по своему конечному продукту. Конечный продукт творческого труда – это всегда новая информация, хотя бы этот продукт и имел материальную форму. В то же время рутинный труд не способен создавать новую информацию. Его продукт – либо материальный предмет, либо энергия, либо неосязаемая услуга, либо же трансформация информации из одной формы в другую.

Роль творческого труда в процессе производства и потребления товаров и услуг практически игнорируется, тогда как он является

специфическим фактором производства, который, с одной стороны, неотъемлемо участвует в процессе производства, и, с другой стороны, не получает своего предельного продукта. Это объясняется специфическими особенностями участия творческого труда в процессе производства, а именно:

1) неделимостью: в отличие от рутинного труда и капитала, объем использования которых в процессе производства можно варьировать, часто (хотя и необязательно) продукт творческого труда можно использовать только целиком;

2) изнашиваемостью: в отличие от рутинного труда, который исчезает в случае его неиспользования, и капитальных средств, которые изнашиваются, продукт творческого труда не изнашивается при его применении в процессе производства. Поэтому предложение продукта творческого труда не может сокращаться;

3) близкой к нулю эластичностью замещения. Различные виды рутинного труда (например, квалифицированный и неквалифицированный) взаимозаменяемы, то же относится и к капиталу (например, ручные и бензопилы). Равным образом взаимозаменяемы капитал и труд. Для продуктов творческого труда зачастую подобные рассуждения неприменимы, так как часто фундаментальные закономерности, лежащие в основе технологий, просто нечем заменить (например, законы Ньютона или Максвелла);

4) низкой конкуренцией между различными продуктами творческого труда: чем фундаментальнее продукт творческого труда, тем меньше у него заменителей;

5) близкой к нулю ценой копирования: цена копирования продукта рутинного труда равна его себестоимости, а, поскольку продукт творческого труда представляет из себя информацию, цена его копирования с развитием информационных технологий приближается к нулю;

6) непрогнозируемостью продукта: в момент, пока человек занимается творческим трудом, невозможно предсказать, будет ли получен положительный результат. Более того, когда результат получен, то, чем этот результат фундаментальнее, тем труднее предсказать, когда и в каких сферах он может быть применен (и может ли быть применен вообще). С другой стороны, никакая общественная необходимость и никакие финансовые вложения не могут заставить получить нужный обществу результат (например, эффективное лекарство против рака).

Из свойств 1), 2) и 3) вытекает сложность расчета предельного продукта творческого труда, в дополнении к этому из свойства 6) вытекает сложность прогнозирования этого продукта. Из свойств 2) и 5) следует принципиальная сложность получения вознаграждения авторами фундаментальных инноваций и их потомками. Свойства 3) и

4) описывают проблемы, которые возникли бы в обществе, обеспечивающем полностью полную защиту авторских прав: в этом случае неэластичный спрос столкнулся бы с монополистическим предложением. Поэтому в современной экономической системе право получения вознаграждения за продукт творческого труда ограничено как временными, так и отраслевыми рамками. В предшествующие эпохи авторское право также не соблюдалось, поэтому на протяжении всей истории цивилизации творческий труд систематически не получал своего предельного продукта, с другой стороны, все товары и услуги производились с применением его достижений.

Товары и услуги, производимые с помощью рутинного труда и капитала представляют из себя потоковые величины (человеко-часы, объемы продаж в месяц и т. д.), тогда как продукт творческого труда – это запас знаний, умений, навыков, которым обладает человечество. При фиксированном объеме накопленных продуктов творческого труда производство на одного работающего имеет тенденцию к фиксации на определенном значении, что подтверждается результатами теоретических (модель роста Солоу) и эмпирических (сравнение среднедушевого ВВП развитых стран) исследований. Творческий труд является тем фактором, который, не получая своего предельного продукта, постоянно создает новые возможности для производства, что приводит к росту равновесного среднедушевого дохода.

Существует два аспекта поставленной проблемы: недополучение творческим трудом своего предельного продукта в коротком периоде (когда предложение продукта творческого труда фиксировано) и в долгом периоде (когда предложения продукта творческого труда изменяется). Можно показать, что в коротком периоде недополучение творческим трудом своего продукта приводит к увеличению объема производства, а, следовательно, среднедушевого дохода. При этом не происходит неэффективного расходования ресурсов – в отличие от материальных и энергетических ресурсов увеличение применения продукта творческого труда в одной сфере не приводит к сокращению его применения в другой. В долгом периоде обыкновенный фактор производства, столкнувшись с невыплатой ему предельного продукта, сокращает свое предложение до того уровня, на котором предельный продукт выплачивается. Если бы творческим трудом занимались экономически рационально мыслящие индивиды, производство неоплачиваемых фундаментальных открытий полностью прекратилось бы, а с ним – и экономический рост. Экономический рост обусловлен внеэкономической мотивацией индивидов, а именно:

1. Наличием у людей спонтанной потребности к творческой деятельности;

2. Социальным престижем творческого труда;

3. Несовершенством методов защиты авторских прав;
4. Трудом выходцев из развивающихся стран, для которых наука является экономически выгодным способом повышения своего дохода путем получения образования на родине и последующей эмиграции в развитые страны. Такая мотивация оправдана межстрановым неравеством доходов, которое является следствием неравновесности мировой экономики.

"Утечка умов" из России: причины, последствия, оценки **Гавриленкова Н.Е.**

Ростовский государственный университет, Россия

Термин "утечка умов" появился на рубеже 40-50 гг. 20 в. в промышленно развитых странах Западной Европы для обозначения нового явления, вызванного последствиями второй мировой войны. Речь идет о массовом отъезде талантливых выпускников университетов Европы в основные научные центры США.

"Утечка умов" в современном ее понимании представляет для нашей страны особый интерес в силу того, что именно Россия первой стала проводить целенаправленную политику по привлечению иностранных специалистов и ученых (петровский период).

Выделяют три "волны" эмиграции: в послереволюционные, послевоенные и 70-80-е гг.

Эмиграция российских ученых сегодня приобретает все более четкие черты вынужденной экономической. Она вызвана не востребованностью творческого потенциала, недооценкой обществом труда ученых; "утечка умов" рассматривается как ответная реакция ученых на отношение к ним и к их труду со стороны государства.

В связи с эмиграцией значительного числа ученых и специалистов весомая составляющая отечественного интеллектуального потенциала временно не используется в интересах российской экономики, к тому же немалая часть этого потока по разным причинам остается за рубежом – отток "на время" превращается в потерю навсегда.

По вопросу "утечки умов" не существует однозначного мнения. Одни считают, что люди поступают правильно; другие относятся безразлично; третьи – с осуждением, считая эмиграцию изменой родине.

С одной стороны позитивная роль интеллектуальной миграции неоспорима, если учитывать тот неоспоримый вклад в развитие науки, производства, культуры, который внесли иммигранты.

С другой стороны без целенаправленной государственной политики регулирования миграционных потоков, создания соответствующей правовой базы высокий уровень эмиграции интеллигенции приведет к пагубным последствиям.

За последнее время правительство и парламент страны приняли ряд документов для восстановления престижа научного труда, но этих мер в настоящее время недостаточно, учитывая глубокое кризисное состояние науки и тенденции, характерные для интеллектуальной эмиграции.

Конкурентная стратегия как средство завоевания рынка

Еременко Т.И.

Ростовский государственный университет, Россия

Переходное состояние социально-экономических и политических отношений в современной России обуславливает необходимость систематического осмысления происходящих процессов. Одним из основных факторов формирующегося рыночного производства выступает предпринимательство, определяющее результативность осуществляемых трансформационных процессов в российской экономике через активизацию деятельности первичных звеньев общественного производства. В переходной экономике становление предпринимательства протекает противоречиво, особенно в производственной сфере, где по-прежнему затруднена деятельность мелких предпринимательских структур в силу нестабильности финансово-экономической ситуации и длительного существования правового вакуума в сфере регулирования хозяйственных отношений. Но без сильного производительного предпринимательства в России не будет нормальной экономики, что обуславливает необходимость разработки конкурентной, предпринимательской стратегии российских предприятий, которую они используют для получения преимуществ в сложных условиях переходного периода.

Например, реализуемая с высокой эффективностью конкурентная стратегия ростовского предприятия ОАО "Колфа" включает:

- прямые контакты с западными специалистами, обучение из "первых рук",
- переход от традиционной структуры к открытому менеджменту и делегированию ответственности и полномочий персоналу,
- замену традиционного отдела кадров отделом человеческих ресурсов,
- отказ от сдельной оплаты труда и переход на повременную (затраты на качество с 1996 г. по 1999 г. снизились на 30%),
- создание профессионального отдела маркетинга (доля рынка в г. Ростове-на-Дону увеличилась с 3 % в 1996 г. до 9 % в 1999 г.). Основная стратегия маркетинга Колфа – ценовая конкуренция, которая допустима и целесообразна в условиях сравнительно низких сбытовых издержек,
- меры по повышению эффективности работы складов в Краснодаре, Ставрополе, Волгограде, Оренбурге (увеличили товарооборот в два раза),

- меры по улучшению работы отдела продаж (количество мелких покупателей увеличилось в 5 раз),
- политику скидок, а также план по поиску новых потенциальных клиентов,
- компанию продвижения товара, основанную на возможности его доставки.

Реализуют эту стратегию предприниматели как особая социальная группа, имеющая определенную дифференциацию по степени нарастания предпринимательских качеств. Низшую ступеньку в иерархии предпринимателей занимают те, кто мотивирует свою деятельность лишь максимизацией прибыли. На следующей ступеньке находятся бизнесмены, спектр мотивации которых расширяется до обеспечения самовыражения. Затем совокупность предпринимательских качеств включает не только получение моральной и материальной удовлетворенности, но и жажду победы, власти. И, наконец, для четвертой, высшей группы предпринимателей диалектическим единством выступает соединение инновационности и удовлетворенности. Первая группа предпринимателей обладает наибольшей численностью, что в полной мере соответствует реальности развитых стран. Безусловно, в каждой стране своя специфика, на что, в первую очередь, влияет степень развития в данной стране рыночной системы. В России на данном этапе практически существует лишь первая группа. Предприниматели психологически и профессионально неподготовлены к активной творческой работе.

Основные проблемы инвестиционной поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан

Жуманова Б.К., Есенжолова Ш.М.

Костанайский государственный университет им. А. Байтурсынова, Республика Казахстан

В любом обществе инвестиции служат основой развития и укрепления экономики. Поиск эффективных направлений инвестирования и дополнительных источников их образования является главной задачей стабилизационной политики. На наш взгляд, инвестиции в идеале должны направляться на поддержку и развитие реального сектора экономики, который способствует ее укреплению, сбалансированному развитию добывающих и перерабатывающих отраслей. Рациональная инвестиционная политика, нацеленная на реализацию коммерчески целесообразных проектов, способствует повышению отдачи с каждого инвестированного тенге, вызывает рост производства, создает оптимальную межотраслевую структуру национальной политики.

Инвестиционная политика находится в сильной зависимости от уровня экономического и технического развития производства. Исходя из целевых параметров развития, инвестиции могут быть направлены на ор-

ганизацию новых производств, техническое перевооружение или реконструкцию существующих. В условиях перехода к рыночной экономике целесообразно сосредоточить инвестиции на производстве товаров народного потребления на оживление машиностроения и поощрении отечественного производителя. Сегодня отечественное производство покрывает только 40-50% потребности страны в товарах. В результате острой конкуренции со стороны зарубежных товаров отечественные производители потеряли более 70% внутреннего рынка.

Для структурных преобразований экономики Казахстану требуется иностранные инвестиции в объеме 9 млрд. долл. в течение 6 лет, т.е. 1,5 млрд. долл. ежегодно. Первым звеном структурных преобразований экономики является инфраструктура. Развитие производственной инфраструктуры непосредственно способствует росту производства. Именно сейчас целесообразно стимулировать инвестиции преимущественно в развитие производственной сферы, и тогда инвестиции в сфере обращения, где они используются для купли-продажи импортной продукции, сократятся. Ежегодно в Казахстане ввозится промышленная продукция на сумму более 4,5 млрд. долл., что равносильно созданию новых рабочих мест для 2 млн. человек.

Ежегодно от иностранных государств республика получает займы и кредиты в объеме 1,3-1,8 млрд. долл. Следует помнить, что возврат таких сумм с процентами – нелегкое бремя для нашей страны. Поэтому недостаток в области привлечения иностранного капитала, которым имели место ранее, недопустимы впредь. В будущем в инвестиционной политике особое внимание следует уделять стимулированию отечественных инвестиций в развитие производственной сферы. Для этого требуется активизация фондового рынка. Инвестиции из сферы обращения должны переходить в сферу производства, это позволит создать новые рабочие места и сократить численность безработных. Сейчас в Казахстане их насчитывается около 200 тыс. человек, с учетом скрытых безработных – около 0,5 млн. чел. (в том числе 40%-сельские жители). численность безработных растет ежегодно. В 1999 г. фактический уровень безработицы составил более 10%. По оценкам немецких экономистов, предельная величина этого показателя не должна превышать 6-7%, в противном случае в стране начинает усиливаться социальная напряженность.

Причиной безработицы служит остановка предприятий из-за отсутствия сырья, материалов, финансовых средств, а также завоза иностранных рабочих. По официальным данным, а Казахстане их насчитывается 10 тыс. человек, а фактически их значительно больше. Эти рабочие места могли бы занять безработные нашей республики. В настоящее время 500 предприятий полностью простаивают, 6 тыс. предприятий являются убыточными. В феврале 2000 г. на республиканском производственном совеща-

нии по итогам хозяйственной деятельности 1999 г. была поставлена задача ежегодно ввода в строй не менее 200 предприятий.

Единственный путь достижения экономического роста – оживление отечественного производства. При отсутствии возможного развивать крупномасштабную тяжелую промышленность, машиностроение следует сосредоточить на развитие мелких, малых и средних производств.

Однако помимо эффективного развития малого бизнеса, республика испытывает серьезный дефицит ресурсов для рационального долгосрочного его финансирования из-за незначительного дефицита госбюджета, что не позволяет осуществить масштабную финансовую поддержку данного сектора.

Первоначальными источниками финансирования дела, не требующего больших капиталов, просторных помещений и дорогостоящего оборудования, служат сбережения частных лиц и различные формы кредитов.

На начальной стадии становления малый бизнес просто не сможет существовать без кредита. Но ввиду того, что небольшие компании имеют низкую кредитоспособность. Не всегда ликвидное имущество и производство, значительно отстают в развитии маркетинга, технологического потенциала, следовательно, находятся в невыгодном положении при заключении любых сделок.

Основными факторами, тормозящими развитие малого предпринимательства в республике, является:

- ограничение доступа к кредитам;
- требование банками второго уровня высокого залогового обеспечения (гарантий кредитных операций);
- краткосрочность (от 6 до 18 месяцев) кредитов и высокие проценты ставки (более 30% выдаваемых кредитов);
- длительная процедура оформления кредита и необходимость его страхования;
- ориентированность на локальные рынки;
- несовершенство законодательной информационной базы для микрокредитования малых фирм из общественных и некоммерческих отечественных и зарубежных фондов;
- слишком "узкий" рынок капитала в сфере малого бизнеса, следовательно, ограниченность оборота.

Опыт показывает, что кредитование малых предприятий не входит в круг интересов мощных коммерческо-банковских структур; еще менее склонны они заниматься самостоятельным поиском и отбором инвестиционных проектов в сфере малого предпринимательства, что относится и к другим финансово-кредитным институтам.

На что остается надеяться малому предпринимательству – только на получение кредитов на реализацию промышленных проектов под гарантии правительственных фондов.

К общепризнанным в мировой практике института относятся: инвестиционные банки, фонды, финансовые брокеры, страховые и пенсионные фонды, финансовые компании и др. Специфика их деятельности заключается в том, что для приобретения статуса инвестиционного института необходимо не менее 50% доходов компании получать от операций с ценными бумагами. Но, поскольку вторичный рынок в Казахстане, если можно так выразиться, находится в стадии зачатия, доходы от операций с ценными бумагами носят, как правило, разовый характер. Отсюда и вывод: говорить о выделении в казахской экономике группы инвестиционных посредников (в Казахстане такие функции чаще состоят в выпуске ценных бумаг) в качестве самостоятельной не приходится, ее роль если и ощущается, то в незначительной степени, в малом бизнесе они практически не участвуют.

Для сопоставления отметим, что в последние годы на западе среди компаний, занимающихся кредитными и финансовыми операциями, доля банков сократилась, но увеличилась доля страховых компаний. Они составляют около 35% всего долгосрочного кредитования промышленности. Пенсионные фонды также занимают значительное место в структуре финансового капитала. Средства из этих фондов вкладываются в акции и облигации корпораций, их доля составляет 41% в источниках капиталовложений.

Сегодня и в перспективе основной формой привлечения прямых инвестиций в республике являются пока совместные предприятия (СП), объединяющие крупный, средний и малый бизнес. Зарождение их относится к началу 1990 г., тогда их было около 15, в настоящее время их число возросло по республике в целом свыше 2393 предприятия по состоянию на 01.01.2000 г., причем наибольшее их количество образовано с фирмами азиатских и европейских стран. Иностраный капитал в казахстанской экономике представлен преимущественно мелким и средним капиталом, который прокладывает дорогу крупному, формирует рыночную инфраструктуру, апробирует экономико-правовой механизм создания и хозяйствования предприятий с иностранным капиталом. Кроме того, объединение интересов партнеров предполагает взаимную заинтересованность в совершенствовании производства и завоевании рынков сбыта. При возникновении СП заключается договор между отечественным предприятием, выделившим определенную часть своей собственности (здания, сооружения, оборудование, научно-технические знания, право пользования землей) в качестве вклада в уставной фонд, и иностранным инвестором, доля которого в уставном фонде определяется стоимостью поставляемых машин и оборудования, современных технологий и наличных денег в сумме конвертируемых валютах.

К недостаткам СП относится то, что казахстанская сторона в какой-то мере теряет контроль над предприятием. Существенная часть доходов становится собственностью зарубежного партнера и будет выплачиваться

ему пропорционально его доли в уставном фонде. Для казахстанской экономике предпочтительней создание средних и мелких предприятий с иностранным капиталом. Не имеющих стратегического значения (легкая и пищевая промышленность, деревообработка, бытовое обслуживание населения). С другой стороны, солидных западных инвесторов в настоящее время интересует не столько партнерство с местными предприятиями, сколько приобретение надежных элементов контроля за производством, и именно в стратегических отраслях. Не случайно за последние годы возросло количество СП со 100% иностранным капиталом. В этой связи большое значение приобретает участие иностранного капитала в процессах приватизации, включая предоставление права на владение контрольным пакетом акций. Если иностранный инвестор приобретает пакет акций, тем более контрольный, он осуществляет поступление более значительных финансовых средств, в частности, прямые инвестиции (25-30% акционерного капитала), в остальных случаях портфельных инвестиции (7-8%). Этот процесс шел и идет преимущественно на основе приватизации по индивидуальным проектам, является одним из ведущих широкомасштабных поступлений инвестиций в экономику.

Государственная программа развития и поддержки малого предпринимательства в республике Казахстан на 1999-2000 гг. особое внимание уделено вопросам доступа предпринимателей к кредитным ресурсам.

Для этого намечен ряд мер, среди которых необходимо выделить следующие:

- разработка механизмов стимулирования и привлечения в сферу малого бизнеса кредитов банков второго уровня и инвестиционных фондов;
- создание региональных залоговых фондов из объектов коммунальной собственности;
- разработка концепции создания кредитных товариществ и обществ взаимного кредитования;
- создание представительств фонда развития малого предпринимательства в ряде регионов.

Одним из основных источников финансово-кредитных ресурсов, направляемых в сферу малого бизнеса, являются средства кредитных линий Азиатского банка развития (АБР) и Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР).

В соответствии с условиями Соглашения о займе между Европейским банком реконструкции и развития и Фондом развития малого предпринимательства по программе кредитования малого бизнеса предусмотрено выделение 77,5 млн. долл. Средства займа предназначены для кредитования субъектов малого предпринимательства в сфере торговли, производства товаров, работ и услуг.

По займу АБР в настоящее время реализуется 51 проект на сумму 33,8 млн. долл. В табл. 1 приведены данные о распределении кредитных ресурсов по займу АБР в региональном разрезе по состоянию на 1 января 1999 г.

Таблица 1. Распределение кредитных ресурсов по регионам

Регионы	Количество проектов	Сумма, тыс. долл. США	%
Алма-атинская	16	8372,5	25
Восточно-Казахстанская	6	6642,5	20
Актюбинская	4	4341,5	13
Акмолинская	5	3601,9	11
Южно-Казахстанская	3	3908,3	11
Северо-Казахстанская	4	2224,1	7
Павлодарская	2	1590,0	5
Западно-Казахстанская	5	1470,0	4
Атырауская	1	750,0	2
Жамбылская	2	741,8	2
Костанайская	1	360,0	1
Итого	49	3400,6	101

Источник: Агентство РК по статистике.

Займ АБР среди банков распределен следующим образом:

- ОАО "Банк Центр Кредит" – 5% на сумму 31006000 долл.;
- ОАО "Цеснабанк" – 4 % на сумму 1370000 долл.;
- АООТ "Казагропромбанк" – 10% на сумму 2624730 долл.;
- ЗАО Семипалатинский городской акционерный банк – 5% на сумму 4886280 долл.;
- ОАО "Газпромбанк" – 5% на сумму 1470000 долл.;
- Министерство финансов Республики Казахстан и ЗАО "Фонд развития малого предпринимательства" – 1% на сумму 963350 долл.;
- ОАО "Бизнес банк" – 2% на сумму 340000 долл.;
- ЦАО "Банк Туран Алем" – 7% на сумму 7952950 долл.;
- ЗАО "Фонд Акмола" – 1% на сумму 1700000 долл.

Программа кредитования субъектов малого предпринимательства по линии ЕБРР по сравнению с займом АБР шире охватывает сферу малого бизнеса и осуществляется более высокими темпами. С начала освоения займа выдано 15,4 млн. долларов кредитов. Если в начале освоения займа ЕБРР в мае 1998 г. было прокредитовано всего 14 проектов, то в первом квартале текущего года предпринимателям ежемесячно выделялось 150200 кредитов.

В разделе уполномоченных банков и их филиалов программа кредитования малого предпринимательства за период с мая по декабрь 1998 г. выглядит следующим образом: Казкоммерцбанк – 278 проектов; Банк Центркредит – 194; Народный банк – 185; АТИФБ – 60; Цеснабанк – 21; Банк ТуранАлем – 26; всего – 764. Средний размер выданных кредитов составляет по микро кредитам 6004 долл., по малым кредитам 43613 долл.

Казкоммерцбанк является лидером программы. Представленный во всех пяти областях своими филиалами, он выдал 41% кредитов от их общего количества. Активно кредитует Центркредитбанк, его доля в кредитном портфеле ЕБРР – 31%. Этот банк больше тяготеет к малым кредитам, им выдано около половины всех малых кредитов. Таким образом реализуется цель программы АБР и ЕБРР, состоящая в институциональном развитии уполномоченных банков в части их способности кредитовать малый бизнес.

Однако, следует отметить, что предпочтительные для начинающих предпринимателей инструменты и объекты кредитования в республике не получили широкого распространения. Это ипотечное кредитование, кейсовый кредит, франчайзинг и др. Малый бизнес все еще остается вне сферы банковских интересов. В этой связи важную роль приобретает его поддержка в виде предоставления лизинговых кредитов, страхования, развития франчайзинга, и других нетрадиционных видов поддержки, некоторые бы дали мультипликативный эффект в его развитии.

Сегодня предпринимаются дополнительные меры по стимулированию кредитования субъектов малого бизнеса банками второго уровня за счет создания региональных ликвидных залоговых фондов из объектов коммунальной собственности.

Залоговые фонды уже созданы в Актюбинской и Кызылординской областях, а в Мангистауской, Павлодарской и Северо-Казахстанской областях под залог коммунальной собственности профинансировано 38 проектов в сфере малого бизнеса на общую сумму около 130 млн. тенге.

Одновременно в рамках Государственной программы развития и поддержки малого предпринимательства отработывается механизм гарантированного участия в реализации новых зарубежных займов и кредитных линий преимущественно тех банков второго уровня, которые сегодня активно кредитуют малый бизнес.

Монетарная политика и глобализация рынков капиталов как факторы развития фондового рынка
Зейналов А.

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

В данной работе мы рассмотрим как монетарная политика и движение капиталов в условиях глобализации влияют на функционирование рынка ценных бумаг. При этом, поскольку одним из значимых событий в

мировой хозяйственной системе в 90-х гг. стало развитие экономики и фондового рынка США (и увеличение роли рынка ценных бумаг как механизма формирования эффективных капитальных инвестиций и обеспечения благосостояния и прав собственности), то представляется актуальным исследование факторов развития рынка ценных бумаг на примере американского фондового рынка.

В качестве основных факторов, определивших функционирование фондового рынка США следует назвать макроэкономическую политику, состояние экономики (ВВП, инфляция, занятость), влияние новых технологий, поведение корпораций и домашних хозяйств, глобализацию и движение капиталов.

При этом мы рассмотрим два фактора – монетарную политику и движение капиталов.

В основе **монетарного** регулирования в 90-х гг. лежит проведение политики **кредитной экспансии** через снижение долгосрочных процентных ставок, увеличение объема денежной массы и обеспечение стабильности курса национальной **валюты**.

Результаты финансовой и денежной политики ФРС в 90-е гг. носят позитивный характер – *сочетание низкой инфляции (1,7% в 1998 г.) с высокими темпами экономического роста (3,9% в 1998-99 гг.)*. При этом политика кредитной экспансии стимулировала значительное увеличение капитализации фондового рынка в 90-х гг. (150% от ВВП в 1999 г. при средней за 60 лет капитализации 49%). Но, важно учитывать такие критические факторы как **инфляция** финансовых активов и **дефляция** на товарных рынках. Цены акций завышены (средний исторический показатель P/E=10, для компаний "традиционной" экономики (S&P) P/E=20-30, для Nasdaq в марте 2000 г. P/E= 86), объем заимствований корпораций и домохозяйств значителен, величина агрегата M3 в реальном выражении росла, опережая инфляцию.

В условиях, когда цены на акции и инвестиции переживают бум, правильной политикой является увеличение процентных ставок для предотвращения спекулятивного роста.

В то же время, в условиях *"новой" экономики* существуют предположения, что взаимосвязь между инфляцией и экономическим ростом изменилась. Если производительность возросла (вследствие влияния технологических изменений), то реально имеет место более быстрый рост. Тогда ФРС не должна сдерживать инфляцию пока не проявятся признаки роста цен, опережающего динамику ВВП, поскольку ужесточение денежной политики может повлиять на инвестиционный и инновационный процессы негативно. Но новые технологии позитивно воздействуют на совокупное предложение в долгосрочной перспективе. А в краткосрочном периоде, рост благосостояния (вызванный увеличением доходов из-за роста цен на фондовом рынке) опережает рост производства и вызывает рост цен (в

1998 г. уровень инфляции составил 1,7%, в 1999 г. – 2,7%, в 2000 г. ИПЦ вырос на 3,8%).

Для проведения коррекции на фондовом рынке и предотвращения инфляции денежная политика ФРС во второй половине 1999-2000 гг. была направлена на сдерживание инфляционных процессов через увеличение базисной учетной ставки процента с 4,75 до 6,5%, что является позитивным регулированием тенденций в экономике и на фондовом рынке (через сокращение денежной массы и снижение потенциально инфляционных потребительских расходов и заимствований корпораций).

Воздействие монетарных властей в 2000 г. позволило привести в соответствие динамику фондового рынка (индекс Nasdaq снизился за год на 60%, а S&P 500 снизился на 23%) и показатели деятельности эмитентов, что является реализацией так называемой "мягкой посадки" (soft landing). Биржевые индексы, а, следовательно, и потребление среагировали на ужесточение нормы процента раньше, чем более инерционное производство. Но ФРС продолжало повышать учетную ставку (данные по итогам 3 квартала 2000 г. подтвердили замедление темпов экономического роста: 2,7% против 5,6% во 2 квартале), что увеличило вероятность рецессии в 2001 г. (это подтверждается сокращением промышленного производства в абсолютном выражении в течение октября 2000 г. – февраля 2001 г.).

В условиях ухудшения положения домашних хозяйств и корпораций, для предотвращения банковского кризиса и значительного снижения цен на фондовом рынке, а также для предотвращения существенного замедления темпов роста ВВП с **2001** г. проводится политика смягчения кредитных ограничений, что делает вероятным *стагфляционное* развитие экономики и фондового рынка – сокращение темпов роста ВВП и снижение капитализации фондового рынка в 2000-01 гг.

Еще одним важным фактором развития фондового рынка является глобализация мировой экономики и такой ее аспект как **движение капиталов**.

В 90-е гг. в США отмечался приток иностранных вложений – только в первой половине 90-х гг. в экономику и на фондовый рынок было направлено около 800 млрд. долл. иностранных инвестиций, – и этот процесс ускорился после серии финансовых кризисов в 1996-98 гг. в ЮВА и Меркосур и других регионах мира; (инвестиции в основном направлялись в сектор hi-tech), что, создало условия для экономического роста и предопределило фондовый бум "новой" экономики.

С одной стороны, приток капиталов объясняется положительным балансом развивающихся экспортоориентированных стран во внешнеэкономических отношениях с США. Нерезиденты инвестируют доллары в прямые и портфельные активы в США (при этом, скупая акции у домашних хозяйств, финансируют рост потребительских расходов), что снижает уро-

вень процентных ставок, стимулируя экономический подъем, и обуславливает рост на фондовом рынке.

Еще одним важным фактором притока капиталов, является ухудшение **мировой макроэкономической конъюнктуры** – рецессия в Японии в 90-е гг., стагнация в ЕС в 1990-95 гг. и более медленные темпы роста в 1995-98, финансовый кризис в ЮВА. Это означает незначительный спрос на инвестиции при высоком уровне сбережений внутри стран. Так, отток капиталов из Европы на американский фондовый рынок в 1998-2000 гг. составлял более 3 млрд. долл. в неделю. Кроме того, медленный рост экономики в Европе и Японии, спад во многих странах третьего мира привели к *неравновесию глобального предложения и спроса и снижению цен на товары, импортируемые в США*. Снижение мирового совокупного спроса предоставило США возможность погашать дефицит текущих статей платежного баланса по низким процентным ставкам и без обесценения доллара, и сокращало темпы инфляции.

Но в 1998-2000 гг. тенденции в мировой экономике начинают меняться, – появляются альтернативы американскому фондовому рынку. По итогам 2000 г. европейские фондовые рынки оказались, если вести расчет в национальных валютах, более доходными. В ЕС продолжается экономический подъем, а замедление темпов роста в США 2000-01 гг. может снизить привлекательность долларовых активов (корпоративных бумаг) по причине ухудшения экономической конъюнктуры.

Так, среднегодовой темп прироста ВВП США в 90-е гг. составлял 3,1% против 1,7% в Германии. Но к 2000 г. темпы экономического развития в США замедлились вследствие ужесточения денежной политики – в 4 квартале 2000 г. рост ВВП в годовом исчислении составил 1,4% против показателя зоны евро 3,4%. В 2001 г. прогнозируется, что темпы роста в США будут 1,5%, в то время как в ЕС 2,9%.

Снижение процента также может оказать негативное воздействие на финансовые рынки США (в том числе гособлигаций и депозитов). И ФРС и ЕЦБ в течение 2000 г. поднимали стоимость кредита: ФРС – с 4,75 до 6,5%, ЕЦБ – с 2,5 до 4,5%. А в 2001 году ФРС уже трижды понижала процентную ставку до 5,0%, в то время как ЕЦБ увеличил до 4,75%, подтвердив ожидания ускорения роста и что темпы роста превысят показатели США. При этом спрэд в процентных ставках между США и ЕС сократился до минимального 0,25%.

Сокращение спрэда, с точки зрения движения капиталов, снижает привлекательность вложений в долларовые активы, лишает США приоритета международных инвестиций (с учетом соотношений риска и доходности), и угрожает стабильности американской валюты. Но, в то же время, даже в этих условиях инвесторы, ориентируясь на надежность, а не доходность вложений, вкладывают средства в американские гособлигации, доходность по которым снизилась до 5%.

Снижение курса доллара также может вызвать отток средств с фондового рынка США. В 2001 г. можно прогнозировать позитивную динамику евро относительно доллара, но, в то же время, различия в прогнозах относительно курса евро составляют от 0,75 (Morgan Stanley Dean Witter) или 0,85 (Salomon Smith Barney) до 1,25-1,30 долл. за евро (Goldman Sachs). Введение в 2002 г. в оборот наличного евро способно потеснить доллар в сфере частных сбережений и теневого торгового оборота, что в сочетании с динамикой процентных ставок предоставляет конкурентное финансовое преимущество ЕС.

Экономико-правовое регулирование ВЭД в Ростовской области *Карташова М.В.*

Ростовский государственный экономический университет, Институт национальной и мировой экономики, Россия

Для устойчивого развития международных и внешнеэкономических связей страны в целом и отдельных ее субъектов в частности необходима нормативно-правовая база, охватывающая все аспекты внешнеэкономической деятельности и четко ее регулирующая. Вопросы государственного контроля и координации внешнеэкономической деятельности являются предметом ведения Российской Федерации и ее субъектов. Активность субъектов Федерации в сфере развития внешнеэкономического сотрудничества настоятельно требует законодательного наделения их реальными полномочиями регулирования и контроля в данной сфере. Правовая основа внешнеэкономической деятельности субъектов РФ базируется на положениях Конституции РФ, договоров о разграничении предметов ведения и полномочий между органами государственной власти и субъектами РФ, федерального законодательства.

Актуальность регионального аспекта развития ВЭД возрастает при наделении субъектов РФ реальными полномочиями в сфере международного экономического сотрудничества и росте интереса со стороны зарубежных партнеров именно к регионам России, их стремлении к установлению сотрудничества на региональном уровне.

Целями региональной политики в области международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ является: обеспечение внешнеполитических и внешнеэкономических интересов РФ на международной арене; содействие участию субъектов РФ в проектах и программах международных организаций, связанных с региональным развитием; развитие культурного сотрудничества на региональном уровне; широкое участие представителей субъектов РФ в общеевропейском сотрудничестве региональных и местных властей и др.

Механизмы реализации целей региональной политики в области внешних связей включают: государственную поддержку программ регионального развития субъектов РФ; создание усилий для улучшения инве-

стиционного климата и эффективного привлечения иностранных капиталовложений в экономику РФ; оказание содействия в подготовке для регионов квалифицированных кадров в различных отраслях международных и внешнеэкономических связей и т.д.

Ростовская область, в соответствии с Конституцией РФ и ее Уставом, выступает участником международных и внешнеэкономических связей, если это не противоречит Конституции РФ и международным договорам РФ, и заключает соответствующие договоры. Исходя из этого в Ростовской области принимается законодательство по вопросам, входящим в сферу ВЭД. Основными документами, отражающими внешнеэкономическую политику РО являются: федеральные целевые программы, решения Законодательного Собрания области, областные законы, постановления Главы Администрации области, областные программы и т.д.

Реализация региональной политики развития ВЭД позволит: стабилизировать производство, модернизировать производственную и перерабатывающую базу, сохранить и развить наукоемкие и высокотехнические производства, увеличить экспорт промышленной и сельскохозяйственной продукции, увеличить поступление налогов бюджет, обеспечить рост благосостояния населения области. Средствами реализации этого будут являться: расширение эффективных ВЭС области, оптимизация структуры и пропорций внешнеторгового баланса, диверсификация внешнеторговых связей области, привлечение зарубежного капитала в экономику области, формирование благоприятного инвестиционного климата. Координация деятельности по реализации региональной политики развития ВЭД возлагается на управление по международным и внешнеэкономическим связям Администрации Ростовской области.

Достижение цели эффективного ведения внешнеэкономической деятельности и, как следствие, социально-экономического развития области возможно лишь при реализации ее конкурентных преимуществ. К ним относятся: выгодное экономико-географическое расположение и наличие развитой транспортной системы, наличие ценных природных ресурсов, научный потенциал (крупнейший на юге России), значительный промышленный потенциал, не используемый в полном объеме в настоящее время и требующий значительного реформирования.

В использовании конкурентных преимуществ области существенный вклад могут внести иностранные инвестиции, особенно в форме передачи технологий, ноу-хау, поставок производственного оборудования, проведения инженерных работ. Для стимулирования их в приоритетную деятельность необходимо совершенствование законодательной базы, стимулирующей инвестиционные процессы; формирование системы предоставления гарантий иностранным инвесторам; развитие региональной системы отбора и поддержки эффективных инвестиционных проектов; создание областной инфраструктуры содействия иностранным инвестициям; целена-

правленная работа по формированию привлекательного имиджа области на мировом рынке инвестиций и улучшению инвестиционного климата.

**Инвестиции как инструмент социально-экономического возрождения
региона**
Кирова М.А.

Донецкий национальный университет, Украина

Практика мирового развития свидетельствует, что страны с переходными экономиками, такие как Украина, не способны преодолеть экономический кризис без мобилизации и эффективного использования иностранных инвестиций. При этом инвестиционный климат в нашем государстве можно назвать неблагоприятным. Отметим, что в общемировом рейтинге Euromoney страна в 1991-1992 гг. занимала 138-е место по инвестиционной привлекательности, в 1993-1994 гг. – 147-е, а в 1999-2000 гг. – 152-е. Отсюда – и мизерная доля иностранных инвестиций в украинскую экономику, общий объём которых составил: в 1997 г. – 2053,8 млн. долл.; в 1998 – 2781,7 млн. долл.; в 1999 г. – 3247,9 млн. долл.; а в 2000 г. – 3716,3 млн. долл., тогда как по расчётам учёных-экономистов для социально-экономического возрождения Украине необходимо 40 млрд. долл. ежегодно [5].

В нынешних условиях хозяйствования иностранный капитал существенно не влияет на состояние национальной экономики, т.к. составляет 8,5% ВВП, что значительно ниже уровня 19-25%, который, согласно мировому опыту, необходим для стабильного экономического развития страны. Кроме того, инвестиции не способны решить проблемы и приоритетные для Украины задачи, такие как реструктуризация экономики, повышение эффективности всего воспроизводственного процесса и другие. Таким образом, проблема налицо – весьма низкие объёмы поступлений наряду с неэффективным и нецелевым их использованием. И доказательством тому является угольная отрасль Донбасса, в которую Международным Валютным Фондом было направлено более 150 млн. долл. В результате структурная перестройка не завершена, эффективность функционирования отрасли не повышена, при этом имеет место обвальная безработица и социальная незащищённость граждан региона.

Распределение иностранных инвестиций между регионами Украины крайне неравномерно. Прежде всего, средства из-за рубежа поступают в промышленно развитые области, к числу которых относится и Донецкая, общий объём инвестиций в которую составил: в 1997 г. – 106,2 млн. долл.; в 1998 г. – 166,2 млн. долл.; в 1999 г. – 259,5 млн. долл.; а в 2000 г. – свыше 300 млн. долл.

Мониторинг инвестиционного процесса в Донецком регионе даёт возможность выделить основные тенденции в развитии иностранного инвестирования:

1. Неравномерное распределение инвестиций по отраслям: в 2000 г. в производственную сферу направлено 76,8% общей суммы вложений (229,88 млн. долл.), а в непроизводственную сферу – 23,2% (69,34 млн. долл.). При этом в чёрную металлургию привлечено 40%, в химическую промышленность – 3%, а в угольную промышленность – лишь 1,5% общего объёма иностранных инвестиций [2].

2. Преобладание крупных инвестиций от партнёров из развитых стран Запада на фоне незначительного участия стран СНГ и Балтии, доля которых в общем объёме иностранного капитала в 2000 г. составила 0,04%.

3. Большая доля имущественных взносов иностранных инвесторов в общем объёме инвестиций и незначительное использование механизмов финансового рынка в инвестиционной деятельности: в 2000 г. доля денежных средств – 57,9%; движимого и недвижимого имущества – 41,8%; ценных бумаг – 0,3%.

4. Осторожность западных партнёров в отношении крупных инвестиций: в 2000 г. в регионе было одобрено 106 инвестиционных проектов, по которым предполагалось получить 705,6 млн. долл., а фактически получено 281,5 млн.

Полагаем, что стратегия и тактика в повышении эффективности механизма инвестиционной деятельности в Украине должна быть сориентирована на разработку цивилизованного законодательства; программно-целевые методы в управлении инвестиционной деятельностью и более высокую ответственность правительства и местных органов власти за эффективное и целевое использование иностранных инвестиций.

Литература

1. Курс переходной экономики: Учебник для вузов / Под ред. акад. Л.И. Абалкина. М.: ЗАО "Финстатинформ", 1997. 640 с.
2. Белопольская В.Н. Региональный воспроизводственный процесс как объект управления территорией // Финансы, учёт, банки. Сборник научных трудов, 2000, №1, С. 27-38.
3. Горбунов А.Р. Управление финансовыми потоками и организация финансовых служб предприятий, региональных администраций и банков. М., 2000, 224 с.
4. Игошин Н.В. Инвестиции: организация управления и финансирования. М., 1999, 413 с.
5. Свинарченко Т.И. Роль инвестиций в разрешении социально-экономических проблем Донбасса // Финансы Украины, 2000, №8, С. 44-49.
6. Стороженко О., Левин А. Иностранные инвестиции в Украину // Бизнес-Информ, 1999, №3-4, С. 46-52.
7. Черкасов В.Е. Международные инвестиции. М., 1999, 160 с.

Роль национального капитала в преодолении кризисной ситуации

Клименко И.А.

Донецкий национальный университет, Украина

Необходимым условием существования капитала является создание капитала за счет производства добавленной стоимости. Активизация национального капитала должна начинаться с сокращения разрыва между ценой денежных средств и рентабельностью производства. Поэтому необходимо обеспечение оборота капитала средствами обращения, т.е. денежной массой.

В настоящее время важнейшей задачей как в Украине, так и в других странах СНГ является преодоление тенденции падения производства, не в последнюю очередь обусловленного нарушением платёжного оборота. Движение товаров и услуг наталкивается на серьезное препятствие – недостачу платежных средств у покупателей. Кризис монетарной и финансовой систем отечественной экономики привел к широкому развитию натуральной сферы оборота. Значительная часть произведенной продукции (работ, услуг) обслуживается разнообразными видами денежных суррогатов и бартером.

На сегодняшний день одной из главных причин низкого уровня платежеспособности большинства предприятий является непропорциональное количество денег на макроуровне в связи с чрезмерной их концентрацией в банках и финансовых институтах для использования в высокодоходных операциях на финансовом рынке. Количество денег должно быть достаточным для нормального кругооборота продуктов и доходов. Как излишек, так и недостача денег создают значительные проблемы для осуществления всего платежного оборота. Обеспечение количественного соответствия между потоком денежной массы и встречным потоком товарной массы дает возможность поддерживать покупательную способность денег.

В настоящее время важнейшим средством повышения эффективности экономики и увеличения ее прозрачности является нормализация платежного оборота, а также вытеснение заменителей из денежного оборота.

В сложившейся ситуации необходимо ограничение масштабов наличного денежного оборота, а также активное регулирование объема и структуры размещения и миграции средств между разными отраслями и регионами; увеличение валютных резервов с целью повышения покупательной способности национальной валюты; направление средств, полученных от денежной приватизации на структурную перестройку экономики; создание и усиление действенного контроля над системой налогообложения и налоговыми поступлениями в бюджет; централизованное проведение операций по взаимозачету долгов хозяйствующих субъектов между собой и с бюджетами всех уровней.

Проблемы расчета и распределения величины УФПИК в России *Кононова Д.В.*

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

В зависимости от выбора методики распределения стоимости услуг финансового посредничества, измеренных косвенно (УФПИК), определяется степень точности расчета основных макроэкономических показателей. Согласно СНС-93 УФПИК представляет собой доход финансовых организаций, состоящий из полученных процентов от заемщиков за вычетом процентов, выплаченных кредиторам.

В статистической практике России стоимость выпуска УФПИК относится к условному сектору и является промежуточным потреблением других секторов экономики. Поэтому размер ВВП не будет зависеть от оцениваемого объема УФПИК. Однако выбранный порядок учета УФПИК может приводить к ошибочным результатам и искажать величины ВВП, ВНД и других макроэкономических показателей. Это обусловлено тем, что отдельные сектора экономики являются конечными потребителями услуг финансового посредничества.

По этой причине УФПИК следовало бы распределять среди различных получателей и пользователей. В этом случае данные услуги будут отражаться в национальных счетах как совокупность промежуточного потребления предприятий, конечного потребления домашних хозяйств и как экспорт нерезидентам.

Распределение УФПИК по секторам может быть произведено, например, соразмерно общей сумме финансовых активов и пассивов, которыми владеют финансовые посредники и другие институциональные сектора. Кроме того, УФПИК может быть распределен по секторам экономики пропорционально действующим ставкам процентов по кредитам и депозитам. Для этого необходимо также найти "базисную" ставку процента, которая отражает чистую стоимость заимствования средств и не включает стоимости посреднических услуг. Такой ставкой может быть ставка процента по межбанковскому кредитованию (МБК). В качестве альтернативного варианта могла бы использоваться ставка рефинансирования ЦБ.

Однако указанные ставки процента отличаются крайней неустойчивостью. Использование ставки МБК иногда оборачивается отрицательной величиной УФПИК. Одновременно с этим, внутренняя ставка по МБК не может быть использована для операций с остальным миром. Поэтому методика оценки "базовых" ставок и уровня агрегирования заемщиков и кредиторов является в настоящее время объектом обсуждения и продолжающихся экспериментов не только в России, но и в других странах.

Следует также отметить, что в настоящее время в России окончательно не решен вопрос о методике расчета объема УФПИК для ЦБ. В СНС-93 рекомендуется неявно выраженную часть выпуска продукции ЦБ рассчитывать по аналогии с другими финансовыми посредниками, т.е. как

разность между полученными и выплаченными процентами. Однако в связи со специфической деятельностью ЦБ данный метод может привести к искажению статистических показателей, характеризующих деятельность ЦБ. Поэтому в качестве альтернативного варианта учета УФПИК допускается применение метода затрат по аналогии с тем, как это делается для других нерыночных производителей. Другим вариантом расчета является определение объема УФПИК для ЦБ как промежуточного потребления других финансовых посредников.

Таким образом, для распределения стоимости УФПИК по секторам экономики помимо методики необходимо привлечение дополнительной информации об имеющихся активах и пассивах, классифицированной по контрагентам.

Институциональная среда как фактор эффективного распределения собственности

Котов Д.В.

Казанского государственного университета, Россия

Экономическая деятельность индивидов по поводу распределения и обмена правами собственности регулируется формальными и неформальными правилами. Распределение собственности признается оптимальным в экономике с нулевыми транзакционными издержками. Эффективность распределения собственности зависит от трех параметров: располагаемых ресурсов, технологий производства и институциональных рамок.

Пусть F_t^* – потенциальные технологии на момент t , F_t – применяемые страной X технологии на момент t , H_t^* и K_t^* – потенциальные запасы человеческого и физического капитала страны X на момент t , H_t и K_t – вовлеченный в производственный цикл человеческий и физический капитал страны X на момент t . I_t – правила поведения экономических агентов страны X на момент t ; при малых $(t_1 - t_0)$ полагается постоянство потенциальных технологий и запасов ресурсов. Тогда экономический эффект от правил I_0 за $(t_1 - t_0)$:

$$\Delta Y = [F_1(K_1, H_1) - F_0(K_0, H_0)] \Big|_{I_0=I_1=I}^{Y_0^*=Y_1^*=Y^*} - \text{показывает влияние институциональной среды на экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста.}$$

Если $[F_1(K_0, H_0) - F_0(K_0, H_0)] > \frac{\Delta Y}{2}$, то рост интенсивный, в противном случае, экстенсивный. При $\lim_{t \rightarrow t', I_0=I_1} F_t(K_t, H_t) = Y^*$, где t' – точка исчерпания полезности добровольного двустороннего обмена, $Y^* = F^*(K^*, H^*)$ – потенциальный ВВП, говорят об эффективном распределении собственности при ограничениях I.

К функциям институциональной системы автор относит: законодательное оформление принципов рыночного хозяйства в преломлении исторических и психофизических особенностей нации и пространства; спецификация и защита прав собственности; распределение доходов и результатов производства.

Эффективность распределения собственности определяется характером институционального проектирования – институционализацией административных, либо экономических методов. Административные методы отличаются принудительным перераспределением прав собственности, тогда как экономические – регуляцией активности посредством фискальной политики. Экономические меры целесообразнее чем административные в силу того, что при равновесии по Нэшу $P = \frac{T}{S+T} > \frac{T-G_i}{S+T}$, где P – вероятность подчинения закону при принятии законопроекта парламентским большинством, T – взимаемый налог, S – санкция за отклонение, C – издержки контроля, G_i – полезность, приобретаемая i -м агентом от общественного блага, $C < T < S$.

Литература

1. Бьюкенен Дж.М. Сочинения. Пер. с англ. Серия: "Нобелевские лауреаты по экономике". Т. 1. М.: Таурис Альфа, 1997. 560 с.
2. Котов Д.В. Влияние институтов на эффективность распределения собственности // Исследования и проекты. 2000. №2. С. 3-6.
3. Шаститко А.Е. Экономическая теория институтов. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1997. 105 с.
4. Vanberg V. Spontaneous Market Order and Social Rules; A Critical Examination of F.A.Hayek's Theory of Cultural Evolution // Economics and Philosophy, 2 (1), April, 1986, P. 75-100.

Обоснование приоритетных "точек" развития в экономике региона Котенко О.В.

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

В научных экономических кругах сформировались различные подходы к способам выхода экономики России из кризиса. Одним из них является так называемая концепция "точек" роста (полюсов развития). Ее сторонники считают, что вывод российской экономики на траекторию роста может быть обеспечен "точечной" поддержкой тех отраслей, которые, обладая собственным, ранее сложившимся производственным, трудовым, научно-техническим потенциалом, способны без больших затрат средств выпускать конкурентоспособную продукцию. Первопричиной такого подхода является ограниченность финансовых ресурсов, материальных возможностей, а также большое количество и острота нерешенных экономических и социальных проблем в стране. Данный подход имеет свои плюсы

и минусы. С одной стороны, в условиях дефицита ресурсов комплексное развитие практически невозможно. С другой стороны, неравномерное перераспределение ресурсов в пользу "точек" роста приводит к дискриминации других отраслей экономики.

Получившая в настоящее время широкое признание теория "точек" развития усиливает теорию центральных мест В. Кристаллера, используя более современные достижения экономической науки (в частности, метод "затраты-выпуск" В. Леонтьева). С другой стороны, она во многих отношениях соприкасается с теорией производственно-территориальных комплексов Н.Н. Колосовского. Вопросы пространственной организации экономики и теории полюсов развития нашли свое отражение в работах Ф. Перру, Ж. Будвиля, Х.Р. Ласуэна, П. Потье, М.К. Бандмана и др.

В современной практике пространственного экономического развития идеи полюсов роста реализуются в создании свободных экономических зон, технополисов, технопарков.

Для определения "точек" роста применяется метод рейтинговой оценки отраслей, при котором используется система индикаторов, отражающих уровни вклада отрасли в развитие территории. Этот метод получил сегодня довольно большое распространение, что объясняется несколькими причинами. Во-первых, рейтинговые исследования позволяют привлечь интерес отечественных и зарубежных инвесторов, которым необходима объективная информация о потенциальных "точках" роста. Во-вторых, такие данные важны для региональных органов управления в целях рационального распределения бюджетных средств на инвестиционные цели. В-третьих, наличие таких данных у местных органов власти позволит аргументировано обосновывать свои потребности в финансовых средствах перед федеральными органами управления.

В регионах накоплен определенный опыт исследований, касающихся обоснования полюсов развития экономики. Так, в Вологодской области в 1997-1999 гг. проводилась рейтинговая оценка отраслей промышленности на основе статистических данных [2]. Круг отраслей был предопределен возможностями официальной статистики и включал черную металлургию, лесную, деревообрабатывающую, целлюлозно-бумажную, химическую промышленность, машиностроение и металлообработку, промышленность строительных материалов, легкую и пищевую промышленность.

Проведенный анализ позволил выделить те отрасли, которые уже сейчас могут приносить существенный доход региону. Это черная металлургия, пищевая и химическая промышленность. Расширение производства в этих отраслях и связанное с этим увеличение занятости населения и поступлений в бюджет создадут основу для решения многих социальных проблем региона. Представленный рейтинг позволил также дать комплексную оценку отраслей на основе их ранжирования по степени эффек-

тивности использования трудовых ресурсов, основных производственных фондов, финансовых результатов производственной деятельности.

В заключение хотим отметить, что понятие "точки" развития многопланово и представляет собой совокупность разнородных характеристик. В связи с этим применение метода рейтинговой оценки, основанного на использовании системы индикаторов, представляется нам достаточно рациональным способом определения потенциальных "точек" роста.

Литература

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник. М., 2000. С. 86.
2. Москвина О.С. Обоснование первоочередных "точек" роста в промышленности Вологодской области. / Материалы Российской научно-практической конференции "Социально-экономические реформы: региональный аспект". Вологда, 1999. С. 49.

Самообучающаяся организация и ее адекватность постиндустриальной действительности

Кузнецова И.М.

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

Цель данного доклада – рассмотреть понятие и выявить самую сущность самообучающейся организации, а также доказать ее адекватность формирующейся постиндустриальной действительности.

В начале доклада рассматриваются предпосылки возникновения новой формы организации труда, а именно, становление и содержание новой мотивации, экспансия творчества и формы его проявления в современном обществе. Далее устанавливаются основные принципы самообучающейся организации, такие как раскрепощение творческой активности, становление нового образа мышления, организационное обучение.

Большое внимание уделяется освещению практики современных компаний, ставших уже самообучающимися организациями.

Культурный аспект экономических реформ в России

Мертарчян А.Ю.

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

Веками в России отношение к предпринимательству было крайне неблагосклонным, гораздо более достойным уважения считалось работа в госучреждениях, судебных инстанциях, служба на военном поприще. Полуфеодальный-полукапиталистический строй, сложившийся в дореволюционной России, тормозил развитие нормальных рыночных отношений, создавал все условия для расцвета взяточничества и коррупции. Не стесненные какими-либо правилами, предписаниями или юридическими актами, высшие чиновники фактически имели безграничную экономическую

власть. Существующие юридические акты и законы или обходились, или грубо и безнаказанно нарушались. Причиной этого, по мнению разных исследователей, являлось отсутствие в России определенных традиций, присущих западным обществам.

Ситуация не изменилась и с приходом советской власти – коррупция, бюрократия, ничем неограниченная экономическая власть высших чиновников, пренебрежительное отношение к законам и др. негативные явления получили еще больший размах. Кроме этого государственно-социалистическое общество подавляло развитие таких важных социально-психологических качеств, как инициативность, дисциплинированность, добросовестность, умение брать на себя ответственность и т.д.

В России исторически не сложилась система традиций, норм, правил и институтов, а также образа экономического мышления, которая регулирует и координирует поведение и деятельность экономических субъектов в развитом рыночном хозяйстве.

Результат этого – крайне низкая эффективность проводимых экономических реформ и множество таких отрицательных явлений, как многочисленные нарушения законов и прав, коррупция и превышение полномочий чиновниками, несоблюдение условий и обязательств по договорам, невозвращение вкладов, невыплаты зарплат, пенсий и стипендий, отказы от выполнения обязательств по внутреннему и внешнему долгу, по валютному коридору и т.д.

К сожалению, культурный фактор вообще не рассматривается российскими реформаторами как основа рыночных преобразований. Между тем, именно этот фактор становится самым значимым в эпоху глобализации. А.И. Ракитов предельно точно констатирует, что "в условиях глобальных трансформаций, охватывающих все стороны жизни человечества в целом, нельзя осуществлять экономические и социальные преобразования в России при сохранении традиционной консервативной культуры и порождаемых ею поведенческих моделей, стереотипов политической, экономической и духовной жизни." [А.И. Ракитов "Наука, технология, культура в контексте глобальных трансформаций и перспективы устойчивого развития России" в кн. "Наука, технология, культура (глобальный процесс и проблемы России)" М.1999, С. 83].

В то время как по всему миру происходит конвергенция институтов и механизмов рынка, в России таковые или отсутствуют, или существуют в сильно деформированном и искаженном виде. Государственная политика в направлении культивирования элементов рыночного хозяйства и его культуры, столь необходимых для экономического развития, стала бы основой, базисом для органичного, равноправного вхождения России в мировое хозяйство. Развитие образа экономического мышления, соответствующего рыночному хозяйству, является гораздо более мощным средством преобразований, чем все те "рецепты", которые выписывают российские реформаторы.

Необходимо подчеркнуть, что отдельно взятый комплекс мер по имплантации культурных элементов рыночного хозяйства не вытащит Россию из социально-экономического кризиса. Но этот комплекс будет той крайне необходимой базой, опираясь на которую экономические и политические реформы в России помогут ей выйти из тупика и занять должное место в глобализирующемся мире.

Закономерности становления информационной экономики *Песоцкая Л.В.*

Ростовский государственный университет, Россия

Трансформация индустриального общества в постиндустриальное, информационное, осуществляющаяся на рубеже тысячелетий, обусловлена повышением роли и значения информации. Экономической основой информационного общества является производство информации. Информация есть особая форма общественного блага, производство которого образует специфический способ присвоения материализованных результатов общественно-производственной деятельности с целью повышения ее эффективности.

Информационные общества имеют три главных характеристики: информация используется как экономический ресурс; информация становится предметом массового потребления; происходит интенсивное формирование информационного сектора экономики, который растет более быстрыми темпами, чем остальные отрасли.

Фундаментальной основой информационной теории является теория информационной экономики. Информационная экономика носит глобальный характер и является основой формирования информационного общества.

Можно выделить следующие закономерности становления информационной экономики:

1. Наступление новой информационной экономики на позиции старой промышленной выражает собой закономерный процесс. При всем многообразии классифицируемых экономик исторически и логически можно выделить земледельческую (традиционную), промышленную, информационную, а также смешанные, переходные формы между ними. Отличаются между собой они тем, что критическим ресурсом первой является земля, второй – энергия, третьей – человек и информация. Информационная экономика характеризует современную тенденцию развития мировой экономики, связанную с возрастанием роли информационной индустрии в экономической жизни общества. Информационную индустрию можно представить в виде трех ее отраслей, которые создают содержание, т.е. информацию, ее распространяют и обрабатывают. Высокотехнологичная индустрия практически удвоила свою долю в промышленности за последние два десятилетия, достигнув 25% [1].

2. Развитие информационных и телекоммуникационных технологий приводит к возникновению новых рабочих мест и разрушению уже сложившихся.

3. Глобализация информационных сетей через Интернет. Последние годы Интернет активно используется в коммерческих целях, вокруг него развиваются новые отрасли информационной индустрии. Сейчас число пользователей Интернета достигло 100 млн., но уже к 2005 г. оно превысит 1 млрд. человек [2]. Деловой интерес к Интернету вызван несколькими факторами: созданием легкого в обращении программного обеспечения для поиска нужных сведений в колоссальных информационных ресурсах и низкой стоимостью глобальных коммуникаций. Но что более важно, в Интернете столько потенциальных потребителей, что бизнес не может его игнорировать.

4. Информационная революция преобразует не только способ производства и распределения информации, но и способ ее потребления. Об этом свидетельствует существование сетевых внешних эффектов, представляющих собой особый род внешних эффектов, при котором полезность товара для одного индивида зависит от числа других людей, потребляющих данный товар. Примером таких внешних эффектов может служить спрос потребителя на модем. Модем полезен лишь в том случае, если где-то имеется другой модем, с которым можно поддерживать связь. Если модема больше ни у кого нет, то нет смысла его покупать.

5. Точкой роста мировой экономики является глобальная информационная индустрия. В ней наблюдается устойчивый экономический подъем даже в периоды общего экономического спада. Здесь возникает большинство новых рабочих мест, создаются технологии, которые определяют дальнейшее развитие человечества. Страны, доминирующие в мировой информационной индустрии, имеют все возможности для устойчивого экономического роста, повышения благосостояния граждан, сохранения окружающей среды.

Литература

1. Мелюхин И.С. Информационное общество: истоки, проблемы, тенденции развития. М., 1999. С. 80.
2. Дьяконов В.П. Internet в начале третьего тысячелетия // Тезисы докладов международной конференции Интернет. Общество. Личность. СПб., 2000. С. 235.

Макроэкономические показатели в эпоху НТР

Подрезов А.В.

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

На взгляд автора, система СНС, используемая в настоящее время, не вполне адекватно отражает суть экономического развития в эпоху НТР и перехода к постиндустриальному и постэкономическому обществу.

В чем же в данном историческом контексте видятся недостатки СНС? Во-первых, в рамках показателей данной системы, учитывается значительный сектор финансовых трансакций, не задействованных напрямую в материальном производстве. Можно возразить, что данный сектор является сектором, обслуживающим нормальные условия функционирования материального производства. Однако если представить процесс инвестирования как трансакцию между первоначальным инвестором и конечным реципиентом, то данный посреднический сектор можно назвать трансакционным. Очевидно, что экономика тем более эффективна, чем меньше данный трансакционный сектор. При этом необходимо абстрагироваться от конкретных экономических систем, обеспечивавших большую или меньшую величину данного сектора и от конкретных достоинств и недостатков данных систем. Речь идет лишь о том, что чрезмерная величина данного сектора является критерием неэффективности экономической системы.

Следующим фактором, определяющим неадекватность существующих макроэкономических показателей, является отсутствие учета в данной системе темпом научно-технического прогресса и достигнутого уровня научно-технического потенциала.

Существует система расчета долей технологических укладов С.Ю. Глазьева, однако и она не лишена серьезных недостатков. Первым недостатком, делающим данную систему невозможной к применению, следует считать отсутствие четкого критерия, по которому та или иная технология может быть отнесена к тому или иному технологическому укладу. Несмотря на то, что в конкретной научной работе применение данного подхода вполне оправдано, упомянутый выше недостаток (субъективный взгляд на отнесение технологии к тому или иному технологическому укладу) не позволяет использовать доли технологических укладов в качестве статистического показателя.

Вторым серьезным недостатком метода расчета технологических укладов является то, что не учитывается происхождение тех или иных технологий, то есть экономика, импортирующая технология, может оказаться по данному показателю выше, нежели экономика, продуцирующая технология. Так, у Глазьева Япония, являющаяся нетто-импортером технологий, имеет большую долю последних технологических укладов, нежели мировой технологический лидер – США.

В чем же решение проблемы учета технологической составляющей в системе макроэкономических показателей?

Во-первых, представляется, что целесообразней переход к использованию векторных показателей. Основной векторный показатель должен, с одной стороны, не отличаться чрезмерной сложностью, с другой – отражать основные тенденции технического развития экономики страны, достигнутого уровня научно-технического потенциала, ряда общих экономических показателей. С учетом анализа двух данных требований целесооб-

разным представляется использование трехмерного вектора, причем в качестве координатных осей могут использоваться прирост материального производства, абсолютная величина расходов на НИОКР и количество внедренных нововведений (второй показатель отражает аккумулированный уровень научно-технических достижений, а третий – степень их использования).

Во-вторых, подход к учету технического прогресса должен оценивать степень освоения новой техники. Данный подход может быть основан на разнице текущих цен и цен освоения.

Типичные ошибки современной экономической футурологии

Подрезов А.В.

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

В данной работе будут рассмотрены как некоторые воззрения, типичные для большинства футурологов, так и ряд воззрений отдельных исследователей, представляющих собой интересную тему для дискуссий.

Первым серьезным пунктом является неопределенность условий перехода от "человека экономического" к "человеку творческому", что является необходимым условием для постэкономического общества. Так, В.Л. Иноземцев полагает вслед за большинством западных исследователей, что переход к постэкономическому обществу невозможен без достижения высокого уровня материального благосостояния [1, С. 8]). Ряд исследователей социал-демократического толка, таких как А.В. Бузгалин и А.И. Колганов, полагают, что помимо упомянутого выше условия для формирования homo creator необходимо предоставление условий для творческого проведения досуга и наличие творческого характера труда [2]. Однако в условиях отсутствия некоего экзогенного фактора, определяющего степень насыщения потребления материальных благ, достижение высокого уровня доходов означает лишь создание стимулов к перепотреблению. В современном западном обществе подобный уровень потребления и создание условий для творчества не является проблемой уже на протяжении значительного периода времени, однако, говорить о каких-либо сдвигах в экономическом менталитете пока рано. При этом также следует учесть тот факт, что по мере технического развития уровень потребления материальных благ, которые можно назвать "высоким", постоянно увеличивается.

Значит ли все сказанное выше, что переход к постэкономическому обществу и формирование нового типа индивида в обозримом будущем невозможны? Представляется, что решение данной проблемы лежит в сфере соответствия того или иного типа национального менталитета тому или иному способу производства (индустриальному, доиндустриальному и постиндустриальному).

Следующим распространенным предубеждением является мнение о том, что движение к постиндустриальному обществу присуще всем без ис-

ключения национальным экономикам (разница заключается лишь в исходных позициях и скорости движения). В.Л. Иноземцев полагает, что в случае выбора правильной стратегии, несмотря на невозможность "догоняющего", и, тем более, "опережающего" развития, большинство стран в долгосрочной перспективе смогут прийти к той точке, в которой в настоящее время находится постиндустриальный мир [см. 3, заключение].

В данной работе будет приведена попытка показать, что такое процесс, как глобализация ведет к усугублению межстранового неравенства. Для доказательства данного положения предполагается использовать как марксистский метод (присвоение прибавочной стоимости собственниками капитала в мировом масштабе), так и модель, предусматривающую обмен продукции, произведенной с использованием фактора, представленного монопольно на продукцию, произведенную с использованием фактора, предложение которого является конкурентным. Для этого необходимо перейти от традиционной трехфакторной модели к четырехфакторной, предусматривающей использование в качестве отдельного фактора производство информации.

Также заслуживает рассмотрения теория "самодостаточности постиндустриального мира". Несмотря на приводимую статистику внедрения ресурсосберегающих технологий в США и Западной Европе, а также статистические данные, свидетельствующие о сокращении торговли постиндустриального мира с остальным миром, можно сказать, что данная гипотеза в целом неверна. Сокращение объемов торговли с развивающимися странами может быть объяснено тем, что продукция развивающихся стран замещается продукцией американских и европейских ТНК, причем процесс производства по-прежнему является прерогативой третьего мира (яркий пример данного явления приводит Роберт Райх [1]).

Наличие тенденции по ускоренному внедрению ресурсов сберегающих технологий нивелируется процессом глобализации, делающим ресурсное ограничение, выражаясь терминологией Я. Корнаи, менее жесткими. В связи с этим необходимо упомянуть еще об одном заблуждении некоторых футурологов, полагающих, что процесс глобализации и НТП являются параллельными процессами. Однако, как видно из вышесказанного, существует некое противоречие между глобализацией, снижающей стимулы к ресурсосбережению и внедрению новых технологий, и НТП.

Литература

1. Новая постиндустриальная волна на западе / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999.
2. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Стратегия опережающего развития России // В сб. "Россия в конце XX века". М., 1999.
3. Иноземцев В.Л. Пределы "догоняющего развития". М.: Экономика, 2000.

Экономическая целесообразность создания валютных союзов на пространстве СНГ

Сафарян А.

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

Начало нового года и века ознаменовалось для России и Беларуси объявлением о принципиальном согласии двух стран о создании валютного союза и введении единой валюты к 2008 г. Кроме союза двух государств Россия и Беларусь намерены участвовать в создании ЕврАзЭС, что также подразумевает создание валютного союза со странами Средней Азии (Казахстан, Киргизия, Таджикистан), с которыми на данный момент действует договор о таможенном союзе. Создать какое либо общее соглашение об углублении экономического сотрудничества в рамках СНГ не получилось и дальнейшая интеграция здесь маловероятна, по причине глубоких противоречий между несколькими странами-участницами. В дальнейшем экономическое и политическое взаимодействие на постсоветском пространстве пошла по пути разноскоростной интеграции. Однако, даже при отдаленном взгляде на вопрос, можно заметить, что решения, принимаемые на политическом уровне, не получают должного экономического наполнения.

Сорокалетние исследования в области теорий оптимальных валютных зон (ТОВЗ), выявили основные критерии оптимальности для стран создающих валютный союз, или вводящих взаимную фиксацию обменных курсов. При анализе таких критериев оптимальности, как высокая степень мобильности факторов производства между странами-участницами, взаимная открытость экономик, высока диверсификация товарного производства для стран ЕврАзЭС, можно сделать вывод об отсутствии необходимой для создания валютного союза степени экономической конвергенции в регионе. Удовлетворяет критериям оптимальности высокая степень корреляции шоков между странами-участницами, вследствие высокой степени зависимости и привязки экономик членов союза к экономике России. Несомненным плюсом можно считать многовековой опыт существования в рамках единого государства.

Исходя из тех же результатов исследований ТОВЗ, наибольшие выгоды от образования союза получают страны с менее стабильной макроэкономической ситуацией, что во много может не соответствовать интересам России. Для формирования и успешного функционирования валютного союза необходимо также создание сильных, эффективных и, что наиболее важно, независимых наднациональных структур с полномочиями ведения собственной монетарной политики. Если же созданные наднациональные структуры будут в большей мере подчинены влиянию одного члена (вероятнее всего России), то могут быть ущемлены интересы остальных стран, что губительно для союза. Подчинение экономических интересов стран политической необходимости может обернуться ощутимыми издержками.

Для создания валютного союза необходимо также избрать четкую стратегию, удовлетворяющую критериям градуализма (постепенности) и автоматичности (необратимости).

Вышесказанное свидетельствует, что, принимая во многом политические решения с целью поторопить процесс интеграции, Россия должна при помощи анализа издержек и выгод от участия изучить также экономическую целесообразность создания валютного союза.

Литература

1. *Mundell R.F.* A Theory of Optimal Currency Areas // *The American Economic Review* vol. LI, sep., #4, 1961, P. 657-659.
2. *McKinnon R.I.* Optimum Currency Areas // *The American Economic Review* vol. LIII, sep., #4, 1963, P. 715-725.
3. *Ricci L.A.* A Model of An Optimum Currency Area / Wash. IMF Working Paper, 1997.

Место и роль электронной коммерции в современной экономике

Соколов И.А.

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

В настоящее время глобальная компьютерная сеть Интернет находится в стадии стремительного роста, который будет продолжаться и в будущем. Огромное количество компаний во всем мире видят в Сети большой коммерческий потенциал и возможность перевода своего бизнеса на качественно новый уровень. В связи с этим фактом вызывает все больший интерес место и роль электронной коммерции в мировой экономике, перспективы и пути развития данной отрасли.

Что же послужило широкому и прогрессирующему распространению e-com'a? Обычно выделяют три основных преимущества, которые дают покупателям онлайн-сервисы: удобство совершения покупок, полнота информации и минимум переживаний. Владельцы онлайн-компаний тоже приобретают ряд преимуществ, которые дает им размещение своего бизнеса в Интернете – это быстрое приспособление к рыночным условиям, уменьшение издержек, лучшее по сравнению с обычной торговлей построение отношений с покупателями, а также больший охват аудитории.

Если посмотреть на региональное развитие e-com'a, то можно выделить несколько факторов, безусловно, заслуживающих внимания. Например, тот факт, что в настоящее время среди покупателей Интернет-магазинов преобладают американцы. Они составляют более половины всех пользователей, совершивших покупки в Сети. Доходы американской электронной коммерции составляли в 1999 г. около 75% мировых доходов на этом рынке, но к 2003 г. ожидается их снижение до 50-55%. Или, что в 1999 г. розничные продажи через Интернет в Финляндии составили 12,7% от общего объема продаж по стране (по всей Европе эта цифра была равна 0,2%). В целом, региональный анализ e-com'a будет содержать в себе све-

дения о количестве пользователей Сети, их процентном отношении к населению, половозрастной структуре, предпочтениям потребителей и т.п. Типы покупок, совершаемые в Интернете, также различаются по регионам, а доля тех или иных категорий товаров постоянно изменяется.

Хотя абсолютное развитие Интернет в России отстает от США, Европы и Азии, темпы его распространения по многим показателям не уступают и даже превышают зарубежные. По итогам 1999 г., Россия вошла в список 15 стран, в которых доля пользователей Интернет в общем, населении страны наиболее значительна. По некоторым оценкам, российская аудитория Интернет составляет 5-6 млн. человек (5-6% взрослого населения страны), из них 1,5-2 млн. пользуются доступом в Сеть регулярно (не реже одного раза в месяц).

За 2000 г. российский Интернет прошел путь от домашних страничек до крупных B2B-площадок и систем Интернет-трейдинга. Для преодоления этого пути западному Интернету понадобилось несколько лет. Стремительное развитие отечественного онлайн-рынка объясняется, прежде всего, бурным всплеском интереса к российским Интернет-компаниям со стороны западных инвесторов.

Однако техническая сторона электронной коммерции пока еще находится в стадии развития. Далеко не все компании, присутствующие на этом рынке, предоставляют полноценный набор услуг, включающий в себя возможность получения полной информации о товаре, об условиях покупки и доставки, возможность онлайн-размещения заказа и оплаты, информацию о программах поощрения клиентов. Данная проблема довольно серьезна для современной электронной коммерции, ведь только из-за плохого качества обслуживания онлайн-компании, по оценкам экспертов, потеряли в 1999 г. около 6 млрд. долл.

Каковы прогнозы развития электронной коммерции? Несмотря на кризис, охвативший в 2000 г. сферу hi-tech (американский сводный индекс NASDAQ упал за 2000 г. на 35%), реальная ситуация в этой сфере бизнеса остается вполне привлекательной для инвесторов.

Безусловно, мы являемся современниками образования и бурного подъема электронной коммерции, а ее расцвет и окончательное место в только еще формирующейся "новой экономике" нам еще предстоит увидеть.

Интеграция Ассоциации стран Юго-Восточной Азии в глобальную информационную экономику

Степанов Д.В.

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

Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) была создана в 1967 г. В настоящее время в нее входят все страны этого региона: Сингапур, Таиланд, Малайзия, Филиппины, Индонезия, Бруней, Вьетнам, Лаос, Камбод-

жа, Мьянма. Быстрые темпы экономического роста АСЕАН во многом обусловлены размещением здесь высокотехнологичного производства электроники, обширными иностранными прямыми инвестициями в этот сектор.

На четвертом неофициальном саммите АСЕАН в ноябре 2000 г. главным условием включения в формирующуюся глобальную информационную экономику и основным фактором экономического развития АСЕАН было признано формирование электронной АСЕАН (e-ASEAN). В соответствии с рекомендациями международных консалтинговых фирм и компаний в области информационных технологий, таких как Arthur Andersen, Cisco, IBM, Oracle, принятое соглашение по e-АСЕАН подразумевает решение следующих задач:

- создание информационной инфраструктуры АСЕАН,
- рост электронной коммерции,
- отмену нетарифных ограничений на торговлю продуктами информационных и коммуникационных технологий (ICT products) в три этапа в зависимости от конкретных продуктов: первый вступит в силу 1 января 2003 г., второй – с начала 2004 г. и третий – с 1 января 2005 г. (для Камбоджи, Лаоса, Мьянмы и Вьетнама эти сроки перенесены на пять лет соответственно) [3],
- внедрение гармонизированной тарифной номенклатуры по ИКТ продуктам с начала 2002 г.,
- использование ИКТ в потреблении и оказании услуг правительствами стран-членов (в т.ч. оказание услуг и проведение транзакций в режиме он-лайн для усиления связей между государственным и частным сектором и обеспечения прозрачности операций).

Решение проблем законодательного и технологического обеспечения электронной коммерции. В 2001 г. в АСЕАН запланировано взаимное признание и сертификация цифровой подписи, в 2001 г. должны быть полностью решены вопросы безопасности заключения сделок и проведения электронных платежей, в 2003 г. в АСЕАН должен быть ратифицирован международный кодекс электронной коммерции UNCITRAL.

Самой значительной проблемой остается разрыв в уровне развития государств АСЕАН. Термин "цифровой разрыв" (digital divide) широко применяется сейчас для определения разрыва между странами, где широко используются информационные технологии и странами, где экономика, основанная на применении информационных технологий и знаний, находится в зачаточном состоянии. На одном полюсе находится Сингапур, где 48% жителей в 2000 г. пользовались Интернетом, а на другом – Камбоджа, – где аналогичный показатель был 0,07% [3]. Только 1% из 500-миллионного населения всей Юго-Восточной Азии пользуются Интернетом и это жители Сингапура, Малайзии, Таиланда, Брунея и Филиппин [1]. Важная задача для АСЕАН – поднять уровень остальных стран путем ши-

рокого внедрения информационных технологий. Для сокращения этого разрыва в конце 2000 г. были запущены пилотные проекты АСЕАН в области организации доступа и трафика в Интернет, развития электронной коммерции (туристический портал АСЕАН, интернет-инкубатор, информационный бизнес-портал АСЕАН), предоставления образовательных интернет-услуг.

Литература

1. E-ASEAN will help region plug into the global economy // Strait Times, 25 November, 2000.
2. Singapore warns of Asean irrelevance // Financial Times, 25 July, 2000.
3. www.e-aseantf.org
4. www.aseansec.org
5. www.feer.com/_0103_15/p037innov.html

Employment and unemployment in the states in transition

Tonoyan V.S.

Yerevan State University, Armenia

The employment policy of the state to date has been a passive one. State regulation of labor agreements and supervision of employer-employee relations is feeble or nonexistent. However, the situation has improved in 1998, due to the assistance rendered to small businesses, loans for the self-employed, the provision of employment for the disabled, and the implementation of other programs.

The development of the Armenian economy since independence has caused various changes in the structure of employment. These changes include the following:

- The distribution of employment has changed significantly, as employment in the service sector (trade, food service/ brokerage, and finances) has increased while employment in the manufacturing sector has decreased [1].
- The change to a market system, along with government economic policy, mass privatization, political events, and an unstable economic legal framework, has caused a massive slowdown for many enterprises, resulting in unemployment or artificial employment and low productivity. Rampant unemployment has particularly affected women, the middle-aged, and those with a vocational education.
- As a result of the labor surplus, there is exploitation of the hired workforce. This manifests itself in longer working hours (in spite of labor laws), extremely intensive work, poor working conditions, and meager remuneration.
- In order to cope with the employment crisis, the institution of State Employment Services alongside its regional branches was created in 1992. They are rather registration centers than intermediary organizations, which often do not register employment seekers in order not to meet their financial and other responsibilities toward them.

- The workforce has had difficulty in adjusting to market conditions, due to the lingering psychological impact of the Soviet system. Furthermore, labor is not organized to demand labor rights from employers.

While the transition to a market economy has freed the population from a dependence on the state for employment and has allowed the formation of an employment market, more significant structural adjustments are necessary, through the joint efforts of the state, labor unions, and employers. Because shock therapy of the economy results in deep structural displacements, the transition process requires an active state role in implementing employment policy. The current state regulation mechanisms of employment are inadequate for the current situation.

Given weakened labor unions and the lack of state intervention, labor continues to be at a significant disadvantage to employers.

Additionally, small salaries, low productivity, and artificial employment are presently compensated for by the shadow economy or by illegal employment, with the tacit approval of the state.

Reference

1. Human Development Report. Armenia 1998 – Yerevan, P. 62-63.

Кризис экономики РФ на современном этапе: причинно-следственные связи Хубиев Т.Б.

Ставропольская государственная сельскохозяйственная академия, Россия

После распада командно-административной системы Россия вступила в качественно новый этап. В основе реформ лежали радикальные меры либерального толка.

Среди многообразных факторов провала можно особо отметить следующее:

- замедление модернизации в большинстве отраслей промышленности;
- недогруженность даже современных мощностей, подрывающая конкурентоспособность производимой на них продукции;
- сокращение потенциала внутренних накоплений;
- не востребованность имеющегося технологического уровня многих производств и квалифицированного уровня значительной части работников.

Повышение налогового пресса и разложение государственного аппарата, недееспособность государственной администрации и идеологический кризис привели к криминализации экономики, установлению господства организованной преступности над многими ее сферами и сращиванию коррумпированных элементов госаппарата с теневым бизнесом.

Тотальное разрушение монополии государства на хозяйственную деятельность, либерализация цен, снятие ограничений в оплате труда явилось главным направлением либералистско-приватизационного курса реформ. Считалось, что только таким способом можно построить новую экономику с конкурирующими между собой предприятиями разных форм собственности. Именно саморегулирующий механизм нарождающейся рыночной системы расставит всех и вся по своим "нишам".

Одной из важнейших черт кризиса является низкий уровень инвестиций и сбережений. Сбережения замораживаются в иностранной валюте, вывозятся за границу, поглощаются государственными заимствованиями. Недоинвестирование сбережений – главная причина низкого платежеспособного спроса, постоянно порождающего угрозу дальнейшего спада производства.

Как известно, тезис о неспособности рыночного механизма обеспечить автоматическое соответствие между сбережениями и инвестициями и о необходимости государственного вмешательства в целях форсирования инвестиций лег в основу экономической теории Кейнса.

Вина российских реформаторов не в том, что они игнорировали кейнсианские рецепты, а сочли возможным положиться на рыночные механизмы обеспечения инвестиций, когда этих механизмов попросту не было.

Инвестиционному процессу препятствует и несовершенство налоговой системы. Полное включение кредитов в издержки и разрешение погашать основную сумму процента за счет ускоренной амортизации позволили бы решить две важные задачи: для производителя – упрощения доступа кредита, для финансового сектора – стимулирование мультипликативного процесса расширения денежной массы.

Оттоку кредитных ресурсов в спекулятивную сферу весьма способствовала правительственная политика в сферах валютного регулирования, обслуживание государственного долга, регулирования денежной массы. Нехватка денежной массы для обслуживания хозяйственного оборота, концентрация денежных средств в финансовом секторе и, в основном, в центре – в Москве, денежное обескровливание реального сектора и многих регионов – важная составляющая кризиса, поразившего экономику России.

В сложившихся условиях высокого уровня налогообложения и его явно неравномерного распределения для значительной части предпринимателей остаются три алгоритма поведения. Первый: бросить "дело", свернуть производство и вывести капитал за границу. Второй выход: пытаться получить те или иные налоговые льготы. При этом за их получение чиновникам соответствующих уровней, как известно нужно платить; так что основа для коррупции на лицо. Третий вариант: уклониться от уплаты налогов, применять наличные расчеты, уйти "в тень".

Литература

1. *Делагин М.* Программа выживания или стратегия развития. // Свободная мысль – XXI, 2000, № 10, С. 4-29.
2. *Кузенков А.Л.* Перспективы приватизации В России. // Проблемы прогнозирования, 2000, № 2, С. 74-84.
3. *Мау В.* Российские экономические реформы глазами западных критиков. // Вопросы экономики, 1999, № 11, С. 4-23.
4. *Смирнов С.* Рынок возможен. // Экономика и жизнь, 10. 03. 2000, С. 2-3.

Глобальные трансформации и экономическая безопасность *Черныш М.Н.*

Киевский национальный экономический университет, Украина

Важной отличительной чертой современного развития национальных экономик является непрерывная системная трансформация, связанная появлением новых технологий.

Научно-техническим прогрессом обусловлены высокая интенсификация и глобализация многих общественных явлений, следствием чего стало увеличение интенсивности и объемов международной торговли.

Существование этой тенденции порождает ряд интересных вопросов. Как будет происходить дальнейшее развитие мировой торговли? Что несет глобализация небольшим странам?

Всё чаще ведущие ТНК, которые являются лидерами на мировых рынках, (на них приходится треть объемов мировой торговли) принимают решение о переносе своих производств в менее развитые страны. Это происходит не потому, что они стремятся способствовать их развитию – ими двигают другие известные мотивы... Так, Дж. Сорос утверждает: "Международный капитал в менее развитых странах участвовал в основном в эксплуатации природных ресурсов..."

Под влиянием США, Японии и ведущих стран Европы (именно в них базируется большинство ведущих ТНК) международные финансовые организации (МВФ, ВБ) предоставляют странам с развивающейся экономикой многомиллиардные кредиты под лозунгом стабилизации национальных экономик. На самом же деле их целью является обеспечение выгодных ТНК условий работы и торговли с этими странами.

Как показала практика сотрудничества с МФО стран Латинской Америки, СНГ и др., следование рекомендациям МВФ содействовало усилению целого ряда негативных явлений:

- нехватка капитала в реальном секторе из-за его быстрого инфляционного обесценивания;
- получение ТНК и развитыми странами огромных выгод от продажи ресурсов по заниженным ценам;
- усиление легального и нелегального оттока капиталов за границу;
- упадок национального производства, причём зачастую в потенциально конкурентоспособных отраслях.

Естественно, что действие всех этих факторов ведёт к обнищанию основной части населения и обогащению единиц, увеличению безработицы и другим социальным катаклизмам.

Подобная же оценка может быть дана результатам деятельности ВТО. По словам премьер-министра Малайзии д-ра Матахира Мохаммада, "... развитые страны используют ВТО исключительно в собственных интересах, что приводит к ограничению прав наций и негативным последствиям для окружающей среды". Как следствие, либерализация внешнеэкономической деятельности препятствует поступательному движению вперёд новых индустриальных экономик.

Таким образом, плачевные результаты передачи относительно слабыми странами – участниками глобальных трансформаций части экономического суверенитета в пользу международных финансовых и торговых организаций заставляют поставить вопрос об эффективности наднационального регулирования экономических процессов.

Возникает насущная потребность в международных договорённостях о расширении возможностей реализации политики регулирования внешней конкуренции на уровне отдельных государств, которые предусматривали бы, помимо прочего, справедливые механизмы разрешения возникающих споров.

Следует активно изучать альтернативные возможности создания реальных экономических союзов в составе стран ГУУАМ, в треугольнике Белорусь-Россия-Украина или других, которые смогут эффективно защищать и утверждать позиции компаний стран-участников на мировых рынках.

Затронутые здесь проблемы требуют привлечения широкого общественного внимания на самых разных уровнях – защита экономического суверенитета каждого государства в современных условиях становится важнейшим национальным приоритетом и ключевой предпосылкой внутренней стабильности государства.

Транснациональные корпорации в современной мировой экономике

Яковлева А.В.

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

Дать определение транснациональных корпораций в настоящее время довольно сложно. Чаще всего под ТНК подразумеваются функционирующие в акционерной форме крупные финансово-производственные, научно-технологические, торгово-сервисные объединения, действующие в двух и более странах, в операциях которых содержится определенный зарубежный компонент – обычно 25%. Для этих предприятий характерна сложная организационно-управленческая структура, объединяющая производственную, банковскую, инвестиционную, торгово-рекламную деятельность, научно-исследовательские разработки, подготовку кадров. ТНК, как

правило, выглядит следующим образом: ядро, вокруг которого сосредоточены различные самостоятельные производственно-финансовые, торгово-транспортные и другие подразделения и предприятия. Подобный вид ТНК сохранился и в наши дни.

Зарождение транснациональных корпораций началось еще в конце XIX – начале XX в. Их деятельностью в основном был контроль над рынками сырьевых ресурсов. Между двумя мировыми войнами ТНК занимались в основном производством оружия.

Третье поколение ТНК появилось в 60-е гг. XX в. Основной их задачей стало вытеснение трудоемкого и грязного производства в развивающиеся страны.

Современные тенденции развития ТНК заключаются в максимальной гибкости, быстром подстраивании под изменения рынка.

Крупнейшие ТНК сосредоточены в наиболее развитых странах. Среди 10 крупнейших компаний – 5 ТНК из США, 2 – японских, по 1 – германской, швейцарской и англо-голландской компании.

ТНК выступают важными посредниками кредитования внешней торговли, организаторами вывоза и перераспределения капиталов по странам. Тенденция к международной кооперации банков, взаимному использованию сети отделений, созданию совместных банковских филиалов.

На международном рынке капиталов ТНК выступают важными посредниками кредитования внешней торговли, организаторами вывоза и перераспределения капиталов по странам в зависимости от спроса и предложения. Для осуществления государственного страхования экспортных кредитов во многих странах были созданы специальные институты.

В целом "глобальные" ТНК контролируют от половины до двух третей мировой торговли, а, например, торговля сырьевыми, особенно агро-сырьевыми, товарами почти полностью заключена в руках 50 торговых корпораций ведущих индустриальных стран

В настоящее время ТНК являются основными инвесторами в мировую экономику. В отношении объема, структуры и характера мировой торговли можно отметить следующее. Согласно данным ООН, до 40% стоимости имущества сотни крупнейших ТНК (прежде всего американских, японских и западноевропейских) размещается на территории других государств.

ТНК чаще всего сосредоточивают промышленные активы в следующем перечне сфер: горнодобывающая промышленность, продовольственная промышленность, электронная промышленность.

Доля сферы услуг в ТНК постоянно увеличивается. Обрабатывающая промышленность отходит на второй план.

ТНК обладают большими возможностями воздействия на экономику. Это воздействие, конечно, нельзя оценить однозначно. Сочетание отрицательного и положительного аспектов влияния иностранных прямых капи-

таловложений может меняться от страны к стране и в разные периоды времени. К тому же, большое значение имеет и то, является ли данное государство для ТНК принимающей страной или страной происхождения.

В настоящее время отношения ТНК с развивающимися странами становятся все менее напряженными. Правительства стран все более осознают положительные стороны внедрения ТНК: распространение новых технологий, использование местного научно-исследовательского потенциала, развитие патентной системы, обеспечение новых рабочих мест. Доля рабочей силы, занятой на предприятиях за рубежом достигает в крупнейших корпорациях 70-90%.

Растет роль ТНК, как основного структурообразующего фактора мирового хозяйства в условиях глобализации мировой экономики, т.к. крупным компаниям удается часто более эффективно, чем государству даже развитых стран, справляться с проблемами, стоящими перед экономикой.

Информация как источник конкурентных преимуществ в современной экономике

Янин А.Е.

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

В течение всего индустриального периода развития человечества международное разделение труда зависело, прежде всего, от трех факторов – от наличия природных ресурсов, труда и капитала. Страны, богатые капиталом (с большим капиталом на работника), делали капиталоемкую продукцию, страны, богатые трудом (с небольшим капиталом на работника) – трудоемкую. В девятнадцатом и в начале двадцатого столетия страны, богатые естественными ресурсами, были богаты, тогда как страны без них были обречены на бедность. В начале двадцатого века обрабатывающая промышленность была на подъеме, но из крупнейших по объему активов компаний мира большинство были компании, занимающиеся разработкой природных ресурсов. Наибольшие перспективы развития в начале двадцать первого столетия имеют следующие виды промышленности: микроэлектроника, биотехнология, производство новых искусственных материалов, телекоммуникации, гражданское авиастроение, робототехника, компьютеры (аппаратное оснащение и программное обеспечение). Все это – такие виды деятельности, которые можно разместить где угодно на Земле. Их размещение зависит от того, кто организует для этого интеллектуальные силы.

Сегодня, в начале XXI в., можно с уверенностью утверждать, что единственным источником долговременного устойчивого конкурентного преимущества и основным фактором размещения производительных сил становится знание.

Наличие естественных ресурсов выпало из уравнения конкуренции. Нынешние расходы на транспорт создали мир, в котором ресурсы можно дешево перемещать туда, где они нужны. Примером может служить Япония, доминирующая в мировом производстве стали, хотя и лишенная угля и железной руды. Кроме того, современная продукция использует меньше естественных ресурсов. В XXI в. немногие смогут обогатиться просто потому, что владеют сырьем.

Из конкурентного уравнения выпала также доступность капитала. С развитием мирового рынка капитала практически исчезли барьеры для перемещения капитала через государственные границы. Капиталоемкое производство теперь может быть организовано в любой, не обязательно богатой капиталом, стране мира.

В эпоху интеллектуального производства теряет всякий смысл и соотношение между капиталом и трудом. Само понятие "труд" перестает быть осмысленным, так как человек в настоящее время во все большей степени выступает как носитель уникальных способностей, процесс использования которых не может быть измерен количественно в единицах некоего "абстрактного труда" и поэтому не может быть назван "трудом" в традиционном значении этого слова. Производительная деятельность человека приобретает черты творчества.

Итак, знание становится единственным источником конкурентного преимущества, поскольку все остальное выпадает из уравнения конкуренции. Но знание может быть использовано только через квалификацию индивидов. В эпоху интеллектуального производства любой экономический успех потребует гораздо более широкого набора квалификаций, чем это было в прошлом. Сами по себе квалификации не гарантируют успеха. Они должны быть собраны в успешно действующей организации. Но без квалификаций не может быть успешно действующих организаций.

Начиная с 70-х гг. XX в., все более явно стало заявлять о себе бурное развитие информационных технологий, информация обретает роль важнейшего производственного ресурса. Усвоение и применение кодифицированной информации стали важнейшими видами производительной деятельности человека. Важным свойством информации, принципиально отличающим ее от всех остальных производственных ресурсов, является то, что потребление информации не ограничивает возможностей ее использования другими членами общества, однако сам процесс ее потребления обусловлен наличием у человека специфических особенностей. Это свойство информации называется ее избирательностью. Не уровень доходов или общественное положение, а интеллект и знания, способность к творческой деятельности являются лимитирующими факторами, позволяющими *реально* пользоваться *доступной всем* информацией лишь ограниченному числу лиц. Условием собственности оказывается не право распоряжаться благом, а способность им воспользоваться.

Таким образом, реалии современной экономики выдвигают все более и более высокие требования к образованию и интеллектуальным способностям работников. Растет доля нематериальной сферы, растет интеллектуальное содержание всякого труда вообще. Успех любой производительной деятельности все в большей степени определяется не наличием материальных ресурсов, а чем-то иным, неосязаемым – знаниями, навыками, способностями работников, ценностями, которые они исповедуют, и даже общим настроением в организации – всем тем, что обычно называют "человеческим капиталом".

Литература

1. *Иноземцев В.Л.* Современное постиндустриальное общество. М.: Логос, 2000
2. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. / Под ред. *В.Л. Иноземцева*. М.: Академия, 1999.
3. *Антипина О.Н., Иноземцев В.Л.* Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе. МЭиМО, 1998, №5, 6, 7.
4. Социум XXI века: рынок, фирма, человек в информационном обществе / Под ред. *А.И. Колганова*. М.: ТЕИС, 1998.
5. *Туроу Л.* Будущее капитализма. Новосибирск, 1998.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ

Управление инвестициями и инновационной деятельностью
Антипов Д.В.

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

Системное развитие инновационной деятельности и рынков научно-технической информации предполагает разработку комплекса правовых, организационных и экономических норм. Это касается всех этапов инновационного процесса – от генерирования технологических идей до их реализации на рынках и практического освоения в промышленности – и всех задействованных в данном процессе структур – от отдельных технологических фирм до международных рынков технологий и продуктов производства. В разработке таких норм, помимо компетентного экономического, юридического и социологического анализа, заметную роль призваны сыграть методы математического моделирования. При адекватном подборе моделей математические методы позволяют обоснованно оценивать и прогнозировать инновационную динамику, давать её качественные и количественные оценки, выявлять оптимальные решения экономических агентов.

В рамках данной работы автором предлагаются следующие два подхода для анализа, оптимизации и сценарного прогнозирования развития экономики, взаимодополняющие друг друга. Первый заключается в построении и анализе математической модели экономического роста, учитывающей две основные тенденции: с одной стороны, технологии (накопленные ежегодные R&D [НИОКР]) стимулируют рост производства, с другой стороны, текущие инвестиции потребляют часть ресурсов из производственного сектора [5, 6]. Модель описывается системой дифференциальных уравнений, в которую входят фазовые переменные: производство и технологии – и текущие инвестиции в развитие технологий (управление). Параметры модели – функции и коэффициенты, отражающие скорость роста производства за счёт аккумуляции новых технологий, замедление – за счёт оттягивания средств из производственного сектора, устаревание накопленных технологий и существование временного лага между моментом инвестирования и отдачей от инвестиций. Проблема состоит в построении картины синтеза экстремальных траекторий [2] и в выборе оптимального закона инвестиций.

Второй подход базируется на использовании нейросетевых моделей [3, 4] для прогнозирования производства с учётом инновационной динамики.

ки. Возможными входами нейронных сетей являются статистические данные [7] по суммарному годовому объёму R&D (НИОКР), по направлению их использования (Basic Research, Applied Research, Development), по сектору выполнения (Industry, Federal Government, Universities and colleges...), валовые выпуски high-tech отраслей, платежи на рынке патентов. Выходом сетей является объём производства товаров и услуг GDP (ВВП). Рабочим инструментом является специально созданный автором программный пакет "NeuralWorld". Указанный метод был апробирован на американских и японских данных и может быть адаптирован к российским.

Литература

1. *Интрилигатор М.* Математические методы оптимизации и экономическая теория. М.: Прогресс, 1975.
2. *Понтрягин Л.С., Болтянский В.Г., Гамкрелидзе Р.В., Мищенко Е.В.* Математическая теория оптимальных процессов. М.: Наука, 1976.
3. *Уоссермен Ф.* Нейрокомпьютерная техника: Теория и практика. М.: Мир, 1992.
4. *Горбань А.Н., Россиев Д.А.* Нейронные сети на персональном компьютере. Новосибирск: Наука. Сибирская издательская фирма РАН, 1996.
5. *Grossman G.M., Helpman E.* Innovation and Growth in the Global Economy. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, 1991.
6. *Tarasyev A.M., Watanabe C.* Optimal Dynamics of Innovation in Models of Economic Growth // Journal of Optimization Theory and Applications, Vol. 108, No. 1, 2001.
7. National Science Board, Science & Engineering Indicators-1998, Arlington, VA: National Science.

Налоговое стимулирование инвестиций в реальном секторе русской экономики

Аркина С.В.

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

Настоящая работа посвящена анализу возможностей налогового стимулирования инвестиционных проектов в реальном секторе русской экономики. Такие инвестиционные проекты имеют целый ряд особенностей, существенно отличающие их от инвестиций, например, на финансовых рынках. В качестве типичного примера можно иметь в виду проект создания в некотором регионе нового производственного предприятия (фирмы).

Во-первых, сделанные инвестиции являются, как правило, невозвратными, то есть после вложения в проект они не могут быть изъяты и использованы для других целей, поскольку такие расходы как затраты на регистрацию, капитальное строительство и др., уже невозможно вернуть.

Во-вторых, существенную роль при принятии решений об инвестировании играет неопределенность относительно будущей экономической

обстановки и перспективных возможностях проекта. Эта неопределенность связана, в первую очередь, со случайными колебаниями цен на затрачиваемые ресурсы и производимую продукцию или ее спрос. В таком виде она присуща всем рыночным системам и может приводить как к уменьшению, так и к увеличению прибыли инвестора. Однако в переходной экономике, а тем более, в российской, возникают дополнительные факторы риска, способные лишь уменьшить доходы инвестора. К таким факторам можно отнести нарушение обязательств, связанных с платежами и поставками продукции, непредсказуемые действия властей, неразвитую инфраструктуру, криминогенную обстановку и т.д. Наконец, на поведение инвестора существенно влияет его оценка вероятности полной потери созданной фирмы в результате смены политического курса и создания неприемлемой обстановки, которая вынудила бы его отказаться от дальнейшей эксплуатации фирмы. Этот фактор мы связываем с политическим риском.

В-третьих, никто не может насильно заставить инвестора вложить деньги в проект, это могут сделать только экономические стимулы. Поэтому инвестор имеет возможность отложить финансирование проекта на какое-то время до наступления более благоприятной ситуации. Так возникают хорошо знакомые российской экономике задержки инвестиций (инвестиционные ожидания).

Государство или регион, заинтересованный в реализации данного инвестиционного проекта, могут активно влиять на поведение инвестора с помощью системы налогообложения, ускоряя его приход предоставлением ему налоговых льгот. Такие льготы обычно включают в себя уменьшение налогооблагаемой базы, предоставление налоговых кредитов, увеличение амортизационных отчислений, предоставление налоговых каникул, то есть освобождение от уплаты региональной части налога на прибыль на определенный срок после создания новой фирмы. Мы сосредоточили свое внимание в данной работе именно на налоговых каникулах, которые являются одной из наиболее популярных налоговых льгот более, чем в сорока российских регионах, и способны привести к значительному притоку реальных инвестиций.

В работе развивается и детально исследуется модель поведения инвестора, включающая все упомянутые выше факторы (инвестиционные ожидания, случайность прибыли, политический риск, система налогообложения). В условиях стандартных предположений о характере процесса прибыли инвестора от проекта (геометрическое броуновское движение) удастся описать в явном виде оптимальное поведение инвестора – найти такой момент инвестирования, при котором чистый приведенный доход от проекта будет максимальным. Этот оптимальный момент инвестирования используется при выводе явных формул для целого ряда экономических показателей, связанных с инвестиционным проектом, таких как доход инвестора, налоговые поступления в региональный и федеральный бюджеты, вероятность инвестирования, время инвестиционного ожидания и др.

На основе полученных соотношений проведены теоретический анализ и численные расчеты.

В работе показано, что при определенных (и не очень жестких) условиях на параметры проекта и параметры внешней экономической среды, увеличение налоговых льгот (до определенного предела) выгодно всем участникам инвестиционного процесса, поскольку ведет к увеличению как доходов инвестора, так и налоговых поступлений в федеральный и региональный бюджеты. Как показывают расчеты, такой рост может быть весьма значительным даже при сравнительно небольшой длительности налоговых каникул.

В работе предложен принцип определения "оптимальных" налоговых каникул, при которых приведенная сумма налоговых поступлений от данного проекта в региональный бюджет будет максимальной (по всем налоговым каникулам). Оказалось, что в широком диапазоне параметров модели такие оптимальные налоговые каникулы могут дать значительный рост доходов всех участников.

Проведено сравнение предложенного "оптимального" принципа назначения налоговых каникул с реально используемыми в различных регионах России – освобождением на срок до полной окупаемости вложенных средств, и освобождением на постоянный (независимо от параметров создаваемой фирмы в пределах данного региона) срок, обычно 3-5 лет. С этой целью инвестиционные проекты были разделены на группы в зависимости от среднего темпа роста прибыли и его разброса (волатильности). Оказалось, что реальные налоговые каникулы достаточно хорошо согласуются (по длительности и по суммарным налоговым поступлениям в региональный бюджет) с оптимальными каникулами только для проектов с достаточно высокой степенью волатильности или не очень низким средним темпом роста прибыли. Причем, оказалось, что не существует одного "реального" принципа, который был бы одинаково "хорош" для всех групп проектов. Для группы проектов с низким средним темпом роста прибыли и не очень высокой волатильностью оптимальные налоговые каникулы оказываются значительно больше реально существующих и способны принести большое дополнительное увеличение налоговых поступлений в региональный бюджет.

Сравнительный анализ факторов, влияющих на платежеспособность России

Козутовская Н.Е.

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

Проблема внешнего долга в настоящее время является одной из наиболее актуальных и обсуждаемых в России. Серьезное долговое бремя России ставит вопрос об оценке платежеспособности страны по долгу и выявлении источников для ее поддержания. Макроэкономическая теория платежеспособности позволяет проанализировать основные факторы,

влияющие на способность страны или государственного сектора отдавать внешний долг, не прибегая к новым заимствованиям. В целом платежеспособность страны по внешнему долгу зависит от различных факторов, таких как величина и структура накопленного долга, ресурсная обеспеченность страны, факторов экономической конъюнктуры и приоритетов экономической политики. Очевидно, что все эти факторы не являются независимыми. Тесная взаимосвязь между ними усложняет оценку их значения для платежеспособности страны.

Основные факторы платежеспособности объединены в моделях, основанных на межвременном бюджетном ограничении. На основе этих моделей сформулированы условия платежеспособности. Экономический рост является одним из наиболее важных факторов платежеспособности. На практике страна может успешно использовать схему Понци – неограниченно осуществлять заимствования, расплачиваясь за счет роста ВВП, и не сталкиваться при этом с неплатежеспособностью, если она сможет добиться устойчивого темпа экономического роста выше средней реальной процентной ставки по долгу в долгосрочном периоде.

Однако в настоящее время для большинства стран, особенно развивающихся стран и стран с переходной экономикой, характерна обратная ситуация, когда процентная ставка устойчиво превышает темп экономического роста, общественный сектор неэффективен, а инвестиции недостаточны, поэтому для стабилизации государственного долга необходимы другие источники. В этом случае необходимым условием платежеспособности становится поддержание устойчивого профицита торгового баланса страны и государственного бюджета. С помощью индексов платежеспособности можно определить целевую величину первичного профицита, необходимого для платежеспособности России в долгосрочном периоде. В то же время использование этих индексов для анализа положения России, в том числе на ретроспективных данных, и сравнение с другими странами с переходной экономикой позволяют оценить усилия государства по поддержанию платежеспособности и перспективы его платежеспособности в будущем.

В последнее время Россия находилась в благоприятных условиях мировой экономической конъюнктуры, вызванных в первую очередь ростом цен на нефть. Это привело к росту экспортных доходов и бюджетных доходов государства и служило основным источником выплат по долгу и наращивания государственных резервов. Страна устойчиво поддерживала положительное сальдо торгового баланса. Но его значительное улучшение после кризиса 1998 г. связано в первую очередь не с увеличением экспорта, а с сокращением импорта, вызванным обвалом рубля.

В результате был достигнут серьезный экономический рост, однако перспективы его сохранения вызывают сомнения у большинства экономистов. Положительное сальдо торгового баланса страны сопровождается серьезным оттоком капитала, а инвестиционный климат в стране остается

малопривлекательным. В то же время в 2000 г. достигнут общий профицит государственного бюджета, что свидетельствует об усилиях правительства по достижению платежеспособности государственного сектора. В то же время, поскольку высокие экспортные доходы вызваны, прежде всего, экономической конъюнктурой, такой "внутренний трансферт" с учетом ожидаемого роста будущих платежей по долгу может оказаться недостаточным для платежеспособности по государственному внешнему долгу.

Задача исследования состоит в том, чтобы выяснить на основе анализа моделей и статистических данных, какие из перечисленных факторов имеют относительно более важное значение для платежеспособности России. В основе методологии исследования лежит сравнительный анализ различных компонентов бюджетного ограничения страны и выявление источников платежеспособности в рамках динамических оптимизационных моделей. Поддержка данного проекта была осуществлена Московским общественным научным фондом за счет средств, предоставленных Агентством по международному развитию США (USAID). Точка зрения, отраженная в данном докладе, может не совпадать с точкой зрения Агентства по международному развитию или Московского общественного научного фонда.

В то же время, как показывает теория платежеспособности и опыт стран, столкнувшихся с долговым кризисом, наличие у страны ресурсов для выплаты долга не означает ее готовность выплачивать долг полностью. Модели эффективного кредитного потолка позволяют определить для России предельную величину долга, которая, с одной стороны, максимизирует выплаты кредиторам, а, с другой стороны, не слишком сильно ухудшает положение заемщика.

Расчеты показателей платежеспособности показали, что долговое бремя России совместимо с платежеспособностью, но необходим дополнительный "внешний" и "внутренний" трансферт для ее поддержания. В то же время платежеспособность страны – это долгосрочная концепция, связанная с прогнозом ее будущих доходов и состояния ресурсной базы. Это сильно усложняет оценку платежеспособности страны, поскольку неизбежны ошибки в долгосрочных прогнозах. Тем не менее, исследование платежеспособности имеет важное значение для оценки эффективности текущей макроэкономической политики в России.

Статистические подходы к оценке диспропорций социально-экономического развития регионов России

Кусков Е.А.

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

В условиях реформ социально-экономическое положение отдельных регионов оказалось под влиянием множества новых факторов, таких как темп и масштабы экономических преобразований, уровень развития рыночных секторов, возможности использования природно-ресурсного по-

тенциала и географического положения, взаимоотношения каждого региона с Центром, степени адаптации региональных элит к новым условиям. Все эти факторы способствовали росту региональной дифференциации в период рыночных преобразований в России.

В зависимости от изменения отношения регионального и среднероссийского показателя можно выделить несколько групп регионов, таких как богатые, богатеющие (рассматриваемые показатели в которых превышают среднероссийский уровень в течение рассматриваемого периода), бедные и беднеющие (с показателями ниже среднероссийского уровня в течение всего рассматриваемого периода, либо перешедшие из числа регионов с высокими показателями в число регионов с показателями ниже средних).

Статический подход. Наиболее часто используемыми оценками при региональных сопоставлениях являются дисперсия, коэффициент Джини, группа коэффициентов обобщенной энтропии, а также коэффициент Тейла. При оценке региональных диспропорций в статике в работе помимо указанных показателей использовались индекс Аткинсона, коэффициенты резервов, Куллбака-Либлера, Гувера, Каултера и Ханны-Кэя [4], каждый из которых обладает особыми свойствами, определяющими их пригодность для того или иного подхода [5]. Расчет коэффициентов производится как по конкретным показателям социально-экономического развития, так и по обобщенным показателям, сгруппированным по методу главных компонент. Обобщенные индексы включают в себя среди прочих индексы уровня жизни населения, развития социальной сферы, основных отраслей народного хозяйства, индекс финансового состояния, а также инвестиционную, политическую и законодательную (налоговую и инвестиционную) составляющую. Результирующим статическим показателем является агрегированная оценка региональных различий на основе группировки отдельных индексов.

Динамический подход. Классическим инструментарием количественной оценки факторов, определяющих различия в региональной динамике, является аппарат моделей роста типа Солоу. Однако предпринятые ранее попытки оценки расширенной модели Солоу на основе данных по российским регионам [2] доказали незначимость оценок параметров модели, означающую, что модели роста не объясняют динамики переходных процессов.

В этой связи количественная оценка влияния различных факторов на развитие межрегиональной дифференциации в данной работе проводится методами регрессионного анализа на основе панельных данных. В качестве объясняемых переменных, в частности, используются отклонения региональных показателей социально-экономического развития от их среднероссийского уровня, а в качестве объясняющих – некоторые рычаги экономической политики.

Данные. Информационный массив, включающий показатели по всем (или в отдельных случаях, по большинству российских регионов) за 1995-1999 гг. на основе информации Госкомстата РФ [1], а также различных опросов, позволяет учесть влияние временных и пространственных изменений регрессоров на межрегиональную дифференциацию.

Основные выводы. При общем усилении дифференциации различия между группами регионов увеличиваются, однако внутри групп наблюдается относительное сближение показателей. Общая величина вариации формируется преимущественно за счет усиления пространственных (межгрупповых) различий. Влияние временных (внутригрупповых) изменений региональных параметров менее существенно. На относительные позиции регионов существенно влияют стартовые условия. Законодательные инициативы на региональном уровне (прежде налоговые и инвестиционные) способны в некоторой степени компенсировать влияние некоторых негативных факторов, однако в одиночку не в состоянии существенно улучшить положение депрессивных регионов.

Литература

1. Регионы России. Справочник. Госкомстат РФ, Москва, 2000.
2. *Mikheeva N.* Differentiation of social and economic situation in the Russian regions and problems of regional Policy. EERC Working Paper Series No. 99/09.
3. *Kolomak E.* Sub-Federal Tax Exemptions and Their Efficiency for the Attraction of Investment: Empirical Analysis. Moscow, EERC, 2000.
4. *Bajo O., Salas R.* Inequality foundations of concentration measures: an application to the Hannah-Kay indices. DGICYT Project, PB-94/0425, Working Paper, March 1999.
5. *Foster J.E.* (in A. Sen: On Economic Inequality, chapter A5, Composition and Consistency).

Использование имитационной модели предприятия при оценке банковских кредитных рисков

Малахов А.А., Феофанов В.Н.

*Санкт-Петербургский государственный университет
технологии и дизайна, Россия*

В экономически развитых странах основной сферой деятельности банков является кредитование нефинансового сектора экономики. Анализ ситуации сложившейся в РФ дает основание предполагать, что исчезновение ряда высокодоходных инструментов, снижение доходности активов размещенных внутри банковского сектора повысит заинтересованность банков в кредитование реального сектора экономики. Однако объемное кредитование промышленности потребует адекватной, российской специфики хозяйственной деятельности, оценки кредитных рисков.

Необходимости существенной корректировки западных методик не возникало вследствие незначительного удельного веса этого направления в российской практике банковской деятельности. Корректировка западных методик требуется, прежде всего, по тому, что государство, проводя неэффективную налоговую политику, провоцирует предприятия к искажению данных публичной отчетности, которые лежат в основе западной методики оценки кредитного риска. Кроме того, западные методики оценки бизнес рисков основаны на оценках не только активов предприятий, но и на прогнозах по бизнесу заемщика. В настоящее время в РФ отсутствует сложившаяся практика проведения бизнес-оценок с учетом прогнозов, поскольку прогноз требует адекватного российским условиям инструментария.

Одним из способов корректировки, позволяющим повысить достоверность данных о заемщике и соответственно увеличить достоверность оценки кредитного риска является дополнение (или корректировка) публичной отчетности данными, полученными с использованием имитационной модели бизнеса заемщика. Имитационная модель позволяет не только проводить и корректировать данные публичной отчетности, но и осуществлять перспективный анализ бизнеса заемщика.

На основании разработанной методики модульного построения имитационных моделей предприятий были выполнены средствами Microsoft Office (Access и Excel) шаблоны, которые позволяют направленно формировать сбор информации о заемщике, синтезировать недостающую информацию, оценивать степень достоверности публичных данных, а также формировать прогнозы по потоку наличности. Шаблоны выполнены таким образом, что позволяют их вписывать в существующие программные комплексы для совместной работы с ними.

Анализу состояния российской банковской системы, недостатков западной методики оценки кредитных рисков, а также разработки методики построения имитационной модели предприятий и шаблонов для их программной реализации посвящена предлагаемая работа.

Оценка значимости агрегированных товаров отраслей для экономики России и эффективность отраслевой структуры промышленности
Маракуева М.А.

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

Современный инвестиционный процесс в России характеризуется неспособностью рынка самостоятельно финансировать промышленность через финансовые институты и оптимизировать производственную отраслевую структуру, а также узостью государственных возможностей реализации долгосрочных инвестиционных программ. В таких условиях встает острая необходимость, как можно более эффективно использовать имеющиеся в распоряжении государства возможности участия и координации

процесса инвестирования реального сектора. Оценка значимости выпуска отраслей для народного хозяйства является приоритетной задачей в рамках координации потоков инвестиционных ресурсов в промышленность.

Предлагаемый подход к расчету значимости агрегированного товара отрасли основан на теоретических результатах модели Дж. фон Неймана, как модели конкурентной экономики с эффективным распределением ресурсов между модельными субъектами (в данном случае отраслями) и ценами, соответствующими общественной оценке продуктов этих отраслей.

Расчеты по предлагаемой методике осуществляются по динамической межотраслевой модели (ДМОМ), являющейся частным случаем модели Дж. фон Неймана. Подход состоит в оценке структуры вектора магистральных цен, которые, как показано автором, соответствуют искомым оценкам значимости товаров отраслей для народного хозяйства.

Для практического осуществления расчетов были решены две основные задачи. Первая и наиболее важная задача – это наполнение динамической межотраслевой модели реальной статистической информацией, т.е. оценка основных параметров ДМОМ. Вторая – получение на основе расчетных данных магистрального вектора цен.

Основными параметрами ДМОМ являются: матрица A прямых материальных затрат межотраслевого баланса (МОБ), дополненная матрицей амортизации; матрица F наличного производственного капитала, являющаяся суммой матриц основного и оборотного производственного капитала; матрица замыкания H .

Восстановление этих матриц проводилось на основе отчетного МОБ 1995г., дополнительной статистической информации, и некоторых структурных соотношений 1966 г. В ходе реконструкции данных были решены две подзадачи.

1. Приведение в соответствие отраслевой номенклатуры исходных матриц. Для МОБ 1995 г. эта цель достигалась редукцией списка отраслей методом исключений Жордана-Гаусса, а также агрегированием отраслевых данных. Из списка производящих отраслей были исключены таким образом отрасли сферы услуг, некоторые промышленные отрасли. При этом пересчитывались все квадранты МОБ.
2. Далее проводилось восстановление входящих матриц ДМОМ. Матрица A коэффициентов прямых затрат МОБ 1995 г. была дополнена матрицей амортизации, полученной из строки "потребление основного капитала" баланса на основании статистических данных о нормах амортизации важнейших видов основных фондов и пропорций матрицы F . Для реконструкции матрицы F структура основных производственных фондов каждой отрасли (с учетом загрузки мощностей и амортизируемых фондов) оценивалась по соотношениям видового состава фондов каждой отрасли 1966 г. Для оценки структуры матрицы оборотного производственного капитала применялось от-

ношение коэффициентов прямых затрат и наличного оборотного капитала, приходящегося на единицу выпуска 1966 г. Замыкание модели осуществлялось диагональной матрицей H , элементы которой являются отношениями величины конечного потребления продукта данного вида без накопления основного и оборотного капитала и валового выпуска продукта.

Процедура оценки магистрального вектора цен была реализована на программе MATHCAD. Проведена проверка на устойчивость результатов. Темп роста валовых выпусков и падения цен на траектории составил **8.44%**. Компоненты вектора магистральных цен показывают относительную оптимальную ценность объема продукции каждой отрасли, который стоит 1 руб. в ценах 1995 г. Если коэффициент больше единицы, то экономическая значимость обобщенного продукта отрасли больше, чем его существующая цена. Такую высокую оценку получили отрасли: пищевая промышленность, электроэнергетика, химическая и нефтехимическая промышленность, ЛДЦБП. Перекос современной отраслевой структуры в сторону топливно-сырьевого комплекса отразился в полученных результатах в виде низкого коэффициента для нефтегазовой промышленности. Экономическая состоятельность полученных результатов делает возможным их практическое применение в качестве ориентиров при переоценке инвестиционных проектов для получения их экономической стоимости и выработке государственных инвестиционных программ.

**Анализ эффективности кредитно-денежной политики в области
финансирования дефицита государственного бюджета
(на примере российской экономики 1994-2000 гг.)**

Полещук В.В.

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

Августовский кризис 1998 г. стал причиной существенного сокращения возможностей неинфляционного покрытия дефицита государственного бюджета в российской экономике. В 1999-2000 гг. лишь благоприятная конъюнктура на нефтяных рынках позволяла России на время отложить решение проблемы бюджетного дефицита. Однако необходимость обслуживания колоссального внешнего долга даже при условии, что мировые цены на нефть останутся на благоприятном для России высоком уровне, делает проблему эмиссионного покрытия реального бюджетного дефицита чрезвычайно актуальной.

Проведенное исследование последствий финансирования бюджетного дефицита при помощи денежной эмиссии включает проверку следующих гипотез:

1. Эмиссионные возможности покрытия реального дефицита бюджета не безграничны, а именно, реальные доходы государства от денежной эмиссии описываются кривой Лаффера. Это означает, что суще-

ствуется темп инфляции, при котором доходы государства от денежной эмиссии достигнут максимума, и превышение которого приведет к снижению доходов от сеньоража в реальном выражении.

2. В настоящее время возможности инфляционного покрытия дефицита бюджета в России еще не исчерпаны, – т.е. точка максимума реальных доходов от сеньоража еще не пройдена.

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

Для нахождения "оптимального" с точки зрения государственных финансов темпа инфляции была применена модель Фридмана (1971).

Предпосылки модели:

1. Функция спроса индивида на деньги имеет вид $m^D = f(y, \pi^e)$, $f_y > 0$, $f_{\pi^e} < 0$, где y – реальный доход, π^e – ожидаемый темп инфляции. В основе этой предпосылки лежит неявное предположение о том, что реальный процент в экономике остается на постоянном уровне ($r = \text{const}$)
2. Темп инфляции не влияет на темп роста экономики. Это предположение, как и предыдущее, несет в себе неявную предпосылку о том, что инфляция не влияет на процесс распределения ресурсов.
3. Полное предвидение (perfect foresight).

Несмотря на обилие упрощающих предпосылок, ценность полученных при помощи модели Фридмана результатов трудно переоценить. Показано, что, если при отсутствии экономического роста максимальные доходы от сеньоража будут достигнуты при темпе инфляции, при котором эластичность спроса на деньги по темпу инфляции равна -1, то в растущей экономике возможности инфляционного покрытия реального дефицита могут заметно снизиться – "оптимальный" темп инфляции в этом случае может быть значительно ниже темпа инфляции, найденного для стагнирующей экономики.

Для эконометрической апробации модели Фридмана на российских данных в качестве функции спроса на деньги была взята функция спроса на деньги Кагана $m^D = ae^{-\alpha\pi^e}$, $\alpha > 0$ для периода стагнации (1994-1998 гг.) и модифицированная функция спроса на деньги Кагана вида $m^D = ay^b e^{-\alpha\pi^e}$, $\alpha, b > 0$ для периода экономического роста (1999-2000 гг.). Считалось, что функция Кагана не подходит для описания российской экономической действительности. Так, эконометрическая верификация функции Кагана на российских данных проведенная, например, А.Е. Варшавским (1997) показала, что функция "плохо" описывает процессы, происходящие в российской экономике. На наш взгляд, этот результат вызван, в первую очередь, некорректно проведенной верификацией. Расчеты показали, что оценки

функции спроса на деньги Кагана по российским данным не противоречат выводам экономической теории.

Сравнение фактических темпов инфляции с полученными при помощи модели Фридмана результатами позволяет утверждать, что российская экономика на всем протяжении рассматриваемого периода, скорее всего, находилась на восходящем участке кривой Лаффера, и эмиссионные возможности вопреки сложившимся убеждениям исчерпаны не были.

Литература

1. *Варшавский А.Е.* Анализ и моделирование инфляции в России // Экономика и математические методы, 1997, т. 3, 1998.
2. *Cagan P.* The monetary dynamics of hyperinflation. Studies in the quantity theory of money, ed. Friedman, Chicago, 1956.
3. *Friedman M.* Government revenue from inflation // Journal of Political Economy, 1971, vol.79, #4.

Обобщенная модель стимулирования труда работников Пунтус С.А.

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

В условиях перехода российских коммерческих предприятий к новым формам и способам управления, одной из существенных задач любого руководителя становится формирование эффективной системы стимулирования труда работников.

Стимулирование труда представляет собой воздействие на мотивацию (систему мотивов) трудовой деятельности человека. Существующие теории стимулирования труда развиваются по двум основным направлениям – *теории объективных оценок* и *теории субъективных оценок* результатов работы исполнителя. В теориях объективных оценок в качестве стимулирующего элемента выступает зависимость оплаты труда работника от достигнутых результатов (например, модель Б. Ольмстрома и П. Милгрона).

В теориях субъективных оценок оплата труда работников строится на базе субъективных оценок руководителя (модели К. Булла, К. Шапиро и Дж. Стиглица и др.).

Базирующиеся на основных принципах теорий объективных и субъективных оценок, *теории стимулирования приобретения знаний* работниками и *теории межфирменного стимулирования* иногда выделяются в качестве самостоятельных направлений исследования.

Модели объективных оценок результатов работы применимы не ко всем категориям работников: основной проблемой является выбор объективного показателя, наиболее "хорошо" характеризующего результат труда. С другой стороны, при использовании субъективных оценок труда, возможна недооценка действий работников, основная деятельность кото-

рых не является результативной в смысле прибыли (например, деятельность бухгалтеров).

Таким образом, существует необходимость построения обобщенной модели, выводы которой были бы справедливы для всех категорий работников, и могли бы стать удобной основой для формирования систем стимулирования на практике.

Согласно проводимым социологическим исследованиям, в современной экономике России трудовая мотивация работников сильно смещена в сторону материальных стимулов. Поэтому предлагаемая обобщенная модель касается, в первую очередь, поиска наиболее эффективной системы материального стимулирования работников.

Большинство моделей предполагает непосредственные усилия работника ненаблюдаемыми. При этом значение функции контроля в работе любого руководителя сложно переоценить.

Основные предпосылки предлагаемой модели: руководитель договаривается с работником о форме системы стимулирования и определяет уровень издержек, которые он готов потратить на контроль действий исполнителя. Уровень издержек контроля влияет на точность "измерения" усилий, прилагаемых исполнителем для выполнения работы. В свою очередь, работник максимизирует уровень субъективной полезности, выбирая наиболее подходящий ему уровень усилий. Формально, для расчета переменной части оплаты труда, можно принимать средние усилия работника за период.

Взаимоотношения руководителя и работника предлагается рассматривать в виде игры с набором стратегий руководителя и работников и функциями выигрыша. Выигрыш руководителя и работника измеряется значениями их индивидуальных функций полезности, которые зависят от получаемых каждым индивидом выгод (доходов) и величины понесенных издержек. Эквивалентом общего эффекта взаимодействия руководителя и работника можно принять размер экономического результата взаимодействия (прибыль или убыток).

Для полного анализа взаимоотношений руководителя и работников, необходимо рассмотреть несколько классов иерархических игр, построенных на базе указанных предпосылок. Количество основных классов определяется следующими факторами:

1. Тип поведения работника (автором предложена классификация, состоящая из 45 различных типов поведения работника). При исследовании взаимодействия только одного руководителя и одного работника количество типов поведения исполнителя значительно сокращается.
2. Количество работников: 1 или n . В последнем случае необходимо решение задачи с учетом возможности образования коалиций работниками.
3. Аналогично, количество руководителей: 1 или m .

4. Количество различных систем стимулирования: всего 7 общих видов мотивационных систем (возможные сочетания постоянной ставки оплаты труда, зависимости от уровня усилий работника и результатов работы компании).
5. Решение задач межфирменного стимулирования для m руководителей и n работников.

Возможный способ проведения исследования для простого класса иерархических игр ("1 руководитель – 1 работник") выглядит следующим образом:

1 шаг: решение оптимизационной задачи руководителя; результат: оптимальное значение уровня издержек контроля для данного руководителя и данной организации;

2 шаг: проверка условия участия в игре работника (ожидаемый выигрыш для работника должен превышать премию за риск участия в игре);

3 шаг: решение оптимизационной задачи работника: максимум полезности, получаемой при выполнении работы, при ограничениях на средний ожидаемый уровень выигрыша, который должен быть не ниже внутренне приемлемого уровня дохода (формируется на основе потребностей индивида и альтернативных издержек / доходов);

4 шаг (распределение выигрыша): анализ значений выигрыша игроков при различных сочетаниях уровня издержек контроля, уровня точности измерения усилий работника и уровня прилагаемых работником усилий.

Выводами модели являются закономерности в установлении наиболее приемлемого уровня издержек контроля действий различных типов работников, а также таблица решений для выбора системы стимулирования труда конкретной категории работников. Предлагаемый нами подход позволит приблизиться к построению системы мотивации, отражающей реальный вклад работника в результативность деятельности компании.

Категория "усилия", которая с первого взгляда представляется мало формализуемой, на практике может быть измерена. Вопрос измерения сводится к тщательному определению множества результатов труда конкретного специалиста в данной организационной структуре. Следует отметить, что уровень усилий – категория, которая характеризует труд любого работника любой специальности, что подчеркивает общность предлагаемого подхода.

Методология исследования вертикального внешнего эффекта двойной надбавки по отраслям российской промышленности

Пунтус Т.М.

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

Еще в 1950 г. Дж. Шпенглер сформулировал гипотезу о существовании отрицательного внешнего эффекта, который возникает при вертикальном взаимодействии двух монополий, так называемом эффекте *двойной*

надбавки (double marginalisation) (Spengler, 1950). Коротко суть его в следующем. Если одна фирма, монополист на своем рынке, производит и продает продукт другой фирме-монополисту, а та, в свою очередь, выходит с ним на рынок конечного продукта, то к потребителю этот продукт поступает по цене, содержащей двойную надбавку (каждый из монополистов продает продукт по цене, выше его предельных издержек), и, соответственно, в количестве меньшем, чем в условиях конкуренции.

Если же эти две фирмы объединятся в одну, то проблема двойной надбавки решается, при этом выигрывают как сами производители, так и потребители. С одной стороны, прибыль объединенной фирмы при этом увеличивается, по сравнению с суммарной прибылью двух неинтегрированных фирм, с другой стороны, в результате снижается цена на конечный продукт и его количество на рынке возрастает, что увеличивает потребительский излишек. Таким образом, Шпенглер показал, что вертикальная интеграция отнюдь не всегда противоречит интересам общества, а, наоборот, при определенных условиях способствует росту благосостояния экономических агентов. Было также показано, что для возникновения проблемы двойной надбавки достаточно наличия монополии на начальной стадии производственного процесса в сочетании с несовершенной конкуренцией на последующей его стадии.

Модель двойной надбавки получила широкое развитие, прежде всего, в исследованиях вертикальных ограничений (vertical restrictions), т.е. таких отношений между фирмами, в которых одна фирма способна влиять на решения другой, формально от нее не зависимой (например, отношения франчайзинга). Такие модели дают ответ на вопрос о том, как должен быть устроен контракт между верхней и нижней фирмами, чтобы избежать двойной надбавки и получить прибыль, равную прибыли в условиях интегрированных фирм.

Практическому исследованию проблемы двойной надбавки уделено гораздо меньше внимания в работах исследователей. Были попытки проверить гипотезу с помощью методов экспериментальной экономики (Durham, 2000). Известные нам работы в этой области в основном подтверждают наличие вертикального внешнего эффекта между двумя монополистами и отсутствие его между монополистом и фирмой, действующей на конкурентном рынке.

В связи с этим значительный интерес представляет верификация этой гипотезы на российских рынках. Для проверки гипотезы о существовании вертикального внешнего эффекта предлагается новый макроэкономический подход, учитывающий межотраслевые связи. В качестве исходных данных используются три массива данных. Во-первых, это матрица межотраслевых поставок продукции, которая позволяет с помощью статистических мер неравномерности определить наиболее вертикально взаимосвязанные между собой отрасли, "подозреваемые" на возникновение двой-

ной надбавки и отобразить выявленные связки отраслей для дальнейшего исследования. Во-вторых, это структура рынков отобранных отраслей, т.е. индексы концентрации, количество участников, позволяющие отнести каждую отрасль к одной из известных категорий (монополия, олигополия, монополистическая конкуренция, конкуренция). И, наконец, массив индексов цен по отраслям, сравнительный анализ которых позволит сделать вывод о наличии в рассматриваемой связке отраслей эффекта двойной надбавки.

Таким образом, указанное исследование позволит сделать вывод о том, насколько подтверждаются теоретические положения теории двойной надбавки на российских данных.

Литература

1. *Durham Y.* An experimental examination of double marginalization and vertical relationships // *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 42 (2000), P.207–229.
2. *Spengler J.* Vertical Integration and Anti-trust Policy // *Journal of Political Economy*, Vol. 58 (1950), P. 347–352.

Нахождение цен облигаций для некоторых стохастических моделей изменения процентных ставок

Рагулина С.Ю.

Донецкий национальный университет, Украина

Пусть $P(t, T)$ – цена в момент t облигации с номиналом N и моментом погашения T , $t \in [0; T]$. Предположим, как в [1], что динамика цен облигаций описывается моделями вида $P(t, T) = \exp\{\alpha(t, T) - r(t) \cdot \beta(t, T)\}$, где $\alpha(t, T)$ и $\beta(t, T)$ – неслучайные функции, а процентные ставки $r(t)$ удовлетворяют стохастическим дифференциальным уравнениям, в которых W_t – стандартный винеровский процесс с $E[W_t] = 0$, $Var[W_t] = \sigma^2 t$.

Используя условие безарбитражности рынка [1] и краевое условие $P(T, T) = N$, находим неслучайные функции $\alpha(t, T)$ и $\beta(t, T)$ для каждой из следующих моделей изменения процентной ставки.

1. Модель Мертона: $dr(t) = \bar{\alpha} \cdot dt + \bar{\gamma} \cdot dW_t$, $\bar{\alpha}, \bar{\gamma} - const$.
2. Модель Кокса, Ингерсола и Росса: $dr(t) = (\bar{\alpha} - \bar{b} \cdot r(t)) \cdot dt + \bar{\gamma} \cdot [r(t)]^{\frac{1}{2}} \cdot dW_t$, $\bar{\alpha}, \bar{b}, \bar{\gamma} - const$.
3. Модель Хо и Ли: $dr(t) = a(t) \cdot dt + \bar{\gamma} \cdot dW_t$, $\bar{\gamma} - const$, $a(t)$ – неслучайная функция.
4. Модель Блека, Дермана и Тоя: $dr(t) = a(t) \cdot r(t) \cdot dt + \gamma(t) \cdot dW_t$, $a(t), \gamma(t)$ – неслучайные функции.
5. Модель Халла и Уайта: $dr(t) = (a(t) - b(t) \cdot r(t)) \cdot dt + \gamma(t) \cdot dW_t$, $a(t), b(t), \gamma(t)$ – неслучайные функции.

Зная функции $\alpha(t, T)$ и $\beta(t, T)$, а также вычислив $E[r(t)]$, $Var[r(t)]$, определяем такие важные для инвестора характеристики, как среднее значение и дисперсия цены облигации и её доходности $i = \ln(P(t, T)/P(0, T))$.

Литература

1. *Ширяев А.Н.* Основы стохастической финансовой математики. М.: ФАЗИС, 1998. С. 901-905.
2. *Гихман И.И., Скороход А.В.* Стохастические дифференциальные уравнения. К.: Наукова думка, 1968. С. 33-39.

Реинжиниринг предприятия: учет экологического фактора

Сидоренко В.Н., Датченко Е.В.

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

Начиная со второй половины XX в., эколого-экономическим проблемам придается все большее значение как в глобальном, так и в локальном масштабе. Изучение связи экологии и экономики особенно актуально с позиции достижения устойчивого развития, вопрос о котором был поставлен на международной конференции в Рио-де-Жанейро в 1992 г. ("Повестка дня на XXI век").

В настоящей работе на основе объемных и стоимостных показателей была построена пятисекторная системно-динамическая модель крупного предприятия строительной отрасли, расположенного в центральном районе России и функционирующего с 1962 г. Модель описывается системой из семи нелинейных дифференциальных уравнений первого порядка и включает в себя следующие сектора:

- труд,
- капитал,
- доход,
- налоги,
- загрязнение окружающей среды.

При определении структуры секторов использовались эконометрические и нейросетевые модели, оценивание которых проводилось с использованием программного пакета Statistica. Работа каждого из секторов верифицировалась на имеющихся статистических данных по основным показателям деятельности предприятия.

В ходе проведенного исследования было установлено, что на протяжении 90-х гг. финансовое состояние предприятия постоянно ухудшалось. Износ производственных фондов не компенсировался капитальными вложениями, следствием этого является тенденция падения производства, резкое снижение рентабельности капитала, усиление нагрузки на природную среду, что оказалось характерным для всей отрасли в целом. В 1996-1999 гг. итогом деятельности был отрицательный финансовый результат. Серьезной проблемой явилось наличие значительной социальной нагрузки

на предприятие, т.к. падение производства не повело за собой адекватного сокращения численности рабочей силы, т.е. проблема избыточной занятости существует до сих пор и дает свой вклад в общий негативный результат. Численность занятых на предприятии работников сократилась с 548 до 169 чел. в период с 1990 по 1999 г., а средняя заработная плата в 1997 г. составила 344 руб./чел. в месяц, что оказалось почти вдвое ниже среднерегionalного значения. Что же касается экологического фактора, то валовые выбросы предприятия в 1997 г. составили 6 тыс. т, а величина платежей за загрязнение окружающей среды составила не более 2% от выручки.

Для проведения имитационных экспериментов был задан временной интервал с 1993 по 2010 г. и шаг моделирования, равный одному году. Анализ результатов имитационных экспериментов показал, что при сохранении существующих тенденций развития (с учетом прогнозного роста производства) происходит дальнейшее уменьшение нераспределенной чистой прибыли. Уровень капитала достигает рекордно низких значений в 1999 г., потом начнется устойчивый рост, который влечет за собой увеличение числа производственных работников (однако цикл работы остается по-прежнему на уровне 1/3, т.е. производство осуществляется в одну смену). При этом происходит рост производства и реализации продукции, который, однако, не компенсирует возрастающие издержки. Поскольку темп роста объема накопленных загрязнений в среде зависит от темпов производства, то на протяжении 1993-1999 гг. данный показатель растет с замедляющимся темпом, после чего темп роста возрастает, так как не предполагается существенных технологических изменений.

Проведенный анализ чувствительности модели с использованием показателей эластичности показал, что стратегии, способные изменить поведение системы в желаемом направлении будут базироваться на изменении производительности капитала, т.е. замене устаревшего и изношенного оборудования на высокотехнологичное, и удовлетворяющее требованиям экологической безопасности. Если технологически возможно снижение ресурсоемкости продукции при переходе на новое оборудование с целью уменьшения антропогенной нагрузки на природную среду, то это найдет свое отражение в затратах предприятия. Снижение ресурсоемкости также окажет значительное влияние на величину накопленных загрязнений в среде. При увеличении эластичности выпуска (продукции) по капиталу произойдет относительное снижение затрат на производство, что позволит финансировать увеличение основных фондов за счет собственных средств. При текущем положении дел на предприятии прирост капитала не обеспечивает соответствующего роста производства, что находит отражение в увеличении отрицательного финансового результата.

Полученные рекомендации и расчеты могут быть использованы при реинжиниринге как исследованного предприятия, так и предприятий, имеющих сходную организационную и технологическую структуру.

Литература

1. StatSof, Inc. (2000). Электронный учебник по статистике. М.: StatSoft. WEB: <http://www.statsoft.ru/home/textbook/default.htm>.
2. Горбань А.Н., Дунин-Барковский В.Л., Курдин А.Н. и др. Нейроинформатика. Новосибирск: Наука. Сибирское предприятие РАН, 1998.
3. Клейнер Г.Б., Николаева Н.Л. Оценка параметров имитационных экономико-статистических моделей с учетом априорной качественной информации. / Экономика и математические методы. 1986, Т. XXII, Вып. 4.
4. Кугаенко А.А. Основы теории и практики динамического моделирования социально-экономических объектов и прогнозирования их развития. – М.: Вузовская книга, 1998.
5. Сидоренко В.Н. Системная динамика. М.: ТЕИС, 1998.
6. Сидоренко В.Н. Системно-динамическое моделирование в среде Powersim. М.: МАКС Пресс, 2000.
7. Уоссерман Ф. Нейрокомпьютерная техника: теория и практика. М.: Мир, 1992.

Статистический *R/S*-анализ макроэкономических показателей Российской Федерации Соловьёв В.И.

Государственный университет управления, Россия

Статистический *R/S*-анализ, предложенный в 1951 г. Г. Харстом [1] (см. также [2]), позволяет выявлять в статистических данных наличие *периодических* и *апериодических циклов*, *тенденцию следовать по направлению тренда*, *быструю перемежаемость*, *фрактальность*, *кластерность*, *память* и *последствие*, а также различать *стохастическую* и *хаотическую* (т. е. связанную не с влиянием на процесс случайных факторов, а с принципиальной нелинейностью процесса) природу шума.

Следуя [2], изложим кратко методологию *R/S*-анализа. Пусть $(S_n)_{n \geq 0}$ – некоторый макроэкономический индекс,

$$h_n = \ln(S_n/S_{n-1}), n \geq 1, H_n = \sum_{k=1}^n h_k, n \geq 1 \text{ – накопленные к моменту } n \text{ суммы,}$$

$$\bar{h}_n = H_n/n \text{ – эмпирическое среднее, построенное по выборке } (h_1, h_2, \dots, h_n),$$

$$H_k - kH_n/n = \sum_{i=1}^k (h_i - \bar{h}_n)^2 \text{ – отклонение } H_k \text{ от эмпирического среднего } kH_n/n,$$

$$R_n = \max_{k,n} (H_k - kH_n/n) - \min_{k,n} (H_k - kH_n/n) \text{ – размах отклонений } H_k - kH_n/n, k \leq n,$$

$$S_n^2 = \sum_{k=1}^n h_k^2/n - \left(\sum_{k=1}^n h_k/n \right)^2 = \sum_{k=1}^n (h_k - \bar{h}_n)^2/n \text{ – эмпирическая дисперсия,}$$

$$Q_n = R_n/S_n \text{ – приведённый размах накопленных сумм } H_k.$$

Рассмотрим гипотезу A_0 о том, что рассматриваемый индекс $(S_n)_{n \geq 0}$ подчиняется схеме случайного блуждания (дискретного аналога броуновского движения). Если гипотеза A_0 верна, то (как показал В. Феллер в 1957 г. [3]) при достаточно больших n значение R_n/S_n должно быть близко к $\sqrt{\pi n/2}$, откуда $\ln(R_n/S_n) \approx \ln \sqrt{\pi/2} + (\ln n)/2$.

Таким образом, алгоритм проверки гипотезы A_0 таков.

1. По статистическим данным (S_1, S_2, \dots, S_N) рассчитываются значения приведённого размаха накопленных сумм $Q_n = R_n/S_n, n = \overline{1, N}$.
2. Строится двумерная выборка $(\ln n, \ln(R_n/S_n)), n = \overline{1, N}$, по которой с помощью метода наименьших квадратов проводится прямая парной линейной регрессии $\hat{a}_n + \hat{b}_n \ln n$.
3. Гипотеза A_0 отвергается на данном уровне значимости α , если значение \hat{b}_n значимо отклоняется от $1/2$, и не отвергается в противном случае.

Коэффициент b_n называется при этом показателем Харста и обозначается H .

По статистическим данным Госкомстата РФ о показателях развития российской экономики за 1995-1999 гг. по месяцам были рассчитаны статистики R_n/S_n и получена оценка показателя Харста $H = 0,513 \approx 0,5$. Это подтверждает гипотезу о том, что влияние экзогенных случайных факторов на экономическую динамику можно моделировать случайным процессом броуновского движения (на этой гипотезе основана односекторная стохастическая динамическая модель экономики [4]-[7]).

Для сравнения, оценка показателя Харста, рассчитанная по данным Центробанка РФ о динамике обменного курса RUR/USD за 1995-2000 гг., оказалась равной $H = 0,671 > 0,5$, что говорит о фрактальной структуре обменного курса, т. е. о том, что разброс его значений оказывается существенно большим, чем разброс реализации случайного процесса броуновского движения, откуда следует увеличение риска валютных операций с увеличением их срока по сравнению с операциями на рынке акций и облигаций.

Литература

1. Харст Г. (Hurst H.) Long-term storage capacity of reservoirs. – Transactions of American Society of Civil Engineers, 1951, V. 116, P. 770-808.
2. Ширяев А.Н. Основы стохастической финансовой математики. Т. 1. Факты. Модели. М.: ФАЗИС, 1998.
3. Feller W. The asymptotic distribution of the range of sums of independent random variables. // Annals of Mathematical Statistics, 1951, V. 22, 13, P. 427-432.
4. Соловьёв В.И. Односекторная стохастическая динамическая модель экономики. / В сб.: Математические методы исследования сложных

систем, процессов и структур. Сб. научн. тр. Вып. 3. М.: Издательство МГОПУ, 2000. С. 101-112.

5. Соловьёв В.И. Неопределённость состояния экономики страны при управлении ею как одним сектором. // Вестник университета, серия Информационные системы управления / ГУУ, 2000, № 1, С. 98-104.
6. Соловьёв В.И. Стохастическая модель национальной экономики. // Обозрение прикладной и промышленной математики, 2000, Т. 7, № 4, С. 529-530.
7. Соловьёв В.И. Стохастические методы в экономике и финансах. М.: ГУУ, 2000.

Энтропийный анализ макроэкономических показателей России **Соловьёв В.И., Долматов Е.С.**

Государственный университет управления, Россия

Предсказание кризисов на валютных рынках является важнейшей задачей как для государства, заинтересованного в прямом регулировании валютного рынка страны, так и для инвесторов, заинтересованных в своевременном страховании валютных рисков. Простым и адекватным индикатором кризисных явлений на валютном рынке представляется относительное изменение энтропии динамики обменных курсов валют как меры неопределённости этой динамики. В работе [1] был предложен метод падающих прямоугольников для оценки энтропии по статистическим данным о реализациях временных рядов. Этот алгоритм реализован программно, и по нему ведутся расчёты энтропии динамики обменных курсов.

Метод падающих прямоугольников применялся для анализа динамики обменного курса RUR/USD на примере кризисов 11.10.1994 г. и 17.08.1998 г. Эти кризисы имеют различные причины и последствия. В середине сентября 1994 г. ускорился рост курса RUR/USD на внутреннем валютном рынке, во вторник 11.10.1994 г. произошло резкое скачкообразное повышение курса. Курс держался на новой высокой отметке несколько дней, после чего вернулся к первоначальному уровню. 17.08.1998 г. произошло резкое скачкообразное увеличение обменного курса RUR/USD (примерно в 4 раза). Несколько дней происходили резкие колебания курса около нового среднего значения, после чего эти колебания стали затухать.

Очевидно, кризисы на валютных рынках возникают при возрастании неопределённости ситуации, т. е. при возрастании энтропии. В качестве *индикатора кризиса* в работах [2]-[5] была предложена статистика $V_t = (H_t - H_{t-1})/H_t$, где H_t – оценка энтропии динамики обменного курса H_t , полученная по методу падающих прямоугольников. Эта статистика V_t имеет смысл относительного изменения неопределённости ситуации на валютном рынке. В периоды стабильности V_t была много меньше 0,01. За не-

которое время (за месяц или несколько месяцев) до наступления кризисов значение V_t увеличивалось до 0,05-0,07. До наступления кризисов происходят резкие скачки V_t , являясь сигналом для государства (принять меры по предотвращению последствий кризиса) и инвесторов (хеджировать валютные позиции).

Данный метод предсказания кризисов напоминает поведение животных, перед стихийным бедствием угадывающих заранее его появление по каким-то еле уловимым признакам. Естественно, на основании предложенного метода невозможно сделать какие-либо качественные выводы о его причинах и последствиях, но все же метод представляется удобным, поскольку алгоритм предсказания кризисов основывается только на официально публикуемых значениях обменных курсов валют. Практическое применение метода падающих прямоугольников для предсказания кризисных ситуаций на финансовых рынках демонстрирует хорошее соответствие теории и практики.

Динамика статистики V_t с 17.08.1998 г. по настоящее время говорит о том, что степень неопределённости ситуации на валютном рынке РФ остаётся высокой, и в ближайшее время возможны резкие скачки обменного курса RUR/USD, хотя и не настолько большие, чтобы называть моменты этих скачков кризисами.

Литература

1. Соловьёв В.И., Соловьёв И.А., Сагомонов Д.С. Прогнозирование кризисов на финансовых рынках с помощью вычисления информационной энтропии по методу падающих прямоугольников // Экономика. Управление. Культура: Сб. научных работ. Вып. 7. М.: Издательский центр научных и учебных программ, 2000. С. 89-95.
2. Соловьёв В.И. Вычисление энтропии динамики обменных курсов по статистическим данным // Обозрение прикладной и промышленной математики. 2000, Т. 7, № 2, С. 421-422.
3. Соловьёв В.И. О неопределённости динамики макроэкономических показателей // Математическое и компьютерное моделирование социально-экономических процессов. Материалы Российского научного симпозиума. Нарофоминск, 11-16 декабря 2000 г. М.: ГУУ, 2000. С. 210-211.
4. Соловьёв В.И., Долматов Е.С. Прогнозирование кризисов на валютных рынках с помощью расчёта информационной энтропии по методу падающих прямоугольников // Актуальные проблемы управления-2000: Материалы Международной научно-практической конференции. Вып. 5. М.: ГУУ, 2000. С. 162-165.
5. Соловьёв В.И., Долматов Е.С. Энтропия как индикатор кризисных явлений на валютных рынках // Вестник Университета, серия Информационные системы управления; ГУУ. 2000, № 2, С. 245-250.

Сценарный подход к прогнозированию динамики государственного долга России

Туманов А.А.

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

Проблема государственного долга является в настоящее время одной из наиболее важных для российской экономики. Тяжелое бремя накопленной как внутренней, так и внешней государственной задолженности ставит перед российским правительством задачу стабилизации государственного долга и повышения платежеспособности России в условиях часто меняющихся внешних факторов, влияющих на макроэкономическую ситуацию.

В связи с этим обсуждается платежеспособность России при различных вариантах развития страны, предполагающих разными динамику цен на нефть, результаты переговоров о реструктуризации внешнего долга и ожидаемые темпы экономического роста. Расчеты проводятся по модели сценарных прогнозов, формализующей основные идеи, предложенные в работе [1]. На основе модели исследуется зависимость показателей государственного долга от наиболее важных экзогенных параметров: темпов прироста реального ВВП, инфляции и реального обменного курса.

Модель сценарных прогнозов предполагает описание направления развития макроэкономической ситуации в стране в среднесрочной (5-7 лет) перспективе через набор экзогенных параметров со следующей структурой:

- 1) переменные, описывающие макроэкономическую ситуацию в мире;
- 2) переменные, описывающие макроэкономическую ситуацию в стране;
- 3) блок переменных, характеризующих структуру федерального бюджета;
- 4) переменные, описывающие структуру долга и источники его финансирования.

В зависимости от прогноза изменения цен на нефть, возможности использовать мировые рынки заемных средств и результатов переговоров по реструктуризации были рассмотрены несколько групп прогнозов:

1. "Оптимистические". Высокие цены на нефть, удорожание реального курса рубля и высокая инфляция помогут правительству обойтись без внешних кредитов и необходимости любой ценой реструктуризировать внешний долг России.

2. "Реальные". Снижение мировых цен на нефть до уровня, прогнозируемого правительством (19\$ за баррель) и более низкий, чем в предыдущем случае, уровень инфляции приведут к необходимости выбора: либо приостановить обслуживание части долга, что снизит восстанавливающееся доверие к России и может вызвать междуна-

родную изоляцию, либо снова выйти на внешний рынок заемного капитала, но под более высокую ставку процента.

3. "Пессимистичный" прогноз предполагает, что правительство не сможет реализовать декларируемую макроэкономическую политику, а в условиях низких цен на нефть это приведет к проблемам с обслуживанием государственного долга. Правительство сможет сохранить положительные увеличивающиеся темпы роста ВВП, но ценой роста инфляции и невозможности осуществления заимствований на внутреннем рынке в полном объеме, что вновь поставит перед правительством дилемму: отказ от обслуживания части долга или привлечение внешних заимствований.

Результаты моделирования развития ситуации в стране в 2000-2005 гг., подтверждают, как и ожидалось, гипотезу о том, что чем хуже используемый сценарий, тем выше в результате будут показатели государственного долга. По сравнению с первоначальными значениями относительные показатели долга уменьшаются даже в "пессимистичном" прогнозе. Таким образом, можно сделать вывод об устойчивости долга и его низкой чувствительности к изменениям основных макроэкономических показателей.

Если использовать критерий для стран Евросоюза, предполагающий, что критическое значение доли внешнего долга в ВВП составляет 60%, то Россия, безусловно, может считаться платежеспособной при "оптимистических" сценариях развития. При "реальных" прогнозах она будет балансировать на границе платежеспособности – при доле внешнего долга в 58%. При более жестком ограничении на долю внешнего долга (50% ВВП), применяемом МВФ, платежеспособной страна будет считаться только лишь при самом благоприятном развитии ситуации, когда этот показатель составит менее 30%.

Результаты исследования зависимостей показателей государственного долга от наиболее важных экзогенных параметров хорошо согласуются с теоретическими представлениями и подтверждают сделанный вывод о низкой чувствительности. Сравнение оценок исследуемых показателей по разным сценариям, представленное в таблице, выявило следующие особенности:

1. Скорость роста исследуемых показателей для пессимистического прогноза выше, что характеризуется более высокими производными по экзогенным переменным.
2. В ряде случаев происходит расширение (или сужение) границ изменения параметров, при которых производные оставались бы положительными.
3. Кардинально изменилась зависимость внешнего долга в долларах от темпов прироста ВВП, что связано с заложенным в "пессимистический" прогноз первичным дефицитом бюджета, который с ростом ВВП увеличивается.

Таблица 1. Результаты сравнительного анализа зависимости эндогенных переменных от экзогенных параметров сценариев

Утверждение	Дополнительные условия (когда утверждение верно)	
	<i>Оптимистичный</i>	<i>Пессимистический</i>
I. Доля внутреннего долга в ВВП возрастает с ростом		
реального обменного курса* (λ)	всегда	всегда
инфляции (π)	никогда	никогда
темпов прироста ВВП (g)	никогда	никогда
II. Доля внешнего долга в ВВП возрастает с ростом		
реального обменного курса	всегда	всегда
инфляции	$\lambda < 0.0482$	$\lambda < 0.0505$
темпов прироста ВВП	$1.009 \cdot \pi + \lambda < -0.961$	$1.0145 \cdot \pi + \lambda < -0.964$
III. Доля общего долга в ВВП возрастает с ростом		
реального обменного курса	всегда	всегда
инфляции	$\begin{cases} \pi < -1 - \frac{1.513 + 14.773 \cdot \lambda}{g}, \text{ при } g > 0 \\ \pi > -1 - \frac{1.513 + 14.773 \cdot \lambda}{g}, \text{ при } g < 0 \end{cases}$	$\lambda < -0.0911$
темпов прироста ВВП	$g < -\frac{16.614 + 15.101 \cdot \pi + 14.773 \cdot \lambda}{1 + \pi}$	$1.0698 \cdot \pi + \lambda < -1.1608$
IV. Внешний долг в долларах возрастает с ростом		
реального обменного курса	всегда	практически всегда
инфляции	всегда	практически всегда
темпов прироста ВВП	никогда	всегда

Литература

1. Жигаев А.Ю. Управление и прогнозирование государственного долга в среднесрочной перспективе (сценарный подход) // Экономический журнал ВШЭ, 1999, Т. 3, №3.
2. Макроэкономическая теория и анализ конкретных ситуаций / Под ред. Н.Л. Шагас. М.: ТЕИС, 2000.

Модель согласования интересов государства и предприятия применительно к налоговой политике

Филипович А.В.

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

Задача согласования интересов (а также плановых решений для советской экономики) достаточно широко известна в экономической литературе [1]-[2]. Однако до сих пор она не использовалась применительно к

* Обменный курс понимается как количество национальной валюты за единицу иностранной.

системе налогообложения. Между тем, такой подход к формированию налоговой политики имеет очевидные преимущества. Во-первых, он позволяет системно описать процесс взаимодействия государства и предприятия при принятии каждым из них "налоговых" решений. Во-вторых, учитываются обратные связи в системе "государство-предприятие", что делает такую постановку задачи адекватной реальным процессам.

Под согласованием интересов понимается поиск компромисса, который, во-первых, должен быть выгоден каждому из участников (т.е. в данном случае предприятию и государству), а, во-вторых, обладать свойством эффективности или оптимальности по Парето (решение нельзя улучшить для одного участника, не ухудшив при этом положения второго).

При постановке задачи согласования интересов применительно к системе налогообложения мы рассматриваем государство и предприятие как два экономических субъекта, каждый из которых максимизирует свою целевую функцию при определенных ограничениях на некотором временном интервале. На уровне предприятия решается следующая оптимизационная задача:

$$x \in R_x, x \geq 0, \quad y_i = f_i(x), \quad i = 1, \dots, n, \quad \max \sum_{t=1}^m \frac{1}{(1+r)^t} \sum_{i=1}^n o_i^{\Pi} y_i.$$

На уровне государства:

$$x \in R_x, x \geq 0, \quad y_i = f_i(x), \quad i = 1, \dots, n, \quad \max \sum_{t=1}^m \frac{1}{(1+r)^t} \sum_{i=1}^n o_i^{\Gamma} (y_i^0 - y_i)^2,$$

где R_x – это множество возможных состояний объекта x , которое задано нежестко и может изменяться от некоторого минимального значения в векторном пространстве (R_x^{\min}) до максимального (R_x^{\max}); y_i – критерии качества объекта; y_i^0 – целевая точка в пространстве критериев государства; ξ_i^{Π} – весовые коэффициенты, определяющие важность критериев y_i предприятия; ξ_i^{Γ} – весовые коэффициенты, характеризующие значимость отклонения значений критериев y_i от целевой точки y_i^0 ; ρ – весовой коэффициент штрафной функции $\sum \xi_i^{\Gamma} (y_i^0 - y_i(x))^2$.

Такая постановка задачи подразумевает, что и государство, и предприятие используют одни и те же критерии y_i . В общем случае, это не так. Государство может решать оптимизационную задачу, исходя из критериев g_i (учитывающие глобальные экономические эффекты, которые не входят в целевую функцию предприятия), получая целевую точку g_i^0 . Однако подразумевается, что критерии g_i всегда могут быть сведены к критериям y_i , которые "понятны" предприятию.

Рассмотрим постановку задачи согласования интересов в самом простом виде. Будем рассматривать однокритериальную задачу с включением только прямых налогов.

Государство максимизирует сумму налоговых платежей на некотором временном промежутке. При этом если преобладают краткосрочные интересы (т.е. налоговая система имеет, главным образом, фискальную на-

правленность в ущерб стимулирующей функции), то задача будет одной или несколько-периодная. Если же фискальная и стимулирующая функции достаточно сбалансированы, то государство решает ту же задачу максимизации, но как дисконтированную сумму налоговых поступлений на достаточно большом временном интервале. При этом как в первом, так и во втором случае ограничением выступают некоторые экзогенные величины налоговых сборов T_t^0 (или одна, если соответствующая задача однопериодная), которые являются необходимым минимумом для финансирования обязательных статей расходов (например, так называемых "защищенных" статей бюджета). Также необходимо выполнение требования "разумности", т.е. государство при установлении определенных налоговых ставок не заинтересовано в том, чтобы предприятие разорилось или значительно ухудшило свое положение и как следствие либо вообще перестало приносить налоговые доходы в бюджет в последующие периоды либо значительно снизило их. Поэтому разумно предположить, что государство имеет свою оценку допустимого налогового бремени $t_{кр}^e$, при превышении которого риск разорения предприятия или вероятность его ухода от налогообложения становятся достаточно большими. При этом в качестве оценки налогового бремени можно принять эффективную ставку налогообложения предприятий, которая рассчитывается как отношение общей суммы налогов и обязательных платежей, уплаченных ими, к добавленной стоимости, созданной в процессе производства и реализации товаров и услуг.

Таким образом, в самом общем виде однопериодную задачу для государства можно представить следующим образом:

$$\max_t T_t = (1-t)PP_t, T_t \geq T_t^0, t < t_{кр}^e$$

где в общем случае $T_t = T_{прямые} + T_{косв} + T_{отчисл} + T_{оборота}$. Однако предприятие не воспринимает устанавливаемый государством уровень налогообложения как заданный. Наряду с принятием решений об объемах потребляемых ресурсов, распределением прибыли и т.д. предприятие занимается налоговым планированием (под ним в данном случае понимается как вполне легальная минимизация налоговых платежей, так и сознательный уход от налогов, который уже связан с нарушением законов). При этом можно рассматривать два принципиальных подхода.

В первом из них предполагается, что предприятие всегда уходит от налогов в независимости от реальной величины налогового бремени (в частности, от абсолютных значений ставок налогообложения).

Второй подход подразумевает, что среднестатистическое предприятие априори заинтересовано в легализации своего бизнеса. Поэтому оно будет полностью уплачивать все налоговые платежи до тех пор, пока не будет вынуждено перейти на менее желательную для себя траекторию развития. Такое предположение представляется достаточно адекватным реальности. В пользу такого утверждения говорят и данные анонимного оп-

роса руководителей компаний, который проводил журнал "Эксперт". Согласно полученным результатам, при умеренных значениях налоговых ставок (причем, оценки последних достаточно близки среди опрошенных) они готовы платить налоги в полном объеме, не скрывая часть своих доходов. Второй косвенный довод в пользу сделанного утверждения заключается в следующем. Как известно, теневой сектор в экономике России по данным различных исследований составляет около 27-46%. При этом, как полагает шведский экономист Андерс Аслунд, российская теневая экономика производит в основном вполне легальную продукцию и услуги. На долю собственно криминальных группировок приходится всего 3% теневого сектора. Кроме того, основываясь на данных международной статистики по теневому сектору, ряд авторов среди факторов, определяющих масштабы и динамику теневой экономики, в числе первых выделяют тяжесть налогообложения. А многие западные специалисты считают налоговый прессинг основной, а то и единственной причиной развития теневой экономики.

Более того, сокрытие прибыли или занижение зарплаты, выплачиваемой работникам, влечет за собой нежелательные для предприятия последствия (помимо штрафов в случае выявления сокрытия налоговыми органами):

1. Компания несет издержки, как денежные, административные, связанные с укрытием части выручки, так и моральные, вызванные необходимостью обманывать.
2. Если компания является открытым акционерным обществом либо заинтересована им стать, она вынуждена уменьшать свою выручку и прибыль, искажая свое реальное финансовое положение, тем самым, ухудшая, как свою инвестиционную привлекательность, так и прозрачность своего бизнеса.
3. Предприятие вынуждено вести "двойную" бухгалтерию: одну для налоговых органов, другую для управленческого учета.

Дальнейшие рассуждения будут основываться на втором предположении, а именно на том, что компания заинтересована априори в полной уплате своих налоговых обязательств, как наиболее реалистичном, по мнению автора.

Задачу предприятия для рассматриваемого упрощенного случая можно сформулировать следующим образом:

$$\max_{x_i} (1-t)PP_t, t < t_{кр}^n, \max_{x_i, t} (1-t)PP_t + (1-\delta)PP_t^{скр}, t \geq t_{кр}^n,$$

где PP_t – фактическая прибыль, полученная в период t , $PP_t^{лег}$ – официально декларируемая прибыль в период t , $PP_t^{скр}$ – укрываемая от налогообложения часть прибыли, полученной в период t , $t_{кр}^n$ – предельно допустимое налоговое бремя для предприятия, x_i – используемые ресурсы, δ – затраты, связанные с последующим возвращением укрываемой прибыли в бизнес.

Рассмотрим величину $tPP_t^{ле2}$ более подробно. При неизменной рентабельности деятельности предприятия оно будет готово платить некоторую фиксированную величину $tPP_t^{ле2}$, чтобы не ухудшать своей стратегии развития. Тогда с ростом налоговой ставки компания будет снижать величину декларируемой прибыли. Если же рентабельность растет (и это является элементом стратегии), то реакция на повышение ставки в целом будет такой же, но разумно предположить, что при каждом уровне налогообложения (при $t \geq t_{кр}^n$) величина декларируемой прибыли для растущей рентабельности будет больше, чем для постоянной, и тем более большей, чем при падающей.

Таким образом, динамика декларируемой прибыли будет связана со ставкой налога следующим образом. Если ставка налога меньше критического уровня $t_{кр}^n$, то декларируемая прибыль предприятия совпадает с реально полученной величиной PP_t . Если же $t \geq t_{кр}^n$, то возможны три варианта: 1) рентабельность растет, 2) рентабельность постоянна, 3) рентабельность падает. Для указанных трех вариантов при $t \geq t_{кр}^n$ декларируемая прибыль падает. Из данных рассуждений следует, что согласование интересов государства и предприятия может быть не достигнуто по двум принципиальным соображениям:

1. Различный горизонт планирования (краткосрочные фискальные интересы государства и более долгосрочные интересы предприятия).
2. Различные оценки критического или допустимого уровня налогообложения государством и частным сектором.

В этом смысле сближение величин $t_{кр}^n$ и $t_{кр}^2$, т.е. приближение представлений государства о критическом уровне налогообложения к оценкам самих налогоплательщиков, является некоторым гарантом того, что может быть достигнуто согласование интересов государства и самих предприятий. Для случая совпадения временных горизонтов и при рассмотрении только прямых налогов по своим целевым функциям и государство, и предприятие заинтересовано в увеличении прибыли последнего. Однако последнее верно только при условии вычета всех затрат из налогооблагаемой прибыли, в т.ч. и затрат, связанных с осуществлением капиталовложений. Поэтому при условии, что при ставке налогообложения $t_{кр}^n - 1$ государство сможет обеспечить свои минимальные расходы в размере T_t^0 , можно говорить о том, что согласование интересов зависит только от информированности государства о $t_{кр}^n$.

Литература

1. Егорова Н.Е. Вопросы согласования плановых решений с использованием имитационных систем. М., 1987.
2. Багриновский К.А. Основы согласования плановых решений. М., 1977.

**Моделирование инфляционных процессов в российской экономике
в переходный период**
Шакунова Е.Э.

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

На протяжении последних лет инфляция остается актуальной проблемой российской экономики, а снижение темпов инфляции – одной из основных целей правительства. В связи с этим причины российской инфляции и способы ее преодоления стали предметом широкой дискуссии. Существующий спектр взглядов можно условно разделить на два основных направления.

Согласно первому, инфляция в России имеет чисто монетарную (денежную) природу, и динамика цен зависит только от изменения денежной массы. Антиинфляционная политика с данных позиций заключается в регулировании денежной массы и недопущении ее чрезмерного роста, а также сокращении дефицита госбюджета и неинфляционном его финансировании.

Другая точка зрения состоит в том, что российская инфляция вызвана немонетарными или не только монетарными источниками, и многие из них связаны с переходным характером экономики. Среди немонетарных причин российской инфляции выделяются: факторы инфляции издержек (опережающий темп роста цен в монополизированных отраслях, снижение производительности труда, рост заработной платы, снижение курса рубля); структурные особенности экономики; изменение отраслевой структуры спроса; либерализация внешней торговли и валютной политики; инфляционные ожидания. Важной особенностью инфляции в России стал глубокий кризис неплатежей.

Таким образом, можно выделить следующие факторы, по-видимому, оказавшие влияние на развитие инфляционного процесса в России: темп роста реальной денежной массы; прошлые значения темпа инфляции; темп изменения реального выпуска (ВВП); изменение оптовых цен в промышленности и цен на энергоносители; изменение реального валютного курса; изменение реальной заработной платы.

Однако, по-видимому, инфляционный процесс в России не был однороден и в разные периоды, которые часто связывают с этапами антиинфляционной политики, определялся различными факторами. Для проверки данной гипотезы следует выделить однородные периоды и затем выявлять основные факторы внутри каждого из них. В частности, можно рассмотреть два периода: период высоких и нестабильных темпов роста цен (с 1992 г. по начало 1995 г.) и период послекризисного развития экономики (с сентября 1998 г. по настоящее время). Период с сентября по декабрь 1998 г., явно шоковый, характеризуется резкими скачками цен, его представляется необходимым исключить из общего статистического анализа.

Для каждого из рассматриваемых периодов были построены регрессионные модели в темповой записи зависимости динамики темпа российской инфляции, измеренного индексом потребительских цен, от перечисленных выше факторов. Для анализа характера запаздывания во влиянии факторов инфляции на темп роста цен в моделях перебирались различные величины лага объясняющих переменных.

Информационную базу исследования составили месячные ряды за соответствующий период следующих показателей: индекс потребительских цен; индекс цен производителей промышленной продукции; индекс цен на энергоносители; темп роста денежного агрегата M_0 в реальном выражении; темп роста реального ВВП; темп роста реального валютного курса; темп роста реальной заработной платы.

Для *первого периода* (1992-1995 гг.) было обнаружено значимое влияние на динамику индекса потребительских цен его величин в прошлом месяце, что означает наличие адаптивных инфляционных ожиданий, а также такого фактора инфляции издержек, как индекс цен производителей промышленной продукции. Менее явным оказалось влияние темпа роста реальной денежной массы с лагом 4 месяца. Влияние индекса цен на энергоносители, другого элемента инфляции издержек, роль которого должна быть особенно заметной в начале периода высокой инфляции, было значимым лишь на уровне 10%.

Из результатов для *второго периода* (сентябрь 1998 - август 2000 г.) следует вывод о значимом влиянии на индекс потребительских цен только темпов инфляции в прошлом месяце. Если не исключать из анализа периода с сентября по декабрь 1998 г., то значимым фактором, в отличие от первого периода, является изменение реального валютного курса.

Не удалось обнаружить значимого влияния на динамику потребительских цен темпа роста реального ВВП, темп роста реальной заработной платы также оказался незначимым на протяжении всех периодов, что ставит под сомнение существование спирали заработной платы – цены в России в рассматриваемый период.

Таким образом, гипотеза о значимости различных факторов инфляции в различные периоды развития инфляционного процесса в России подтверждается.

**Проверка соответствия российского фондового рынка линейной
стохастической модели для определения индекса
систематического риска компании (β)**

Шемакина Н.А.

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

На протяжении последнего десятилетия в России сложился неблагоприятный инвестиционный климат, приводящий к высокому риску долгосрочных вложений в реальный сектор экономики. В данных условиях осо-

бую актуальность приобретает оценка риска вложения в ту или иную компанию, а также обеспечение наибольшей стоимости компании при минимизации стоимости привлечения капитала со стороны компании. В странах с развитой рыночной экономикой для оценки инвестиционных ожиданий чаще всего применяют модель средневзвешенной стоимости капитала (WACC). WACC определяются как сумма затрат на заемный и собственный капитал, взвешенных по доле каждого в общем капитале компании.

$$K = Ke(E / V) + Kd(1 - T)D / V,$$

где K – средневзвешенные затраты на капитал после уплаты налога, Ke – скорректированные на риск затраты на собственный капитал, Kd – затраты на заемный капитал до налога, T – ставка налога, E – рыночная стоимость капитала, D – рыночная стоимость долга, $V = (E + D)$.

В странах с развивающимися рыночными отношениями, где также начинают применять данный подход, результат оказывается искаженным и свидетельствует о слабом развитии рыночных механизмов, отсутствии свободной конкуренции, неразвитости финансового сектора экономики, слабой интеграции в мировой рынок, отсутствии достоверных и сопоставимых данных за значимый период времени и т.д.

Целью нашего исследования было проверить соответствие российских условий предпосылкам, заложенным в модели оценки капитала (capital assets pricing model – CAPM), наиболее широко применяемой на практике для оценки требуемой нормы доходности на собственный капитал в зависимости от рискованности долгосрочных вложений. Согласно этой модели, ожидаемая доходность по ценным бумагам определяется следующим образом:

$$R = R_f + \beta(R_m - R_f),$$

где R_f – доходность безрисковых активов, β – индекс систематического риска компании, $(R_m - R_f)$ – премия за рыночный риск вложения в портфель ценных бумаг.

Индекс систематического риска, т.е. рыночного недиверсифицируемого риска, которому подвержены акции всех субъектов экономики, отражает степень корреляции доходности акций данной компании со средним уровнем доходности на фондовом рынке. Данная модель основана на допущении об эффективном рынке, предполагающем абсолютную информированность всех участников рынка. Из данного предположения вытекает требование стохастического характера движения доходности отдельных акций R_i и доходности по рынку в целом R_m , и соответствие распределения доходностей гипотезе нормального распределения. Это означает, что существуют случайные величины ε_i , такие, что совместное распределение доходности акций и рынка в целом описывается уравнением:

$$R_i = A + \beta_i R_m + \varepsilon_i,$$

где ε_i – отклонение от характеристической прямой.

Тогда, применяя статистические преобразования, получим, что

$$\beta_i = \text{Cov}(R_i, R_m) / \text{Var}(R_m),$$

где $\text{Cov}(R_i, R_m)$ – ковариация доходности акций компании с уровнем рыночной доходности, $\text{Var}(R_m)$ – вариация (дисперсия) рыночной доходности. Чем ближе этот показатель к единице, тем выше уровень риска данной компании, поскольку при падении доходности на рынке, степень обесценения акций будет совпадать с рыночной.

Чтобы убедиться, что условия реального фондового рынка соответствуют предположению о линейной стохастической модели необходимо убедиться, что:

- Значения R_i и R_m должны быть независимыми случайными величинами для всех моментов времени, имеющими плотность совместного распределения $p(R_i, R_m)$.
- Распределение $p(R_i, R_m)$ не зависит от времени.
- Поскольку отклонения от характеристической прямой ε_i случайны, то их математическое ожидание, а также ковариация ε_i и R_m должны быть равны нулю.
- Должна отсутствовать корреляция случайных отклонений ε_i и ε_k .

На основе анализа доходности акций 21 российской компании и значений индекса РТС были определены показатели R_i , R_m , A_i , b_i , R_i^2 , $\sigma(R_i)$, $\sigma(\varepsilon_i)$, $\text{corr}(\varepsilon_i, \varepsilon_k)$. Результаты показали, что:

- 1) гипотеза о временной независимости для величин β и R^2 (где R^2 – коэффициент детерминации) может быть применена лишь для акций девяти российских компаний. Но даже для этих компаний величина средней доходности сильно колебалась от периода к периоду;
- 2) в России наблюдается корреляция между остатками ε_i и ε_k , что говорит о статистической связи между доходностью отдельных акций. Данное явление свидетельствует о том, что рынок не является эффективным и подвержен согласованным действиям небольшого числа брокерских контор, а значит, на основе прошлых наблюдений можно выявить тренды на рынке.

Эмпирические исследования показали, что рынок характеризуется правосторонней асимметрией и распределение островершинно. В результате риск стали связывать с моментами распределения доходности, характеризующими асимметрию и эксцесс распределения.

Таким образом, при применении моделей, разработанных для развитой рыночной экономики, их необходимо модифицировать с учетом особенностей российского рынка.

**Использование компьютерных моделей при проведении
стратегических исследований**
Шингарёв П.В.

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

Цель: Определение места информационных технологий в рамках процесса оценки стратегий.

Задачи: 1) формулирование понятия стратегии, стратегического исследования и стратегического моделирования в условиях неопределённости; 2) описание преимуществ использования компьютерных моделей при оценке стратегий.

Отличительные характеристики стратегических исследований:

- определение стратегии с учётом трактовок данного термина отечественными и зарубежными авторами;
- определение процесса стратегического исследования как совокупности процессов формирования стратегий и их оценки.

Основные проблемы, возникающие при формировании стратегий:

- избыток информации, оказывающей воздействие на процесс принятия эффективного решения;
- несовместимость отдельных сегментов имеющейся информации;
- многомерность информации;
- наличие различных критериев эффективности в рамках отдельных информационных блоков;
- наличие связей, как между крупными сегментами информации, так и между их составляющими;
- проведение анализа в условиях неопределённости.

В докладе рассматриваются следующие вопросы:

- стратегическое моделирование как способ преодоления проблем стратегического исследования;
- особенность проблемы оценки альтернативных стратегий в крупных многоотраслевых холдингах, объединяющих в себе предприятия, расположенные на разных территориях и принадлежащие разным бизнесам;
- определение требуемых результатов работы стратегической модели;
- отличие задачи стратегического моделирования от задачи инвестиционного проектирования.
- описание области применения информационных технологий в процессе стратегического моделирования:
 - 1) общее определение преимуществ использования информационных систем в процессе стратегического моделирования;
 - 2) требования, предъявляемые к компьютерной модели, реализующей функции стратегического моделирования:

- способность хранения и структурирования крупных массивов информации;
 - осуществление группировки информации в соответствии с экономическими принципами;
 - возможность гибкого определения связей между отдельными элементами массивов;
 - представление результатов анализа, распределёнными во времени;
 - проецирование любого модельного события в область экономической эффективности;
 - осуществление координации пользователя на всём информационном пространстве модели;
 - возможность сопоставления отдельных альтернативных сценариев.
- сравнительный обзор представленных на рынке инструментов стратегического моделирования;
 - описание опыта построения и эксплуатации компьютерной модели стратегического моделирования.

Определение базовых принципов построения модели:

- описание понятия добавочной стоимости компании как главного критерия эффективности стратегии;
- описание экономической и производственной составляющих;
- описание инвестиционной, операционной и финансовой составляющих;
- формирование финансовых потоков холдинга, как конечных критериев эффективности стратегии;
- использование понятия альтернативных затрат для перехода к оценке воздействия стратегии на стоимость компании;
- определение стратегического сценария;
- механизм представления множества отраслей в рамках единой модели.

Методы учёта неопределённости в рамках модели:

- учёт всех возможных модельных исходов в рамках отдельных сценариев;
- использование инструментов имитационного моделирования.

Описание получаемых результатов:

- формирование у аналитика стратегического видения;
- оценка добавленной стоимости компании, возникающей в результате реализации конкретной стратегии;
- выявление факторов, оказывающих наиболее сильное воздействие на добавленную стоимость компании.

ФИНАНСЫ, БУХУЧЕТ И АУДИТ

Проблема принципала-агента в условиях переходной экономики *Артемова Н.А.*

Ростовский государственный университет, Россия

Проблема взаимоотношений собственников и менеджеров компаний давно изучается экономистами – ещё в работе "Современные корпорации и частная собственность" (1932) А. Берле и Г. Минз положили начало её исследованию. В России конфликт интересов менеджеров и собственников (иначе – проблема принципала-агента) привлек внимание после приватизации и значительного распространения акционерной формы собственности. Сейчас эту проблему называют среди важнейших препятствий, мешающих притоку инвестиций. Делегирование полномочий, несомненно, влияет на благосостояние собственника, но может быть необходимым ему по ряду причин. Это – отсутствие должной квалификации, распыленность акционерного капитала, наличие асимметричной информации и другие. Примечательно, что в России проблема принципала-агента не является однозначной. С одной стороны, проявляется классическим образом оппортунистическое поведение менеджеров, преследующих собственные как финансовые, так и нефинансовые выгоды: чрезмерно высокие вознаграждения, спокойное существование, инфлятирование издержек, прямое присвоение средств инвесторов и т. д. Считается, что, чем выше уровень концентрации акций, тем эффективнее контроль собственников и тем лучше результаты хозяйственной деятельности предприятия. Однако нет четкого соответствия между степенью концентрации акционерного капитала и показателями работы компаний. Не проявляется и эмпирически выведенное западными экономистами (Р. Морк, Р. Вишна и др.) положение, согласно которому на результаты деятельности предприятий положительно влияет высокая (более 25%) или очень низкая (до 5%) доля акций у менеджеров: из всех российских акционерных обществ наилучшие показатели хозяйственной деятельности достигаются на предприятиях с доминирующей долей менеджеров. Такая ситуация объясняется изначальными условиями формирования крупных пакетов акций менеджеров, которое преимущественно происходило на более успешных и перспективных предприятиях.

Однако оппортунистическое поведение менеджеров – это только одна сторона проблемы принципала-агента. Вторая форма её проявления – оппортунистическое поведение собственников, которые часто поступают в ущерб интересам корпорации, стремясь контролировать финансовые потоки и экспортные операции, распродавая или сдавая в аренду активы и т. д. Такие действия не только негативно сказываются на предприятии, но и дают ещё больший простор для махинаций менеджеров. Кроме того, для

отечественной практики характерно то, что менеджеры зачастую не допускаются собственниками до принятия стратегических решений по причинам внеэкономического характера. В первую очередь это теневая деятельность собственников и кризис доверия, который, как отмечают сами собственники, обусловлен слабостью государства в вопросах защиты прав и амбициями топ-менеджеров, претендующих на собственность. Вполне очевидным разрешением конфликта интересов акционеров и управленцев, на первый взгляд, является предоставление естественных стимулов частной собственности, связанных с тем, что менеджеры сами становятся доминирующими акционерами компании. Как следствие, принципал и агент объединяются, и конфликт кажется разрешенным. Однако это может привести к негативному воздействию на результаты работы предприятия: чем крупнее пакет акций в собственности менеджеров, тем, естественно сложнее добиться его отставки. Поэтому концентрация собственности в руках неквалифицированных и значительно подверженных оппортунистическому поведению (стимулы для него есть практически всегда) менеджеров представляется отнюдь не решением проблемы. Сегодня в экономике складывается разное соотношение собственников-управленцев и наемных менеджеров, причина чего – в особых условиях становления рынка в каждой отрасли. В традиционных для нашей экономики отраслях (таких как промышленность, строительство и т. п.) преобладают собственники-менеджеры, а в других отраслях (консалтинг, фармацевтика и т. д.) – профессиональные менеджеры. Если раньше отмечалась тенденция роста доли менеджеров среди инсайдеров и общего числа акционеров (в 1997 г. доля управленцев составляла 18%, а в 1999 г. – 20,1%), то в скором времени прогнозируется её перелом: стремительное увеличение доли наемных управленцев во всех отраслях экономики. Вызвано это, по меньшей мере, тремя причинами: во-первых, вливанием в российскую экономику новой генерации профессиональных управленцев; во-вторых, стабилизацией российского бизнеса, завершением так называемой эпохи накопления первоначального капитала в России; и, наконец, этого потребует укрупнение бизнеса, в связи с чем возникает необходимость в коллективном менеджере – слаженно работающей команде профессиональных управленцев.

Серьезным шагом на пути решения проблем, возникающих во взаимоотношениях собственников и управленцев, является, несомненно, институциональное оформление конфликтующих сил: создание Ассоциации менеджеров России (декабрь 1999 г.) и Ассоциации по защите прав инвесторов (апрель 2000 г.). Очевидно, это не приведет к решению проблемы принципала-агента, однако, совместно с правовыми усовершенствованиями обратит её проявление в более цивилизованные формы.

Проблемы развития инфраструктуры российского фондового рынка *Баринов А.В.*

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

В докладе освещаются, прежде всего, те проблемы, которые возникли в связи с перенесением на российскую почву института "бездокументарных ценных бумаг". Проблемы этого института, появившегося в США около 40, а в Европе – около 15 лет назад, до сих пор не решены до конца даже в странах его "рождения". В России эти "бездокументарные ценные бумаги" усугубили некоторые проблемы развития фондового рынка, но и предложили некоторое число соблазнительных возможностей, связанных с необремененностью российского фондового рынка грузом традиций.

Доклад имеет следующую структуру:

1. Причины возникновения "бездокументарных ценных бумаг".

"Документарные" ценные бумаги существенно замедляли оборот фондового рынка. Первоначально эту проблему пытались решить путем депонирования ценных бумаг на предъявителя, однако впоследствии было решено, что при все растущей доле депонированных ценных бумаг можно обойтись и без оформления обособленного документа. По плачевному недоразумению в России депонированию подверглись и именные ценные бумаги, что противно их сущности и создает неразрешимые юридические противоречия.

2. Правовая природа "бездокументарной ценной бумаги".

С точки зрения права "бездокументарная ценная бумага" представляет собой неделимую совокупность прав, и с ценной бумагой не имеет ничего общего, кроме содержания этих прав. Приравнять в правовом смысле ценную бумагу и "бездокументарную ценную бумагу" столь же нелепо, сколь, например, приравнять денежные требования продавца из договора поставки для государственных нужд и денежные требования семьи покойного из причинения вреда жизни гражданина. "Бездокументарная ценная бумага" есть термин для обозначения совокупности имущественных прав, удостоверяемых ею, тогда как ценная бумага есть вещь, право собственности на которую неразрывно связано с наличием у собственника прав, этой бумагой удостоверенных. Распространять на "бездокументарную ценную бумагу" нормы права собственности было бы губительно для хозяйственного оборота. Она требует особого правового регулирования на базе обязательного права.

3. Реестродержатели против депозитариев.

Комплексный анализ российского законодательства показал, что в России реализована американская депозитарная система 1960-х гг., по которой депозитарий может только хранить ценные бумаги на предъявителя и вести учет прав на них. Регистрировать переход прав на именные ценные бумаги и вести учет прав по "бездокументарным ценным бумагам" формально депозитарии не могут. Эта ситуация не является нормальной, тем

более что реестродержатели в российской и мировой практике постепенно теряют свое значение. В российском реестре нередко бывает только одна запись об учете прав на бумаги (по бумагам) в некотором депозитарии, что лишает смысла закрепленные в законодательстве функции реестродержателя. Для России настоятельно рекомендуется упразднение реестродержателей и передача их функций депозитариям (или в систему государственного центрального депозитария, если таковая будет создана).

4. Какая форма выпуска предпочтительней?

С точки зрения защиты прав держателей надежнее, конечно, документарная форма выпуска. Однако с ней связаны значительные издержки и неудобства для профессиональных участников фондового рынка. Издержки можно снизить, разрешив печатать эмиссионные ценные бумаги с меньшим количеством степеней защиты (или вовсе без оных) и сохранив требования об их исключительно именной форме. То, что такая форма бумаг вполне жизнеспособна и не ведет к росту подделок, подлогов и иных нарушений прав держателей и должников по ней, показывает опыт существования двойных складских свидетельств (варрантов). "Бездокументарные ценные бумаги", ввиду многих проблем для частных инвесторов, которым они были причиной, должны стать предметами исключительно биржевой торговли.

Литература

1. *Агарков М.М.* Основы банковского права. Учение о ценных бумагах. М.: БЕК, 1994.
2. *Белов В.А.* Ценные бумаги в российском гражданском праве. М.: ЮрИнфоР, 1996.
3. *Белов В.А.* Юридическая природа "бездокументарных ценных бумаг" и "безналичных денежных средств" // Рынок ценных бумаг, 1997, №5, 6.
4. Гражданское и торговое право капиталистических государств. М.: Международные отношения, 1993.
5. Доклад о концептуальных подходах к месту и роли депозитарной деятельности на современном рынке ценных бумаг. Совместное постановление ЦБ РФ N 01-04/804, ФКЦБ N ДВ-4117, Министерства финансов РФ N 05-01-01. Принято Правительством РФ 9 июля 1997.
6. *Жамен К., Лакур Л.* Торговое право / Под общ. ред. К. Лобри. Пер. с франц. Е.В. Азимовой. М.: Международные отношения, 1993.
7. *Мурзин Д.В.* Ценные бумаги – бестелесные вещи. М.: Статут, 1998.
8. Проблемы развития инфраструктуры и законодательства российского фондового рынка. / Под ред. *А.А. Козлова.* Доклад на семинаре 23-24 апреля 1994 года в Москве, организованном Комиссией по ценным бумагам и фондовым биржам при Президенте РФ.
9. *Суханов Е.А.* Объекты права собственности // Закон, 1995, №4.
10. *Юлдашбаева Л.Р.* Правовое регулирование оборота эмиссионных ценных бумаг (акций, облигаций). М.: Статут, 1999.

Разработка методов автоматизированного управления финансовыми ресурсами предприятия на базе продуктов Microsoft Office

Волкова Н.А., Баранов С.В., Феофанов В.Н.

Санкт-Петербургский государственный институт точной механики и оптики (Технический университет), Россия

Цель любого бизнеса – получения прибыли. Одним из способов её получения является управление свободными финансовыми ресурсами. В мировой практике вопросами управления свободными ресурсами промышленных предприятий, как правило, занимаются специализированные финансовые учреждения – посредники. В современных российских условиях не каждый доверит свои финансы посредникам, а самостоятельное управление нуждается в технологии и инструментарии, применимых к российским условиям.

Одним из факторов, обуславливающих специфику управления свободными финансовыми ресурсами малых и средних отечественных предприятий, является экономическая нецелесообразность консультации со специализированными организациями, занимающихся консалтингом в финансовой области, в связи с неразвитостью инфраструктуры финансового рынка.

Одним из способов решения проблемы управления свободными финансовыми ресурсами малых и средних предприятий является предлагаемый авторами подход, в основе которого лежит формирование представления о будущих финансовых потоках. Формирование потоков осуществляется по конкретным данным производства с учётом, как внешнеэкономических характеристик, так и планируемых (прогнозируемых) параметров производства.

Прогнозирование финансовых потоков реализуется на базе имитационной модели предприятия (ИМП). В основе ИМП лежит методика описания производства по модульному принципу, разработанному одним из авторов. Технически модель выполняется с использованием шаблонов исполненных средствами Microsoft Office (Access и Excel).

Технология и последовательность проведения оптимизации управления временно свободными финансовыми средствами представляет собой следующую последовательность действий:

1. Расчёт прогноза состояния расчётного счёта на каждый момент времени (в пределах планируемого периода) по планируемым датам поступления и расходования средств;
2. Формирование оптимального плана реинвестирования свободных финансовых средств по предварительному графику платежей и поступлений;
3. Оптимизация графика платежей и поступлений из соображений максимальной величины инвестиционного дохода от инвестирования свободных финансовых средств.

Предлагаемый подход позволяет осуществлять расчёт и анализ различных вариантов использования свободных финансовых ресурсов предприятия малого и среднего бизнеса, оптимизировать инвестиционный процесс путём изменения графика платежей и поступлений. Кроме того, подход создаёт предпосылки для создания системы сопровождения деятельности предприятия, реализующую принцип упреждающего управления.

Факторы прямых иностранных инвестиций в регионах России *Вэй Бай Ку*

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

Обращает на себя внимание тот факт, что наибольший приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) приходится на Москву, накопленный объем ПИИ за 1993-1999 гг. составил 7759 млн. долл. США (доля в общем объеме, 38,52%), Московскую область – 1735 млн. долл. (8,61%) и Санкт-Петербург – 1009 млн. долл. (5,01%), а также на ключевые нефтедобывающие регионы – Сахалинскую- 1311 млн. долл. (6,51%) и Республику Коми – 260 млн. долл. (1,29%) и Тюменскую области – 223 млн. долл. (1,11%). На эти регионы приходится 12297 млн. долл. (61,05%) ПИИ за 1993-1999 гг. [1].

В связи с этим, возникают следующие вопросы: какие факторы определили выбор местоположения предприятия в России. Почему фирмы инвестируют в определенный регион России?

Факторы, влияющие на привлечение иностранных инвестиций в регионы Российской Федерации, были проанализированы О. Николаевым (1999). Он выделяет следующие факторы, играющие основную роль в привлечении иностранных инвестиций: уровень производственно-технического потенциала, развитость инфраструктуры, наличие природных ресурсов и квалифицированных кадров, привлекательность для зарубежных вложений местной законодательной и нормативно-правовой базы [2]. По исследованию анкетирования Рудигера Ахренда (2000) для европейских предприятий, расположенных в Москве, единственным решающим фактором ПИИ являлось присутствие на крупном рынке сбыта, но для компаний, базирующихся в регионах, главную роль играло наличие специальных факторов производства или компаний-партнеров. Ни налоговые льготы, ни рекомендации, по результатам обследований, которые проводились с целью определения условий для предпринимательской деятельности в том или ином регионе, не оказали существенного воздействия на выбор местоположения предприятия [3].

Однако, на наш взгляд, также важным фактором капиталовложений в регионы России является географическая близость. Сопоставим несколько цифр, характеризующих фактор географической близости прямых иностранных инвестиций в регионы России. По данным статистики, в России зарегистрировано более 1 тыс. российско-финляндских совместных

предприятий. Более 60% всех инвестиций финских фирм приходится на Санкт-Петербург, Ленинградскую и Мурманскую обл., Республику Карелия [4]. Кроме того, к середине 1999 г. в России было зарегистрировано более 380 предприятий с участием японского капитала. Большая часть 300 (79%) российско-японских совместных предприятий сосредоточена на Дальнем Востоке [2]. Сверх того, число российско-корейских совместных предприятий, зарегистрированных на территории России на конец 1997 г., составляло 115. больше всего совместных предприятий с участием южно-корейского капитала находится на Дальнем Востоке [6].

Таким образом, по воздействию на привлечение ПИИ в регионы России фактор географической (включая и культурную) близости играет не менее важную роль, нежели отмеченные О. Николаевым.

Литература

1. Инвестиционный рейтинг российских регионов 1999-2000 годы // Эксперт, № 41, 2000 (30 октября), С. 68-94.
2. Николаев О.И. Иностранные инвестиции в отраслях и регионах России. Привлекательность российских отраслей // Вестник научной информации (Москва, ИМЭПИ, РАН), № 7, 1999, С. 25-44.
3. Ahrend Rudiger Foreign Direct Investment into Russia - Pain without Gain? – Survey of Foreign Direct Investors / Russian Economic Trends (Moscow), June 2000, P. 3-11.
4. Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал, М: Экономика, 1999.
5. <http://www.fipc.ru/fipc2001/reviews/july.html>.
6. Алексащенко С.В., Астапович А.З., Афонцев С.А. и др. Обзор экономической политики в России за 1999 г. М.: ТЕИС, 2000.

Диверсификация портфеля международных инвестиций: специфика и риски российского рынка Гнилитская Е.В.

Московский автомобильный институт (Технический университет), Россия

Усиление взаимозависимости экономик различных стран является важнейшей чертой современности, глобализация охватывает ряд сфер, таких как инвестиции, миграция рабочей силы, передача технологий, экономическая интеграция. В докладе об иностранных инвестициях "International investment: toward the year 2001", подготовленном ЮНКТАД, отмечается, что темпы глобализации мировой экономики в последнее время резко ускорились, и главной движущей силой этого процесса являются иностранные инвестиции. В настоящее время в мире предлагается в качестве инвестиций примерно 325 млрд. долл. По объему привлеченных средств Россия сопоставима с Венгрией, которая по населению в 15 раз меньше. Существуют оценки, согласно которым уже сейчас Россия может ежегодно осваивать 10-15 млрд. долл. иностранных инвестиций, а после

2000 г. сумеет "поднять" и 40-50 млрд. долл. в год. Однако, политическая и экономическая нестабильность, отсутствие налоговых льгот и слабо прогнозируемая система рисков мешают этому процессу, отпугивают потенциальных инвесторов.

С начала 90-х гг. стремление привлечь иноинвесторов становится одной из важнейших тенденций в международной политике. Завершение "Уругвайского раунда" переговоров в рамках ГАТТ, создание Всемирной торговой организации (ВТО), подписание соглашения НАФТА (зона свободной торговли стран Северной Америки), создание единого европейского рынка, а также увеличение числа двусторонних договоров по инвестициям способствовали росту импорта иностранного капитала. Например, прирост объема иностранных инвестиций в экономику Ирландии составил в 1999 г. 72,7% к уровню 1995 г., а объем прямых иностранных инвестиций в экономику России в 1999 г. составил 4,3 млрд. долл. и увеличился на 27% по сравнению с 1998 г.

Значительный интерес представляет опыт Китая, так как этому государству удалось создать благоприятный инвестиционный климат, что обусловило приток инвестиций и послужило одним из факторов роста экономики. Рост прямых инвестиций в экономику Китая составил в стоимостном выражении более 11 раз за период с 1988 по 1995 гг. По прогнозам экономистов, вскоре по темпам экономического роста Китай может обогнать США и вырваться в мировые лидеры

Одним из перспективных механизмов прямых иностранных инвестиций является международный финансовый лизинг. Уровень развитости лизинговых отношений, как правило, является своеобразным показателем динамичности всей экономики государства. В России удельный вес лизинга в общем объеме инвестиций в производство составляет менее 1,5%, в то время как в ведущих и успешно развивающихся странах этот показатель достигает 25-30% и более (удельный вес лизинга по континентам: Азия – 27%, Африка – 1,3%, Северная Америка – 41,5%, Южная Америка – 31,1%, Европа – 24,6%, Австралия / Новая Зеландия – 1,7%).

Девятого октября 2000 г. в Москве состоялось очередное заседание Консультативного совета по иностранным инвестициям, на котором были сформулированы задачи по дальнейшему улучшению инвестиционного климата в России в контексте институциональных преобразований отечественной экономики. В связи с этим представляет интерес возможность применения на российском инвестиционном рынке, активно интегрирующемся в мировое экономическое пространство, механизма международного финансового лизинга, который стал одним из важнейших направлений инвестиционной политики развитых государств в продвижении ими на мировые рынки дорогостоящего оборудования и освоении новых технологий на отдельно взятом предприятии, и который позволяет выгодно согласовать интересы производителей и потребителей, банков и лизинговых компаний.

Показательны данные, представленные Российской Ассоциацией Лизинговых компаний, о динамике стоимости сделок, осуществляемых российскими предприятиями по схеме международного финансового лизинга (в млн. долл. США): 1994 г. – 2,60; 1995 г. – 23,20; 1996 г. – 120,62; 1997 г. – 476,71; 1998 г. – 502,73; 1999 г. – 493,4. Незначительное уменьшение в стоимостном выражении (на 1,86%) объема лизинговых сделок в 1999 г. к уровню 1998 г. – одно из последствий финансового кризиса 1998 г., но ситуация на предприятиях исправляется (например, рост поступлений в консолидированный бюджет в 1999 г. по сравнению с 1998 г. составил 168,5%, в 1999 г. бюджет получил 1044,0 млрд. руб. налогов, сборов и иных доходов, что составило 7,6% ВВП страны; в федеральный бюджет за 1999 г. поступило 361,5 млрд. руб. налогов и сборов (186,9% к 1998 г.); темпы роста поступления "живых" денег выше – 224,9% к 1998 г. (341,8 млрд. руб.), что подкреплено наступающей политической стабильностью, и есть все основания предполагать дальнейшее увеличение объема лизинговых сделок в России. Так, 11 февраля 2000 г. принято Постановление Государственной Думы № 67-III ГД о проекте федерального закона "О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "О лизинге", направленное на улучшение в условий инвестиционной деятельности в области лизинга, в том числе и международного.

**Налоговый потенциал и межбюджетные отношения:
региональный аспект
Дибиров А.И.**

Дагестанский государственный университет, Россия

Объективная оценка налогового потенциала имеет важное значение в совершенствовании межбюджетных отношений, и в частности трансфертной политики. В настоящее время большинство субъектов РФ получают трансферты из ФФПР, а также другую финансовую помощь из федерального бюджета. Среди них есть регионы, в составе доходов бюджетов которых трансферты и дотации из федерального бюджета составляют 80-90%.

Одним из самых высокодотационных регионов является Республика Дагестан. По предварительной оценке Министерства финансов РД, собственные доходы консолидированного бюджета составили в 2000 г. 1314,4 млн. руб. Это лишь 15,7% от общего объема доходов [2]. Однако, несмотря на достаточно устойчивую тенденцию роста трансфертов и другой финансовой помощи из федерального бюджета, в республике наблюдается лишь незначительный рост собственной налогооблагаемой базы. Так, по данным Министерства финансов РД, получаемые трансферты в 2000 г. по сравнению с 1996 г. возросли в 6,2 раза, тогда как собственные налоговые доходы – лишь в 2,6 раза [2]. При этом получаемые в виде трансфертов средства из ФФПР республика использует лишь на решение текущих социальных задач, не вкладывая в развитие отраслей реального сектора экономики.

Данная ситуация является примером порождения центром иждивенческих настроений регионов. В этой связи, на наш взгляд, применяемая методика расчётов трансфертов из ФФПР, несмотря на процесс совершенствования (1994-2000 гг.), требует дальнейшей корректировки. Необходимо выработать такую методику расчётов трансфертов из ФФПР, при которой объём выделенных из него средств находился бы в прямой пропорциональной зависимости от изменения собственной налогооблагаемой базы региона. Для усиления стимулирующей роли трансфертов полагаем, что субъектам Федерации, обеспечивающим рост производства в налогообращающих секторах экономики, целесообразно увеличивать объёмы выделяемых трансфертов из ФФПР.

В процессе совершенствования межбюджетных отношений необходим комплексный подход. Как известно, на долю трансфертов приходится лишь 12-15% всех расходов федерального бюджета [1]. Другое направление совершенствования межбюджетных отношений мы увязываем с Бюджетом развития. На наш взгляд, для развития отсталых регионов целесообразно увеличить объём расходов Бюджета развития. Ведь высокая бюджетная обеспеченность отдельных регионов обусловлена, прежде всего, тем, что в них на протяжении многих десятков лет вкладывались крупные бюджетные капиталовложения.

Литература

1. "О федеральном бюджете на 2001 г." ФЗ РФ от 28 декабря 2000 г. - №150-ФЗ. // Российская газета. 2000. №245-246.
2. Отчёты "Об исполнении консолидированного бюджета Республики Дагестан" за 1996-2000 гг. и объяснительные записки к ним. Махачкала: Минфин РД.

Нужны ли России кредиты МВФ?

Диденко Т.В.

Красноярский государственный университет, Россия

Потребности реального сектора экономики в кредитах на сегодняшний момент на 20 % меньше, чем могут дать коммерческие банки РФ. Но в то время как кредитные организации имеют достаточно денежных средств для удовлетворения потребностей реального сектора в заемных средствах, эти средства не используются. 60% внутренних финансовых ресурсов страны не задействовано. Основная причина заключается в том, что в соответствии с законодательством РФ коммерческие банки обязаны поддерживать резервы, обеспечивающие гарантии возврата кредитов, а для выполнения данного требования банки готовы предлагать только дорогие кредиты, которые не выгодны предприятиям, и предоставлять кредиты только тем предприятиям, которые могут гарантировать своевременное погашение кредита.

Последние два года среди срочных внутренних кредитов преобладают краткосрочные и среднесрочные – 90% и 10% соответственно. Более того, данные кредиты предоставляются, в основном, экспортно-ориентированным предприятиям, которые имеют регулярные поступления денежных средств от реализации своей продукции и могут предоставить соответствующие гарантии. А финансовая поддержка необходима обрабатывающей промышленности. Привлеченные кредиты позволили бы отраслям заменить морально устаревшее оборудование и производить конкурентоспособную продукцию.

Привлекая кредиты МВФ, Россия, во-первых, вынуждена подчиняться предписаниям МВФ, которые являются неотъемлемым условием предоставления кредитов, во-вторых, не использует свои ресурсы, в-третьих, "ставит крест" на собственном развитии кредитных операций. А также будущему поколению придется рассчитываться по долгам, которые накапливаются как "снежный ком".

Поэтому, возможным решением проблемы удовлетворения потребностей реального сектора в финансовых средствах при одновременном сохранении достаточно устойчивой банковской системы является создание льгот для кредитных организаций, которые предоставляют кредиты для реального сектора. Это послужит стимулом для коммерческих банков в предложении дешевых кредитов.

Оптимизация механизма выпуска и размещения корпоративных облигаций на основе мирового опыта

Дмитренко И.И., Михальская Л.С.

Донецкий национальный университет, Украина

Украинский фондовый рынок в настоящее время проходит стадию формирования и укрепления. О том, что он укрепляется, свидетельствует ежегодное увеличение объемов торгов как в национальной валюте, так и с учетом изменений курса гривни. Именно сейчас на рынке есть возможность привлекать дополнительные средства непосредственно в производство. Поскольку все еще существует недостаток надежных и ликвидных ценных бумаг, то выход на рынок новых финансовых инструментов, в частности корпоративных облигаций, будет способствовать увеличению как количественной так и качественной составляющей рынка.

Однако необходимо, чтобы эти инструменты оказались действительно и надежными, и ликвидными, и привлекательными для инвесторов. Для этого необходимо учитывать как мировой, так и европейский опыт выпуска, размещения, обращения и выкупа корпоративных облигаций.

В процессе выпуска необходимо точно определить на какие цели будут расходоваться средства, полученные от размещения облигаций среди

инвесторов. Также необходимо определить, какие необходимы облигации (купонные дисконтные или смешанные). В России, чьему влиянию наиболее подвержена Украина, выпуск облигаций сопровождается уплатой налога на операции с ценными бумагами, который взимается в размере 0,8% номинальной стоимости облигаций. Размер налога не зависит от суммы фактически привлекаемых заемных средств. Почти такая же ситуация и в Украине, правда в нашей стране при регистрации информации об эмиссии и эмиссии необходимо уплатить государственную пошлину в размере 0,1% от номинальной стоимости выпуска. Это означает, что в двух государствах намного выгоднее выпускать купонные облигации, чем дисконтные. Оптимальным путем, по нашему мнению, является установление фиксированной платы за рассмотрение документов и регистрацию выпуска облигаций, включающей все возможные затраты регистрирующего органа, связанные с конкретной операцией, и должна составлять 30 необлагаемых налогом минимумов доходов граждан (для Украины – 510 грн.). Также необходимо законодательно уменьшить срок рассмотрения документов для регистрации эмиссии до 7 дней. Следующий немаловажный аспект выпуска это непосредственно объем эмиссии. Законодательством Российской Федерации установлено, что номинальная стоимость всех выпущенных облигаций не должна превышать размер уставного капитала или величину обеспечения, предоставленного третьими лицами, и выпуск облигаций допускается после полной оплаты уставного капитала общества. Украинское законодательство в этом направлении отличается коренным образом, поскольку максимальный размер эмиссии облигаций установлен только для акционерных обществ (25% уставного фонда), а для всех остальных типов обществ нет предела максимальной номинальной стоимости облигаций. По нашему мнению, необходимо дифференцировать максимальный объем эмиссии облигации в зависимости от того, сам ли хозяйствующий субъект будет размещать свои облигации, или пользоваться услугами финансовых посредников. Если субъект будет сам заниматься размещением облигаций, то чтобы обезопасить инвесторов от возможности потерять средства, вложенные в облигации, необходимо установить максимальный размер выпуска облигаций как разницу между оценкой предприятия независимыми экспертами (или аудитором) и совокупными обязательствами субъекта хозяйствования, имеющимися на момент оценки.

Также из-за особенностей бухгалтерского учета, выпуск дисконтных облигаций может привести к возникновению дополнительной налогооблагаемой базы. Например, в России (в Москве) уплачивается налог на имущество в размере 2% годовых. Счет "Расходы будущих периодов", куда заносится разница между ценой размещения облигаций и их номинальной стоимостью, входит в состав базы для расчета данного налога.

Мы считаем, что необходимо установить максимальный размер купонного дохода, относимого на себестоимость, для избежания мошенничества в этой сфере (практически неограниченных выплат "своим" инвесторам). Этот размер должен быть привязан к учетной ставке НБУ и, по нашей оценке, составлять двойную учетную ставку.

Стадия размещения корпоративных облигаций имеет ряд особенностей, заключающихся в различных способах привлечения средств: самостоятельно – средствами предприятия-эмитента, когда круг инвесторов заранее известен ("непубличные эмиссии"); через финансовых посредников, когда

а) финансовый посредник полностью выкупает всю эмиссию и размещает корпоративные облигации от своего имени. При этом он несет риск недополучения средств из-за неполного размещения облигаций. Однако это может быть ему выгодно с точки зрения надежности вложения собственных средств, поскольку высока вероятность получения как купонных выплат от эмитента, так и погашения в срок облигационного займа.

б) финансовый посредник за вознаграждение торгует облигациями за счет эмитента, но от своего имени без обязательства приобретения неразмещенной части эмиссии. Выгоден данный вариант финансовым посредникам, поскольку они не несут риска, связанного с неуплатой купонных выплат или непогашению в срок облигаций после завершения периода их обращения.

Возможен вариант, когда эмитент пользуется услугами гаранта, который совместно с эмитентом отвечает по его обязательствам. Это выгодно, прежде всего, инвесторам, а вследствие высокого доверия и эмитенту, поскольку гарантом чаще всего выступает крупное учреждение банковской или парабанковской системы, что придает уверенности в возвратности своих вкладов инвесторам, а эмитенту гарантирует получение необходимых средств практически в полном объеме.

Основные проблемы функционирования учетно-аналитических систем управления стоимостью и затратами структурных подразделений крупных промышленных предприятий Республики Саха (Якутия)

Ем И.Л.

Якутский государственный университет, Финансово-экономический институт, Россия

Сегодня в нашей стране складывается новая экономическая система, основу которой составляют рыночные отношения. Качественные изменения претерпевают экономические рычаги управления, в том числе учет, контроль и анализ.

С обретением хозяйственной самостоятельности все большее число предприятий включается в международный бизнес, осваивает новые методы и модели менеджмента, применяет в своей деятельности элементы управленческого анализа и учета, основой которого является системное управление стоимостью и затратами. Поэтому одним из приоритетных направлений перестройки управления предприятием является формирование системы управления, способствующей достижению конечных результатов с минимальными затратами, возможному только при наличии эффективного механизма принятия управленческих решений.

Таким образом, учетно-аналитическая система управления стоимостью и затратами должна выступать не только средством обработки и группировки экономической информации, но и получить дополнительные права и обязанности по поводу участия в принятии управленческого решения.

Поэтому при формировании учетно-аналитической системы управления стоимостью и затратами необходимо учитывать требования технологии основной деятельности, т.е. методика и технология организации учета и анализа все более определяются именно управленческими задачами, стоящими перед предприятием в целом и его структурными подразделениями.

В зависимости от целей учетно-аналитической системы предприятия, анализ затрат и управление стоимостью должны проводиться в рамках структурных подразделений, которые полностью контролируют те или иные аспекты управленческой деятельности, а их руководители самостоятельно принимают решения в рамках этих аспектов и несут полную ответственность за выполнение доверенных им показателей.

На большинстве крупных промышленных предприятий Республики Саха (Якутия) присутствует деление структурных подразделений по функциональному признаку, которое можно назвать делением на центры затрат, т.е. такие структурные подразделения, руководители которых несут ответственность только за расходование средств в соответствии с бюджетом, так как в силу функциональной специализации не могут влиять на объем доходов и сумму прибыли. При этом плохо понимается сам смысл центров затрат и игнорируются некоторые существенные моменты их функционирования, например то, что:

- 1) в каждом центре должна быть база для распределения затрат – сегодня на большинстве предприятий используется только одна база распределения косвенных затрат, т.е. игнорируется функциональный учет;
- 2) руководитель центра должен нести ответственность только за регулируемые затраты – система ответственности не продумана, чаще всего нет четкого механизма ее реализации;

- 3) необходимо выделять центры таким образом, чтобы большинство затрат было по отношению к нему прямыми – учетные системы достаточно громоздки и предполагают проведение учетных процедур только в ограниченном направлении, т.е. нет учета и по центрам деятельности и ответственности, и по продуктам, и по наименованиям, а главное, нет связи между различными видами учета и пр.

Таким образом, можно отметить, что учетно-аналитическая система управления стоимостью и затратами структурных подразделений большинства промышленных предприятий РС(Я) мало приспособлена к рыночным условиям, так как:

- 1) практически не проводится анализ затрат и стоимости, исходя из интересов различных пользователей;
- 2) существует неудовлетворительная система передачи информации по горизонтали, например, между планово-экономической и бухгалтерской службами;
- 3) существующая система учета и анализа плохо мотивирует работников к продуктивному труду, т.е. присутствует слабый учет по центрам ответственности – это связано с тем, что бухгалтерия ориентирована только на реализацию функций организации и контроля, и практически не уделяет внимания функциям планирования (формирования платежного календаря) и мотивирования (учет по центрам затрат – только регулируемых затрат) и прочее.

В связи с этим назрела необходимость совершенствования учетно-аналитической системы управления стоимостью и затратами структурных подразделений промышленных предприятий РС(Я), исходя из интересов различных пользователей и перспектив развития.

К вопросу оптимизации паритетного курса "мягкой" валюты ***Иванова Е.Н.***

Московский экономико-финансовый институт, Россия

Под паритетным курсом (ПК) понимается соотношение стоимостей потребительской корзины в стране с "мягкой" валютой и в стране с конвертируемой валютой с учетом обменного курса. В случае отсутствия режима валютного комитета это соотношение заведомо меньше единицы. В условиях рыночных отношений для страны с производительностью труда в несколько раз ниже мирового уровня, например, России, низкий паритетный курс чреват валютным кризисом, высокий – социальным срывом. Приближение в этом случае ПК к единице влечет за собой повышение внутренних цен на сырье в соответствии с эволюционной экономической теорией, т.е. эти цены стремятся к мировым. Величина последних определяется передовыми технологиями, а значит и передовым уровнем произво-

дительности труда. Повышение таким образом внутренних цен ведет к эволюционной инфляции, массовому банкротству низкотехнологических предприятий, обнищанию страны. Если же ПК опускается, то для его поддержания государству приходится либо прибегать к интервенции национальной валюты (эмиссии денег), либо идти на перекосы в управлении экономикой – снижать потребление населения, откладывать на неопределенный срок обновление основных производственных фондов, снижать расходы на социальные и другие нужды страны, влезать во внешние долги. История России последнего десятилетия – наглядный этому пример. Таможенные протекционные барьеры могут лишь частично скомпенсировать подобные издержки, в основном очень трудно восполнимые. В реальности при любом ПК в России проявляются оба эти явления – и эволюционная инфляция, и квазиинтервенционистская денежно-кредитная политика. Оптимизация предусматривает нахождение значения ПК, при котором суммарный ущерб от обоих явлений будет минимален для выбранного уровня риска. Достаточно легко прогнозируемый ущерб от внутренних таможенных барьеров выступает в данной модели как безрисковая доля ущерба, значительно облегчающая нахождение оптимальной точки для ПК, которая не зависит от склонности "управляющего" к риску.

Без внешних инвестиций подобная ситуация при низкой производительности труда для России является бесперспективной, конечным итогом которой может быть только крах всей экономики страны по истечению какого-то времени. Однако, на этапе поиска внешних инвесторов страна с "мягкой" валютой может функционировать без катаклизмов, но при этом необходимо выдерживать оптимальный ПК (меняющийся, естественно, со временем) и, как следствие – обменный курс. Последний является зависимым от ПК, но в руках центрального банка он выступает как скоростной регулятор этого самого ПК. Кроме того, обменный курс национальной валюты определяет величину оптимального золотовалютного резерва страны, нахождение которой является самостоятельной задачей, принципиальное решение которой также в свое время было предложено автором.

В качестве метода по оптимизации ПК автором использован подход, аналогичный оптимизации портфеля ценных бумаг (активов), предложенный ранее Г. Марковицем. Новизна использованного здесь метода – все эффективности долей активов являются функциями величин соответствующих долей.

На основе построенной таким образом расчетной модели получена качественная кривая, названная автором *петлей Ивановой*, в координатах суммарная эффективность – суммарный риск в виде вытянутого условно замкнутого распределения значений ПК. Оптимальная точка на этом распределении, согласно Д. Тобину, будет соответствовать области касания

прямой, проведенной из точки эффективности безрисковой доли (таможенные издержки) на оси эффективностей.

Предлагаемая оптимизационная модель является составной частью сквозной оптимизации комплекса макроэкономических показателей финансового менеджмента на уровне страны. Наряду с упомянутой оптимизацией золотовалютных резервов сюда следует включить и оптимизацию величины внешних инвестиций, которая, по опыту последних лет, не должна быть слишком большой. В противном случае эти инвестиции приносят лишь еще большие издержки. Тем более, что потенциальные зарубежные инвесторы ставят встречные довольно невыгодные условия, зависящие, естественно, от величины предлагаемых ими инвестиций (последние чаще всего в форме займов).

Аналогов предлагаемого в настоящей работе подхода по анализу и оптимизации макроэкономических финансовых показателей в научной литературе автором не выявлено.

Определение оптимальных условий договора перестрахования **Измайлов В.Г.**

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

Для повышения финансовой устойчивости, страховые компании перестраховывают риски в других страховых компаниях. Одним из распространенных видов перестрахования является договорное перестрахование. Этот вид перестрахования предполагает, что все договора определенного типа, заключенные в оговоренный период перестраховываются автоматически без предварительного рассмотрения. Договорное перестрахование подразделяют на пропорциональное (к этому виду относят перестрахование QS и Surplus) и непропорциональное (WXL, CatXL, SL и др.).

В докладе рассматриваются два вида пропорционального перестрахования – QS и Surplus.

Пусть страховщик за период действия договора перестрахования собрал суммарную премию

$$P = \sum_{i=1}^N P_i,$$

где N – число заключенных договоров страхования, P_i – премия по i -му договору страхования. Согласно условиям пропорционального перестрахования, страховщику причитается сумма

$$P_0 = \sum_{i=1}^N P_i - (1-c) \sum_{i=1}^N r_i P_i = \sum_{i=1}^N (1 - (1-c)r_i) P_i,$$

где c – комиссионные, r_i – доля ответственности перестраховщика, которую определим ниже. Остальная часть собранной премии полагается передать перестраховщику.

Пусть по заключенным договорам суммарный убыток составил

$$L = \sum_{i=1}^N L_i,$$

где L_i – убыток по i -му договору (может быть равен нулю).

Выплаты страховщика составляют

$$L_0 = \sum_{i=1}^N L_i - \sum_{i=1}^N r_i L_i = \sum_{i=1}^N (1 - r_i) L_i,$$

остальную часть оплачивают перестраховщики.

Перестрахования QS и Surplus различаются формулой для определения доли ответственности перестраховщика. Для перестрахования QS формула следующая:

$$r_i = \begin{cases} q, & S_i \leq b \\ qb / S_i, & S_i > b \end{cases}.$$

Значение q (квота) определяется страховщиком и указывается в договоре перестрахования, значение b называется лимитом и также определяется в договоре перестрахования, S_i – страховая сумма по i -му договору.

В договоре перестрахования Surplus значение доли ответственности перестраховщика определяется по иной формуле, а именно:

$$r_i = \begin{cases} 0, & S_i \leq a \\ (S_i - a) / S_i, & a < S_i \leq b \\ (b - a) / S_i, & S_i > b \end{cases}$$

Значения a и b называют соответственно нижним и верхним лимитами, причем a и b связаны по формуле $b = (k + 1) \cdot a$, где k – целое число.

Требуется определить значения лимитов, при которых, будет реализовываться заданное значение убыточности, и прибыль, при этом значении убыточности, будет максимальной. Под прибылью понимается разница между премией страховщика и выплаченными им убытками. Под убыточностью – отношение выплат страховщика к премии страховщика. В наших обозначениях, прибыль равна $PR_0 = P_0 - L_0$, убыточность $LR_0 = L_0 / P_0$.

Автором рассмотрены различные постановки задач: отдельно для перестрахования QS, отдельно для перестрахования Surplus, решение задачи для нескольких отделов одновременно (страховая компания задает убыточность, подсчитанную для всех отделов), также рассмотрено решение задачи построения программы перестраховочной защиты, которая включает в себя несколько видов перестрахования одновременно. Представлены результаты расчетов, обнаружена нетривиальная зависимость между значением убыточности и соответствующей максимальной прибылью.

Литература

1. *Измайлов В.Г.* Определение оптимальных условий квотного договора перестрахования // *Страховое дело*, №11, 2000.
2. *Измайлов В.Г.* Определение оптимальных условий договора перестрахования Surplus // *Страховое дело*, №12, 2000.

Внутренний аудит валютных операций коммерческого банка Кашанова О.Ю.

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

Внутренний аудит валютных операций банка можно разделить на несколько крупных блоков:

1. Аудит обменных пунктов.
2. Экспортно-импортный контроль.
3. Проверка ведения открытой валютной позиции (ОВП).
4. Переоценка валютных средств.
5. Активно-пассивные операции и хозяйственные расходы банка в валюте.

Проверка законности осуществления валютных операций в банке, достоверности и правильности учета валютных операций проводится с целью подтверждения соблюдения банком норм валютного регулирования и контроля в расчетно-денежных отношениях, а также с целью подтверждения правомерности осуществления валютных операций самого банка и достоверности их отражения в учете. В этом случае на банк возложены обязанности контролера.

Согласно **Закону РФ "О валютном регулировании и валютном контроле" от 09.10.92 г.** Центральный банк РФ является основным органом валютного регулирования в РФ. Согласно ст. 11 Закона валютный контроль в РФ осуществляется органами валютного контроля и их агентами. Уполномоченные банки являются агентами валютного контроля, подотчетными ЦБ РФ.

Коммерческие уполномоченные банки осуществляют контроль за своевременной и полной реализацией предприятиями части экспортной выручки, подлежащей обязательной продаже на внутреннем валютном рынке. Банки обязаны обеспечить правильность и своевременность осуществления расчетов по обязательной продаже части экспортной выручки, за нарушение установленного порядка применяются санкции. Порядок и сроки осуществления расчетов по обязательной продаже части экспортной выручки регламентирован **Инструкцией ЦБ № 7 от 29.06.92 г. "О порядке обязательной продажи предприятиями, объединениями, организациями части валютной выручки через уполномоченные банки и проведения операций на внутреннем рынке РФ"** (ред. от 26.06.95 г.).

Выборочно проводится проверка по следующим основным направлениям:

1. Порядок открытия валютных счетов клиентов.

Проверка наличия заключенных договоров текущего валютного счета; проверка наличия юридического дела с документами клиента на открытие валютных счетов; правильность присвоения номера балансового счета в зависимости от организационно-правовой формы.

2. Своевременность и обоснованность совершения операций по текущим валютным счетам клиентов.

Проверка наличия всех платежных документов клиента на перевод средств в оплату контрактов, командировочных, таможенных платежей; проверка оформления документов и наличия всех отметок ответственных лиц на платежных поручениях; своевременность проведения проводок.

3. Своевременность и правильность распределения экспортной валютной выручки.

Аудитором проверяется соблюдение установленного порядка зачисления валюты, а именно:

- зачисление на транзитный валютный счет поступлений в иностранной валюте в полном объеме;
- зачисление на текущий валютный счет для учета средств, остающихся в распоряжении предприятия после обязательной продажи экспортной выручки;
- своевременность извещения банком предприятия-экспортера о поступлении на его транзитный счет валютной выручки. При поступлении валютной экспортной выручки в пользу предприятия уполномоченный банк не позднее следующего рабочего дня извещает об этом предприятие с приложением выписки по транзитному валютному счету;
- проверка соблюдения сроков осуществления обязательной продажи (при не предоставлении юридическим лицом поручения на обязательную продажу, по истечении 7 (семи) календарных дней от даты зачисления поступлений в иностранной валюте на транзитный валютный счет юридического лица, уполномоченный банк, как агент валютного контроля, на следующий рабочий день продает 75 % от всей суммы выручки, согласно **Инструкции № 7 от 29.06.92 г.;**
- проверка законности, правильности и своевременности осуществления контроля за обоснованностью платежей в иностранной валюте за импортируемые товары и услуги.

Следует помнить, что не производится уполномоченными банками начисление процентов по остаткам на транзитных валютных счетах.

4. Правильность совершения конверсионных операций (в зависимости от учетной политики банка либо согласно Положения ЦБР № 290 от 10.06.96 г. "О порядке ведения бухгалтерского учета валютных операций в кредитных организациях", либо согласно Положения ЦБР № 55 от 31.03.97 г. "О порядке ведения бухгалтерского учета сделок покупки-продажи иностранной валюты, драгоценных металлов и ценных бумаг в кредитных организациях").

Аудит валютно-обменных операций – это проверка соблюдения требований **Положения ЦБ от 10.05.94 г. "О порядке регистрации обменных пунктов"** и **Инструкции ЦБ от 27.02.95 г. № 27 "О порядке организации работ обменных пунктов на территории РФ"**. Проверка ведения открытой валютной позиции регламентируется **Инструкцией ЦБ от 22.05.96 г. № 41**.

Поскольку валютные активы и пассивы отражаются в балансе банка в рублевой оценке, исходя из официального обменного курса, то по мере его изменения банки должны проводить переоценку. До 01.07.96 г. переоценка регламентировалась **Письмом ЦБ от 10.08.92 г. № 15** и осуществлялась по средам и пятницам, а начиная с 01.07.96 г. ежедневно. Значимым нововведением стала переоценка внебалансовых валютных статей, введенное с 01.07.96 г.

После рассмотрения основных блоков валютных операций банка все остальные можно объединить в единый раздел, т.к. каждая из них в отдельности не настолько масштабна, чтобы быть выделенной. На завершающем этапе аудиторской проверки при подготовке письменной информации для руководства аудиторам необходимо сделать вывод о достоверности данных с характеристикой выявленных нарушений. Аудитор обязан указать все, связанные с фактами хозяйственной жизни проверяемого участка, ошибки и искажения, которые оказывают или могут оказать существенное влияние на достоверность данных проверяемых операций.

Технология проведения внутреннего аудита банка **Кашанова О.Ю.**

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

Для организации проведения внутреннего аудита в коммерческом банке, повышения его эффективности и компетентности необходимо обеспечить технологию его проведения, соответствующую специфики его деятельности. Это достигается установлением определенной последовательности проведения аудиторских процедур и поддержанием устойчивых связей между отдельными их видами.

Технология проведения внутреннего аудита представляет ряд последовательных действий из восьми фаз.

Первая фаза – выбор объекта для проверки и воздействия – включает в себя проведение консультаций руководителя подразделения или специалиста внутреннего аудита с руководством коммерческого банка, в ходе которых определяется круг наиболее значимых для деятельности банка вопросов и преломление их решения на сферы деятельности отдельных подразделений, исходя из действующей структуры банка на данный момент с последующим планированием конкретных объектов, сроков и методов воздействия.

Вторая фаза – подготовка и утверждение плана проведения внутреннего аудита на конкретный период.

Третья фаза – подготовка нормативной базы, программы и документов, подтверждающих полномочия аудиторов, применительно к выбранному объекту по утвержденному плану.

Четвертая фаза – предъявление полномочий и проведение обследования объекта внутреннего аудита.

Пятая фаза – наблюдение, сбор, анализ, обработка и документирование информации с выбором и применением конкретных методов и приемов.

Шестая фаза – оценка состояния проверяемого объекта и формулирование выводов, характеризующих его состояние. Консультирование в ходе проверки, обсуждение материалов у руководства проверяемого объекта.

Седьмая фаза – доклад лицу, назначившему проверку. Разработка мероприятий и выработка решений, способствующих устранению выявленных нарушений и недостатков с применением соответствующих санкций к контролируемым объектам, виновным должностным и материально-ответственным лицам.

Восьмая фаза – организация последующего контроля за выполнением разработанных мероприятий и принятых решений.

Содержание перечисленных выше технологических фаз внутреннего аудита может быть детализировано с учетом специфики банковских операций и уровня организации внутреннего и последующего контроля.

Поскольку цель аудиторской проверки в банке – подтверждение или не подтверждение достоверности бухгалтерского учета и отчетности банковского учреждения, а также их соответствия требованиям законодательства РФ, то аудиторская проверка строится таким образом, что в результате ее проведения делается вывод о степени достоверности финансовых показателей, соблюдении экономических нормативов банка.

Ряд обстоятельств существенно сдерживает рынок аудиторских услуг. В первую очередь это связано с фактическим отсутствием законодательной базы, регламентирующей аудиторскую деятельность в России. В

настоящее время она регулируется лишь Указом Президента РФ от 22.12.93 г. № 2263 " Об аудиторской деятельности в Российской Федерации", Постановлением Правительства РФ от 6.05.94 г. № 482 и документами, издаваемыми Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте России, а также "Временным Положением об аудиторской деятельности в банковской системе РФ" № 258 от 18.03.96 г. Как видно, ни одного законодательного акта по регламентации аудиторской деятельности не существует.

Привлечение на рынок ценных бумаг отечественных инвесторов *Кияльбеков М.Д.*

*Костанайский государственный университет им. А. Байтурсынова,
Республика Казахстан*

Массовая приватизация, проведенная в Казахстане, не привела к возникновению инвестиционных компаний, прообразами которых, как предполагалось, должны были стать инвестиционные приватизационные фонды. Социальную роль массовая приватизация также не выполнила – население так и не ощутило всей выгоды фондового рынка, не осознало смысла ценных бумаг. Этап развития спекулятивного фондового рынка оказался очень быстротечным. Однако он ознаменовался появлением специализированных брокерско-дилерских компаний, банков-кастодианов, других профессиональных участников рынка, появилась необходимая инфраструктура рынка.

Сейчас наступает новый этап – этап становления внутренних инвесторов. Стали формироваться страховые компании и пенсионные фонды. Для их успешной работы очень важен стабильный и ликвидный фондовый рынок. До сих пор казахстанский фондовый рынок существовал, в основном, только за счет выполнения заказов иностранных инвесторов. С появлением негативных явлений на развивающихся рынках спекулятивный капитал очень быстро перетек в другие страны. И задержать такой капитал в стране практически невозможно, так как вследствие развития информационных технологий деньги перемещаются по земному шару со скоростью света. Ожидать скорого возвращения этих денег не приходится потому, что спекулятивные инвесторы были заинтересованы, прежде всего, в росте курсовой стоимости акций, а так как большинство казахстанских компаний переоценены по отношению к аналогичным даже в России, то и рассчитывать на большой рост курсовой стоимости не приходится.

Кто же может выступить инвестором в новых условиях и обеспечить необходимый спрос на ценные бумаги? Такими инвесторами могут быть:

- иностранные портфельные инвесторы;
- отечественные институциональные инвесторы (пенсионные фонды и страховые компании);

- банки;
- брокерско-дилерские компании;
- население;
- государство.

Иностранных портфельных инвесторов списывать со счета нельзя, так как они рассчитывают на долговременный рост курсовой стоимости и их устраивает относительная невысокая доходность инвестиций при низкой степени риска. Их потенциал очень высок, а для фондового рынка Казахстана его можно считать неограниченным. Однако, наиболее вероятным инвестором, в новых условиях могут стать казахстанские институциональные инвесторы. Они накопили уже достаточно большие суммы денег.

Конечно, этих денег не достаточно даже для реализации программы "голубые фишки" да этого и не требуется. Весь объем рынка корпоративных ценных бумаг, доступных для инвесторов в настоящее время, составляет по среднерыночным ценам от 9 до 12 млрд. тенге (третью часть этой суммы составляет сделка ОАО "Казкоммерцбанк" по реализации 10% пакета акций ОАО "Казахтелеком", принадлежащих Daewoo). Понятно, что реально при самом активном рынке объем ценных бумаг в обороте будет существенно ниже.

Для поддержания рынка акций предприятий среднего уровня требуется еще меньше средств.

Достаточно высок потенциал населения. Об этом говорит объем депозитов частных лиц в банках, а также постоянно вспыхивающие скандалы с подпольными денежными "пирамидами", привлекающих большое количество денежных средств населения. Однако, собрать свободные денежные средства населения, и более того, убедить население инвестировать свои сбережения в ценные бумаги представляется очень сложной задачей.

Такой объем накопленных денежных средств вполне способен поддерживать активность на фондовом рынке. Это означает, что отечественные инвесторы уже сформировались и могут заменить ушедшего иностранного инвестора. И это необходимо сделать, так как наличие внутренних инвестиций делает рынок более защищенным от международных потрясений, что в свою очередь, делает его более привлекательным для иностранных инвесторов. Необходимо создавать условия для того, чтобы деньги, накопленные внутренними инвесторами, работали на развитие отечественного производства, в первую очередь малого и среднего бизнеса. Отечественным инвесторам необходимо позволить вкладывать свои средства в корпоративные ценные бумаги. Но так как риск таких вложений достаточно велик, то этот объем должен быть очень ограниченным, например, не более размера дохода по другим менее рискованным вложениям (государственным ценным бумагам, банковским депозитам). Если же будет введено требование для компаний по управлению пенсионными активами вкладывать в корпоративные ценные бумаги (акции и облигации ка-

захстанских эмитентов, включенных в листинг "А" Казахстанской фондовой биржи) не менее определенного объема от пенсионных активов (например, не менее 5%), то это существенным образом изменит ситуацию на фондовом рынке.

Станут ли покупать отечественные инвесторы корпоративные ценные бумаги? В нынешней ситуации – нет. И этому есть несколько причин.

Во-первых, отсутствует платежная дисциплина эмитентов. Эмитенты не начисляют дивиденды по своим акциям, либо не выплачивают их, а интересы инвесторов по востребованию законно причитающейся им части прибыли никто не отстаивает.

Необходимо ужесточить порядок выплаты дивидендов. Возможно, для этого понадобится провести ряд показательных судебных процессов по востребованию дивидендов. Инициатором таких процессов могла бы стать НКЦБ.

Во-вторых, действующее законодательство не решает многие проблемы относительно порядка начисления и выплаты дивидендов. На сегодняшний момент не нашли законодательного закрепления:

- механизм определения расчетного периода для начисления дивидендов;
- механизм начисления выплаты дивидендов (с какого момента производится начисление, основания прекращения и приостановления выплаты дивидендов).

Необходимо четко законодательно сформулировать, с какого момента у акционера возникает право на получение дивидендов (так называемое право "из акций"). Остался открытым вопрос, является ли доверенность, выданная собственником ценных бумаг на получение начисленных дивидендов, финансовым документом, требующим двух подписей: руководителя и главного бухгалтера организации (в случае, если собственником ценных бумаг является юридическое лицо). Необходима ли специальная доверенность на получение дивидендов. В новой редакции пункта 2 ст. 139 Гражданского кодекса Республики Казахстан (общая часть) некорректна формулировка, согласно которой ранее существовавший термин "фиксированный" заменен на термин "рассчитанных" применительно к процентам от номинальной стоимости акций. Это позволяет предположить, что термин "рассчитанных" относится к сроку владения акциями, что позволяет изменить сумму начисленных дивидендов в зависимости от срока владения акцией. Этим уже пользуются эмитенты, при этом возникают большие проблемы перечисления дивидендов клиентам номинальных держателей этих акций.

Не урегулированным законодательством остается также вопрос о круге лиц, получателей дивидендов. В соответствии с абзацем 4 п. 5 ст. 19 Закона Республики Казахстан "Об акционерных обществах", дивиденды не выплачиваются по акциям, которые не были выпущены в обращение или

не размещены, или выкуплены обществом. Согласно ст. 2 вышеназванного закона, под выпущенными акциями понимаются акции, размещенные среди акционеров и полностью ими оплаченные. Другими словами, до тех пор, пока права собственности на все объявленные к выпуску акции не будут закреплены за акционерами (зафиксированы в реестре акционеров в порядке установленном законодательством) и выкупленные акционерами акции не будут полностью ими оплачены, акции не будут считаться выпущенными в обращение, а существующие акционеры – не имеющими права на получение дивидендов в течение всего времени существования вышеуказанного фактического состава. Остается невыясненным вопрос о сфере действия данного правила: при неполном размещении и неполной оплате акций распространяется ли это правило на все акции выпуска или только на ту их часть, которая не размещена и не оплачена?

В-третьих, существуют не достаточно высокие требования по раскрытию информации эмитентами о своей финансово-хозяйственной деятельности. Акционерам зачастую тяжело ознакомиться даже с учредительными документами эмитента. Практически полностью отсутствует информация о составе основных фондов эмитента. Структура же акционерного капитала практически всеми акционерными обществами считается коммерческой тайной и не выдается даже своим акционерам. Отсутствие такого рода информации не способствует возникновению независимых рейтинговых агентств, которые бы смогли оценивать инвестиционную привлекательность акционерных обществ, что в свою очередь, смогло бы привлечь мелких и средних инвесторов на фондовый рынок.

Большая проблема состоит в том, что эмитенты в сложившейся ситуации не пожелают привлечь капитал путем размещения своих ценных бумаг. Это проблема существующей конъюнктуры рынка. Предприятиям придется конкурировать с государством, выпускающим государственные ценные бумаги, за привлечение инвестора. Доходность по государственным ценным бумагам в последнее время возросла. На вторичном рынке доходность к погашению составляет 25-35% годовых. Эмитент должен предложить инвесторам более выгодные условия, чем государство с учетом всех его расходов и налогов. Так, например, если у инвестора есть возможность получить 30% годовых дохода от приобретения государственных ценных бумаг, то чтобы его заинтересовать инвестор должен будет предложить ему выше, чем 35,3% годовых, так как инвестор после уплаты налога 15% должен получить сумму, равную доходу по государственным ценным бумагам плюс премию за риск. Для эмитента же расходы по обслуживанию такого долга составят еще большую сумму за счет его затрат на эмиссию и размещение (сбор за регистрацию эмиссии и оплата услуг профессиональных участников). Это слишком дорогие деньги для эмитента. Для покрытия такой доходности рентабельность предприятия должна быть очень высока. Решить эту проблему сможет только само государство.

Для того чтобы стимулировать инвестирование в производство, государство в лице Министерства финансов или Национального банка должно управлять ликвидностью и доходностью государственных ценных бумаг на вторичном рынке, то есть стать фактически маркет-мейкером своих бумаг. Никто другой этого не сможет этого сделать за государство, так как такие объемы рынка не сможет поддержать ни один из участников рынка. Длительное сохранение завышенной доходности по государственным ценным бумагам на вторичном рынке приводит к тому, что некоторые банки начинают поднимать ставки по депозитам, а это может дестабилизировать банковскую систему в будущем и закладывает основу под увеличение темпов инфляции. Кроме того, если государству удастся восстановить ликвидность своих бумаг и сбить спекулятивную доходность на вторичном рынке, то и отношение иностранных инвесторов к внешним долгам Казахстана улучшится и, возможно, доходность евробондов Казахстана на вторичном рынке упадет.

Действующая система налогообложения предоставляет существенные льготы при работе на фондовом рынке, но все еще не достаточно стимулирует инвестиционную деятельность. Так как налоговая политика служит в первую очередь для управления экономическим развитием государства, то поощрение инвестиционной деятельности, направленной на модернизацию и развитие производства, должно быть основной задачей налогообложения. В этом отношении можно предложить следующие варианты стимулирования:

а) не облагать подоходным налогом дивиденды, выплаченные эмитентом своими акциями независимо от того, в каком виде получили дивиденды другие акционеры;

б) исключить двойное налогообложение на дивиденды внутри корпораций. Можно предложить вариант избежания двойного налогообложения такой, какой существует в США – в случае, если одна корпорация владеет акциями другой корпорации, объем которых составляет:

- менее 20% от объема всех выпущенных и размещенных акций, то первая исключает из налогооблагаемой суммы дивидендов от указанных выше акций 70% дивидендного дохода;
- от 20 до 80% – исключает 80%;
- свыше 80% – исключает 100%.

в) на период становления рынка корпоративных облигаций (в течение ближайших двух-трех лет) при первичном выпуске облигаций освободить эмитента от сбора за регистрацию эмиссии, а при последующих выпусках установить сбор за регистрацию эмиссии в размере 0,1%. По истечении первоначального этапа становления рынка корпоративных облигаций при первичном выпуске облигаций сбор за регистрацию в размере 0,1% от объема эмиссии, при последующих выпусках – по 0,5%.

В ближайшее время развитие фондового рынка связан с рынком корпоративных облигаций. Казахстанские предприятия также испытывают острую нужду в долгосрочном и дешевом капитале для вышеупомянутых целей. Облигационные займы имеют ряд преимуществ перед банковскими кредитами, однако выпуск облигаций осложнен рядом трудностей. Основная проблема – неблагоприятная конъюнктура рынка. Затрудняет выпуск также запрет на их выпуск компаниям, не просуществовавшим более трех лет. Сейчас очень мало таких компаний, так как большинство из них прошли процедуру акционирования или реорганизации сравнительно недавно. Инвесторы очень заинтересованы в приобретении муниципальных облигаций, но до сих пор отсутствует положение о таких облигациях.

Перспективным представляется образование инвестиционных и паевых фондов. Эти фонды станут еще одним видом отечественных инвесторов и поэтому необходимо всячески стимулировать их появление. К сожалению, нормативная база, регулирующая деятельность инвестиционных фондов, не развита.

Брокерско-дилерским компаниям совместно с Национальной комиссией Республики Казахстан по ценным бумагам необходимо продолжить работу по введению новых финансовых инструментов. Опыт торговли фьючерсами и другими производными бумагами показывает, что обеспечить ликвидность рынка, основываясь только на спекулятивном интересе, невозможно. Финансовый инструмент должен иметь потребительскую ценность, иметь конечного потребителя. Такими финансовыми инструментами могли бы стать товарно-распорядительные документы: жилищные сертификаты, складские расписки (варранты), векселя. Жилищные сертификаты могут обеспечить приобретение жилья в рассрочку, а их стоимость будет зависеть от состояния рынка жилья, который является относительно ликвидным. Складские расписки, например расписки элеваторов, могли бы стать полезным инструментом для финансирования сельскохозяйственных предприятий, а ликвидность таких расписок зависела бы от зернового рынка. Совершенно напрасно забыт рынок долговых обязательств. Этот рынок могли бы обеспечить векселя, но действующее законодательство практически лишает возможности появления векселей в Казахстане.

Необходимо продолжать совершенствовать инфраструктуру рынка ценных бумаг. Мероприятия по обеспечению прозрачности рынка путем административного запрета совершать сделки вне биржи в настоящее время представляются не эффективными. О всех совершенных сделках профессиональные участники немедленно сообщают в НКЦБ и эта информация становится публично доступной в течение недели. Сделать рынок более прозрачным вряд ли удастся. Если же будет выгодно заключать сделки на внебиржевом рынке, то в случае запрета для брокеров будут возникать фирмы, осуществляющие эти операции и не отчитывающиеся ни перед

НКЦБ, ни перед биржей. При этом возникнет "серый" рынок, что не будет способствовать увеличению прозрачности рынка.

Необходимо сформировать систему государственного регулирования фондового рынка, позволяющую обеспечить эффективную защиту прав и охраняемых законом интересов инвесторов. Для создания реальных механизмов реализации данной задачи следует, прежде всего, усилить роль Национальной комиссии Республики Казахстан по ценным бумагам, расширить ее полномочия в части регулирования деятельности профессиональных участников:

- представить ей права на самостоятельное наложение административных санкций по отношению к данным участникам;
- в наиболее крупных областных центрах республики создать территориальные подразделения Национальной комиссии;
- разработать и представить для принятия Парламентом Республики Казахстан проект Закона "О защите прав и охраняемых законом интересов инвесторов на рынке ценных бумаг".

Инвестиционный процесс как необходимый элемент превентивных антикризисных процедур

Козлов В.В.

Рязанская государственная радиотехническая академия, Россия, Россия

Обосновывается возможность и необходимость использования инвестиционного процесса как технологии улучшения финансового положения предприятия и поддержания его на постоянно высоком уровне.

Понятие инвестирования на сегодняшний день не ассоциируется с предприятиями, находящимися в предкризисном или кризисном состоянии. Это обусловлено тем, что мероприятия по выводу предприятия из кризиса традиционно опираются на комплекс управленческих действий, имеющих в первую очередь тактический характер, т.е. наиболее активных, действенных, дающих наиболее быструю отдачу решений. Инвестиционный же процесс связан с действиями по долгосрочному управлению ресурсами предприятия.

Процедура финансового оздоровления предприятия должна быть направлена как минимум на снижение потерь предприятия в любой форме, и как максимум – на упразднение малоэффективных направлений деятельности, обновление производственного потенциала предприятия и, в конечном счете, на выход на качественно новый уровень деятельности организации. Такая постановка задач финансового оздоровления устраняет противоречия между оздоровлением предприятия и инвестированием, поскольку задача благополучного развития предприятия в долгосрочной перспективе не может быть решена без обеспечения инвестиционного процесса. В соответствии с этой постановкой вопроса инвестиционный процесс в

широком понимании есть способ снижения вероятности банкротства в перспективе.

Предлагается метод оценки риска инвестирования в предприятия с нестабильным финансовым положением, основанный на сопоставлении количественных оценок риска предприятия со степенью покрытия его инвестиционных потребностей. Обосновывается эффективность количественной оценки риска с помощью спектр-балльного метода анализа финансовых коэффициентов. Для более детального анализа рисков проводится классификация предприятий по стадиям финансовой несостоятельности (от нарушения финансового оборота предприятия до внешнего управления). Определение степени покрытия инвестиционных потребностей предлагается осуществлять на основе сопоставления потребности в инвестиционных ресурсах (определяемой экспертно) и максимально возможной величины собственных и привлекаемых инвестиционных ресурсов (определяемой с помощью модели имитационного моделирования, предлагаемой автором и реализованной в виде программного продукта).

Предлагаемая однопериодная модель для имитационного моделирования деятельности предприятия позволяет определять точку предельных инвестиций, а также осуществлять прогноз денежных потоков, баланса, прибылей и убытков, оценку рисков с учетом формируемой инвестиционной программы.

В работе исследуется также оценка влияния инвестиционных проектов (программ) на риск и стратегическую позицию предприятия. В качестве эмпирических объектов для апробации и подтверждения гипотез используется ряд предприятий Рязанской области.

Результаты работы позволят оценивать эффективность многих инвестиционных проектов с позиции финансового оздоровления предприятия с учетом специфики российской практики инвестирования, которая связана с финансовым состоянием предприятий, состоянием финансового рынка и др., а также использовать инвестиционный процесс как технологию улучшения финансового положения предприятия и поддержания его на постоянно высоком уровне.

**Рынок облигаций субъектов Российской Федерации:
основные проблемы и перспективы развития**
Логунов А.Н.

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

Рынок региональных облигационных займов является одним из самых перспективных сегментов фондового рынка России. Правда, для того, чтобы этот рынок действительно начал сегодня динамично развиваться, необходимо осуществление целого ряда мероприятий, призванных разра-

ботать механизм реального повышения надежности данного инструмента для инвесторов. Иначе, даже самая благоприятная экономическая ситуация в стране, не обеспечит должного (и с точки зрения отдельного региона-эмитента, и с точки зрения страны в целом) развития рынка данных ценных бумаг.

Что же реально необходимо сегодня для повышения надежности облигационных займов субъектов Российской Федерации?

Прежде всего, необходимо обеспечить *строго целевое использование денежных средств, полученных эмитентом от продажи облигаций*. Первым шагом в этом направлении является создание прозрачной и понятной системы фондов, аккумулирующих денежные средства для осуществления заранее согласованных и утвержденных видов расходов.

Наиболее простой способ – создание специального фонда. Исчерпывающий перечень расходных статей такого фонда необходимо заранее оговорить в законе соответствующего региона, что должно не позволить его администрации направлять привлеченные денежные средства на цели, не имеющие отношения к облигационному займу и не оговоренные в соответствующем законе. При этом список расходных статей данного фонда может выглядеть следующим образом:

- 1) финансирование инвестиционных проектов, под которые осуществлялся выпуск облигаций;
- 2) уплата начисленных по выпущенным облигациям процентов при наступлении даты их выплаты и номинала облигаций – при наступлении даты их погашения;
- 3) уплата вознаграждения участникам соответствующего облигационного проекта (генеральному менеджеру займа, уполномоченному банку по обслуживанию финансовых операций по займу, регистратору и т.д.);
- 4) уплата налога на операции с ценными бумагами при регистрации проспекта эмиссии очередного облигационного займа.

Что же касается источников формирования данного фонда, то их перечень может выглядеть следующим образом:

- 1) средства, полученные от продажи облигаций соответствующего займа;
- 2) средства, полученные от реализации инвестиционных проектов, под которые осуществлялся выпуск облигаций.

Если же объемы заимствований значительны, на рынке обращается несколько выпусков облигаций, выпущенных для финансирования различных инвестиционных проектов, то может возникнуть необходимость в создании более сложной структуры фондов (включающей в себя фонд погашения, страховой (резервный) фонд, инвестиционный фонд, а при необхо-

димости и еще ряд фондов). Но, в любом случае, эмитент должен сделать все для того, чтобы схема движения финансовых потоков, привлеченных от размещения облигаций соответствующего субъекта Российской Федерации, была абсолютно прозрачна и понятна для инвесторов.

Крайне важно сегодня решить и другую проблему, которая является серьезным препятствием в привлечении инвестиций в регионы через выпуск облигаций и заключается в *недостаточной эффективности механизма защиты прав кредиторов*, финансирующих субъекты Российской Федерации, в случае отказа регионами погашать свои займы (региональных дефолтов). Одним из наиболее ярких примеров в этом отношении может служить практика неплатежей и последовавших за этим судебных разбирательств, сложившаяся по агрооблигациям многих региональных администраций-эмитентов.

В заключение важно отметить, что именно от успешного решения (прежде всего законодательно на федеральном уровне, а в дальнейшем и на уровне самих регионов, саморегулируемых организаций и т.д.) в самом ближайшем времени вопросов повышения надежности вложений в субфедеральные облигации для инвесторов, в частности, вопросов, обсуждавшихся выше, в значительной степени зависит, будет ли использована существующая относительно благоприятная экономическая ситуация в стране для того, чтобы сделать субфедеральные облигации действительно эффективным инструментом привлечения ресурсов в экономику регионов.

Финансовая безопасность: государство, регион, личность

Маковская Е.А., Кужелев М.А.

Донецкий национальный университет, Украина

Процесс становления государства сопровождается оценкой жизнеспособности его экономики, ее готовности противостоять влиянию существующих и потенциально возможных угроз, т.е. рождается механизм обеспечения экономической безопасности – гарантия независимости национальной экономики, обеспечение достойных условий жизни и развития личности.

Одной из составляющих экономической безопасности страны является ее финансовая безопасность. По нашему мнению, финансовая безопасность государства – это защищенность национальных финансовых интересов; независимость, стабильность и устойчивость финансовой системы страны в условиях воздействия на нее внешних и внутренних дестабилизирующих факторов, составляющих угрозу финансовой безопасности.

Состояние финансовой безопасности Украины в большой мере зависит от устойчивого развития всех ее регионов. Финансовая безопасность региона – это такое состояние его финансов, которое обеспечивает гармо-

ничное сочетание интересов государства, регионов и населения; а также характеризуется финансовой независимостью местного самоуправления. Регион можно считать финансово независимым в том случае, если органы местного самоуправления имеют право аккумулировать и самостоятельно распоряжаться финансовыми ресурсами, размер которых соответствует функциям и задачам, возложенным на них. Финансовую независимость региона можно понимать и как независимость от общегосударственных органов власти в принятии решений относительно местных проблем и, главное, как обеспечение их решения с помощью денежных средств.

При постановке вопросов финансовой безопасности государства и региона не следует забывать о том, что человека в первую очередь волнуют его собственные проблемы, а не финансовый суверенитет государства и регионов. Финансовая безопасность человека – это его способность и готовность зарабатывать деньги, а также гарантия того, что он вовремя и в полном объеме получит заработанные средства.

Для финансовой безопасности значение имеют не качественно-количественные характеристики социально-экономических показателей, а их пороговые значения. По нашему мнению, пороговое значение – это предельная величина, значительное отклонение от которой означает наличие той или иной угрозы финансовой безопасности. В качестве примера можно назвать уровень внутреннего и внешнего государственного долга, темп инфляции, объем инвестиций, уровень дефицита бюджета и т.п. Приближение к их предельно допустимой величине свидетельствует о нарастании угроз экономической стабильности общества, а значительное отклонение от пороговых значений – о переходе общества из критической зоны в зону нестабильности финансовой системы и социальных конфликтов, т.е. о реальном подрыве финансовой безопасности.

Наивысшая степень финансовой безопасности достигается при условии, что ликвидация той или иной угрозы достигается не в ущерб другим. Так, снижение дефицита бюджета до порогового значения не должно приводить к полному замораживанию капиталовложений или повышению налоговых ставок и т.п. Следовательно, за пределами пороговых значений финансовая система государства теряет способность к динамическому саморазвитию, становится объектом экспансии иностранного капитала, способствует развитию теневого сектора экономики.

Литература

1. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие и личность) / Под ред. *Е.А. Олейникова*. М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1997. 288 с.
2. *Кириленко А.П.* Финансовая независимость местного самоуправления // *Финансы Украины*, 2001, №1, С. 34-39.

Способы распределения средств фонда финансовой поддержки *Маношин Д.Н.*

Рязанская государственная радиотехническая академия, Россия

На основе определённых принципов проведён анализ некоторых из существующих в настоящее время методик распределения средств фонда финансовой поддержки субъектов РФ и фонда финансовой поддержки муниципальных образований.

Развитие межбюджетных отношений в системе федерация – субъекты РФ – муниципальные образования предполагает анализ существующих разработок. В работе предлагается классификация 5 используемых на практике методик в соответствии со следующими основными принципами построения межбюджетных отношений:

1. Решение проблемы сбалансированности бюджета в Томской и Ленинградской областях найдено путём использования удельных весов областных и местных расходов в расходах консолидированного бюджета по каждой статье. Перед расчётом долей расходов собственно областного и местных бюджетов сначала из доходов консолидированного бюджета выделяются расходы на обслуживание долга.

2. Решение проблемы низкой дисциплины исполнения делегируемых государственных полномочий в Томской и Ленинградской областях достигается путём разграничения расходов муниципалитетов, связанных с выполнением делегируемых и собственных полномочий муниципальных образований, что повышает дисциплину исполнения делегируемых полномочий и обеспечивает более эффективное выравнивание возможностей местных органов власти при решении ими вопросов местного значения. Оценка исполнения собственных полномочий муниципальных образований проводится по конечным результатам.

3. Привязка расходов к конечным потребителям, а не к показателям, характеризующим обеспеченность населения объектами социальной инфраструктуры.

4. Оценка доходных возможностей как оценка доходного потенциала.

Однако в Ленинградской и Томской области в качестве доходного потенциала в процессе расчётов выступают фактические сборы налогов на территории каждого МО. Делается вывод, что фактические сборы налогов зависят только от одного показателя: в Ленинградской области – от объёма промышленного производства, а в Томской области – от заработной платы(!). Ещё один недостаток – рекомендация оценки налогового потенциала путём составления уравнения регрессии для каждого из основных налогов в отдельности, хотя логичнее было бы составлять уравнение регрессии для каждой отрасли в разрезе МО в отдельности.

В методике распределения средств ФФПР на 2000 г. делается предположение, что налоговые сборы в отрасли напрямую зависят от одного фактора – добавленной стоимости, поэтому предлагается рассчитывать среднюю долю налоговых изъятий по основным отраслям экономики и на основании прогноза добавленной стоимости по этим отраслям проводить оценку валовых налоговых ресурсов. При расчётах используются не только данные о фактических налоговых поступлениях, но и прирост задолженности по налогам (т.е. средства, вовремя выплачивать которые предприятия не в состоянии).

Использование анализа будет способствовать развитию процесса совершенствования межбюджетных отношений.

Отток капитала из России и возможные пути его ограничения

Мизаушев М.А.

*Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
Россия*

Проблема оттока капитала из России активно обсуждается в последнее время на различных уровнях, и становится наиболее актуальной на сегодняшний день.

С научной точки зрения отток капитала представляет собой процесс, отражающий принятие собственником капитала решений о наиболее эффективных способах его использования. Данный процесс является частью международной стратегии диверсификации инвестиционных рисков в процессе глобализации экономики.

Россия является единственной из стран с переходной экономикой, которая является крупным экспортером капитала за последние несколько лет. Выступление России на мировом рынке в качестве чистого экспортера капитала увеличивает дефицит национальных сбережений и в значительной степени усугубляет кризисное положение экономики.

Предпосылками оттока капитала из России являются: макроэкономическая неустойчивость, неустойчивая политическая среда, высокие и неравномерные налоговые ставки, отсутствие доверия к банковской системе, распространенная коррупция, слабость института по защите прав собственности, высокая инфляция и дефицит бюджета, пробелы в валютном законодательстве, низкие темпы проводимых реформ.

Для эффективной борьбы с оттоком капитала из России в настоящее время возможны два пути: либеральный – собственно экономическая политика и административный.

Первый путь ограничения оттока капитала из России направлен на улучшение инвестиционного климата России и предполагает решение следующих задач:

1. Сокращение бюджетного дефицита;
2. Достижение политической стабильности;
3. Более равномерное распределение доходов и комплексная антимонопольная политика;
4. Снижение инфляции и инфляционных ожиданий;
5. Защита прав частной собственности и организация системы страхования инвестиций;
6. Гарантирование крупных инвестиционных проектов в стратегических, экспортных отраслях и системах жизнеобеспечения;
7. Создание режима наибольшего благоприятствования по отношению к иностранным инвестициям;
8. Ускорение перевода бухгалтерского учета и отчетности предприятий и кредитных организаций на международные стандарты;
9. Совершенствование налоговой системы с учетом мировых стандартов;
10. Реструктуризация банковской системы и развитие финансовых институтов, аккумулирующих, ресурсы частных инвесторов;
11. Повышение рейтинга России как страны, принимающей инвестиции;
12. Создание государственного агентства по страхованию и гарантированию кредитных и инвестиционных рисков.

Второй путь ограничения оттока капитала из России предусматривает последовательное введение таких достаточно жестких административных ограничений в области валютного регулирования, как:

- усиление валютного контроля со стороны уполномоченных банков за правомерностью осуществления их клиентами валютных операций, ужесточение мер воздействия к уполномоченным банкам за нарушение валютного законодательства;
- ограничение установления банками РФ корреспондентских отношений с банками-нерезидентами, зарегистрированными в оффшорных зонах;
- изменение системы контроля за внешнеэкономической деятельностью уполномоченных банков;
- декриминализация банкротств и судебная реформа;
- изучение и принятие опыта других государств в области законодательства по валютному регулированию и валютному контролю.

Главной основой для репатриации капиталов в Россию является улучшение инвестиционного климата. Речь при этом идет об эффективном сочетании мер денежно-кредитной, налогово-бюджетной политики и административных мер.

Для этого необходимо устранить специфически российские причины "бегства" капитала: (помимо естественного в условиях глобализации перетока капитала из развивающихся стран в развитые) коррупцию и произвол в

органах государственной и исполнительной власти, криминализацию в экономике, неопределенность в курсе и темпах проведения реформ, психологические особенности общественного сознания в России.

Масштабы "бегства" капитала из России носят действительно угрожающий характер и являются одной из первоочередных проблем и экономического, и политического развития страны.

**Дивидендная политика и ее влияние на финансовое состояние
корпораций**
Мурсалимов М.М.

Оренбургский государственный университет, Россия

Дивидендная политика корпорации представляет собой составную часть общей политики управления прибылью, заключающуюся в оптимизации пропорций между потребляемой и капитализируемой ее частями с целью максимизации рыночной стоимости корпорации. Основой дивидендной политики в корпорациях является распределение чистой прибыли. Дивидендная политика корпорации заключается в принятии решений – выплачивать ли дивиденды или сохранять средства в виде нераспределенной прибыли, а если выплачивать, в каком объеме.

В соответствии с распространенными теориями формирования дивидендной политики, разработанными зарубежными экономистами (теория независимости дивидендов Ф. Модильяни и М. Миллера, "синица в руках" М. Гордона и Д. Линтера, "теория клиентуры" и другие) на практике были выработаны три основных подхода к формированию дивидендной политики: "консервативный", "умеренный" и "агрессивный". Остаточная политика дивидендных выплат предполагает, что фонд выплаты дивидендов образуется после того, как за счет прибыли удовлетворена потребность в формировании собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих в полной мере реализацию инвестиционных возможностей. В прошлом многие зарубежные компании устанавливали конкретную величину дивиденда на акцию, а затем поддерживали ее, увеличивая годовые дивиденды лишь в том случае, если казалось очевидным, что будущей прибыли достаточно для поддержания новых выплат дивидендов. Некоторые компании проводят политику выплат постоянной доли прибыли. Так как колебание прибылей неизбежно, то использование данного варианта дивидендной политики обязательно приведет к тому, что сумма дивидендов в денежном выражении также будет меняться. Ряд корпораций на начальном этапе своего становления и развития используют политику выплаты низких дивидендов плюс дополнительные дивиденды в конце удачного года. Такой вариант дивидендной политики представляет собой компромисс между стабильными дивидендами и постоянным коэффициентом выплат дивидендов. В этом случае значительно возрастает финансовая гибкость корпорации, соб-

ственники (акционеры) могут рассчитывать на получение, по крайней мере, минимальных дивидендов. В последнее время, в связи с инфляционными процессами, приводящими к повышению размеров прибылей, многие корпорации, которые в другом случае следовали бы политике выплаты стабильных дивидендов, переключились на так называемую политику стабильного темпа роста. В данном случае корпорация устанавливает целевой темп роста дивидендов и стремится каждый год повышать дивиденды на эту сумму.

В центре дивидендной политики может быть поставлен вопрос о регулировании курса акций корпорации, о размерах и темпах роста капитала корпорации, о размерах привлекаемых внешних источников финансирования. Информация о величине дивидендов влияет на курс акций корпорации, а это в свою очередь принуждает менеджеров поддерживать стабильность дивидендов. Большинство компаний стремятся к этому, но наращивают дивиденды только тогда, когда чувствуют, что в будущем смогут выплачивать еще более высокий дивиденд. Решение об увеличении дивидендов обычно ведет к росту курса акций. Объем реинвестируемой прибыли зависит от дивидендного выхода – процента прибыли, выплачиваемого наличными акционерам. Показатель дивидендного выхода является главным аспектом дивидендной политики и может оказывать серьезное влияние на оценку собственниками деятельности менеджеров корпорации.

Дивидендная политика корпорации должна играть более важную роль и не ограничиваться только рамками финансирования инвестиций. Дивиденды оказывают влияние на стоимость акций, так как они являются проводниками информации или сигналами о положении в компании. Поэтому руководство компании при выборе типа дивидендной политики должно устанавливать равновесие между текущими дивидендами и будущим ростом, максимизирующим цену акций. Стабильность дивидендных выплат является индикатором прибыльности деятельности компании, свидетельством ее финансового благополучия.

Устойчивое финансовое положение компании является не подарком судьбы или счастливым случаем ее истории, а результатом умелого, просчитанного управления всей совокупностью производственно-хозяйственных факторов, определяющих результаты деятельности. В этой связи выбор оптимальной дивидендной политики в тактическом и стратегическом отношениях приобретает особую значимость. И не случайно профессор А.Д. Шеремет при характеристике рыночной устойчивости рекомендует использовать такие относительные показатели как: чистая прибыль на одну акцию, дивиденды на одну акцию к рыночному курсу акции. В том случае, если у компании недостаточно реального собственного капитала, то усилия менеджеров должны быть направлены на увеличение прибыли и рентабельности, погашение задолженности.

**Оценка аудиторами системы внутреннего контроля
коммерческих организаций**
Назарова М.А.

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

Порядок оценки системы внутреннего контроля в ходе аудиторской проверки определен стандартом (правилом) аудиторской деятельности "Изучение и оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в ходе аудита".

Законодательство России не содержит каких-либо специальных требований по отношению к внутреннему контролю. Поэтому аудитор при оценке системы внутреннего контроля исходит из двух факторов:

- цели внутреннего контроля одинаковы как для руководства предприятия, так и для аудитора;
- обеспечение достоверности и объективности бухгалтерской отчетности;

Аудитор в ходе аудиторской проверки должен принимать во внимание, что система внутреннего контроля экономического субъекта должна включать в себя:

- а) систему бухгалтерского учета;
- б) контрольную среду;
- в) отдельные средства контроля.

Аудитор изучает среду контроля уже с момента первого знакомства с предприятием (его руководителем, бухгалтером). Основными моментами, которые он должен выяснить, являются:

1. Влияние организационной структуры, вида и масштабов деятельности предприятия на особенности бухгалтерского учета;
2. Структура управленческой системы, разделение полномочий и ответственности;
3. Особенности взаимоотношений собственников с непосредственными управляющими делами, между директором и главным бухгалтером, степень взаимного доверия;
4. Отношение администрации, директоров и владельцев организации к вопросам бухгалтерского учета;
5. Отношение учетного персонала к своим обязанностям.

Необходимую информацию по перечисленным вопросам получают в результате наблюдения, личных бесед, ознакомления с учредительными документами.

Субъективно оценив среду, в которой функционирует учетная система, аудитор изучает саму систему учета, а именно:

- соответствие организации бухгалтерского учета на конкретном предприятии его отраслевой принадлежности и масштабам деятельности;
- действующим нормативным актам, регламентирующим бухгалтер-

ский учет в РФ (Федеральный закон о бухгалтерском учете № 129-ФЗ; Гражданский кодекс РФ; Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ № 34Н; План счетов бухгалтерского учета; Положение о составе затрат по производству и реализации продукции, включаемых в с/с продукции №552; ПБУ(14)).

Особое внимание также необходимо обратить на уровень профессионализма бухгалтеров, определить их компетентность и, по возможности, честность. В большей степени именно эти качества определяют эффективность работы всей учетной системы.

В ходе проверки аудитору необходимо принимать во внимание то, что любой системе внутреннего контроля присуще изъяны. Система не может быть эффективной на сто процентов. Наиболее очевидное ограничение обусловлено необходимостью удерживать в разумных, т.е. экономических, пределах затраты на проведение контрольных процедур, с тем чтобы эти затраты не оказались несоразмерными по отношению к выявляемым убыткам от ошибок и мошенничеств.

Однако, несмотря на присущие любой системе контроля изъяны, наличие даже простых видов контроля может способствовать достижению аудитором уверенности в том, что все операции надлежащим образом записаны в учетных регистрах.

Основная цель аудитора при оценке системы внутреннего контроля - определение уровня доверия, которое он может оказать этому контролю. Результаты оценки системы внутреннего контроля влияют на определение типа, времени и масштаба независимых аудиторских процедур.

Проблемы привлечения иностранных инвестиций в региональную экономику на примере Республики Саха (Якутия)

Никитина Т.В.

Финансово-экономический институт Якутского государственного университета, Россия

Подъем промышленного производства напрямую связан с инвестициями. В этой области Россия находится в аутсайдерах. Иностранные инвесторы занимают в отношении России выжидательную позицию, которая обусловлена неблагоприятным инвестиционным климатом и невысоким инвестиционным рейтингом страны, ее высоким уровнем инвестиционных рисков. И как следствие – сегодня объемы прямых иностранных инвестиций, привлекаемые в Россию, составляют порядка 1% от общемировых, в том числе инвестиции в реальный сектор экономики – менее 0,5%.

Идентичная ситуация наблюдается и в региональных структурах России, которые опираясь на собственные источники финансирования могут рассчитывать на положительный эффект только в весьма отдаленной перспективе. В этих обстоятельствах основой для быстрого инвестиционного роста региональной экономики может стать только активное привлечение внешних источников финансирования.

Якутия имеет огромный потенциал в виде уже разведанных природных ресурсов, но их добыча и переработка, а также инфраструктура региона находятся еще на низком уровне. В этой ситуации привлечение инвестиций в целях оптимального использования своих природных богатств приобретает для республики первостепенную важность.

В предыдущие годы Республика Саха (Якутия) имела незначительный опыт привлечения прямых инвестиций (Куранахское ЗДК и ЗАО "Кючюс"), но отсутствие закона о разделе продукции и слабые компенсационные соглашения сыграли негативную роль в инвестиционных проектах, а в дальнейшем анализ привлечения инвестиций в республику выявил и ряд других существенных проблем.

Главным образом необходимо совершенствование законодательной и налоговой баз, касающихся инвестиционной политики, с целью снижения налоговых выплат и принятия законодательных, нормативных актов, обеспечивающих правовую базу для поддержания инвестиционной деятельности, соблюдение баланса прав и интересов, как региона, так и зарубежных инвесторов.

Следует допустить иностранных инвесторов в стратегически важные отрасли республиканской экономики. При этом правительство должно жестко контролировать соблюдение инвестиционных обязательств, взятых на себя зарубежными партнерами.

Для сохранения и повышения кредитного рейтинга важно создать систему, работающую на формирование благоприятных условий для потенциального инвестора. Она включает реструктуризацию государственного долга республики; сбалансированность доходной и расходной части государственного бюджета региона; структурирование отраслей экономики с достижением максимальной экономической эффективности, в том числе приоритетное развитие отраслей производства экспортно-ориентированной продукции; проведение государственной инвестиционной политики Якутии с разработкой инвестиционных стратегии и паспорта.

Важной составляющей инвестиционной политики должна стать широкая система страхования и гарантий инвестиций как внутренних, так и внешних инвесторов. Стоит вопрос создания эффективного института государственного обеспечения инвестиций – Гарантийного фонда, направленного на решение приоритетных направлений промышленного развития республики. Гарантии из такого фонда должны выдаваться инвесторам, готовым инвестировать в приоритетные направления республиканской промышленной политики.

Необходимо продолжать работу по приведению российского бухгалтерского учета в соответствие с международными стандартами, что позволит потенциальным инвесторам более достоверно оценивать деятельность и балансовые показатели российских предприятий при сотрудничестве с ними.

Для притока инвестиций в экономику республики необходимо радикально изменить инвестиционный климат. Этому, в последнее время, способствуют политическая стабильность в целом по России и целенаправленная работа Государственной думы в принятии соответствующих инвестиционных законопроектов, что положительно скажется на масштабном привлечении финансовых ресурсов в долгосрочные проекты.

Методика оценки финансовой безопасности предприятия *Орлова Е.А.*

Донецкий национальный университет, Украина

Одной из главнейших составляющих экономической безопасности предприятия является финансовая безопасность. Без обеспечения финансовой безопасности практически невозможно решить ни один вопрос, связанный с деятельностью предприятия.

Финансовая безопасность может быть определена как состояние наиболее эффективного использования ресурсов предприятия, выраженное в наилучших значениях финансовых показателей прибыльности и рентабельности бизнеса, использования основных и оборотных средств, структуры капитала, нормы дивидендных выплат по ценным бумагам предприятия, а также курсовой стоимости его ценных бумаг.

Такое определение включает в себя большую совокупность финансовых показателей деятельности предприятия. Отсюда возникает первая проблема оценки финансовой безопасности предприятия – это отбор показателей, которые по своему содержанию должны охватывать все ключевые моменты финансовой деятельности фирмы. Для решения этой проблемы предлагается следующее:

- на первом этапе определяется вся совокупность показателей (факторов, критериев) финансовой безопасности, т.е. все существующие коэффициенты: ликвидности, платежеспособности, оборачиваемости, прибыльности продаж и капитала и др.;
- из данного множества выбирается совокупность наиболее информативных и не сопряженных между собой показателей. Данный отбор обусловлен следующими положениями: на каждом из этапов жизненного цикла предприятия имеются свои особенности его функционирования и таким образом, изменяется значимость, а также характер поведения показателей различных групп. Отсюда возникает необходимость сосредоточения внимания на тех показателях, анализ которых наиболее важен на конкретном этапе для выживания и развития предприятия. Для примера на этапе зарождения предприятия особое влияние необходимо уделять показателям ликвидности и финансовой независимости. Большую роль при отборе показателей играет выбранная стратегия предприятия. Например, если предприятие стремится лишь выжить в конкурентной борьбе, то падение объемов продаж может считаться вполне безопасным; если же его цель рас-

ширить свою нишу на рынке, то такое падение представляет явную угрозу, а текущее состояние фирмы отнюдь не обладает свойством безопасности. При этом важен также учет отраслевых особенностей предприятия, влияние внешней среды;

- для отбора показателей с учетом выше перечисленных условий используется кластерный анализ, как один из методов сокращения информационного пространства, и экспертные оценки.

С помощью кластерного анализа вся совокупность показателей делится на группы, внутри которых коэффициенты (показатели) имеют определенную взаимозависимость. Далее из этих групп с помощью экспертных оценок (мы предлагаем использовать метод Дельфы) происходит отбор показателей с учетом отраслевых особенностей предприятия, его стратегии, нахождения на определенном этапе жизненного цикла. В качестве экспертов могут выступать управленческий персонал предприятия, его финансовые аналитики и др.

- следующим шагом при оценке финансовой безопасности является определение пороговых значений для отобранных показателей;
- далее проводится оценка данных показателей, отклонение от пороговых значений и исходя из этого, определение угроз финансовой безопасности предприятия;
- последним этапом является разработка мер по устранению данных угроз и непосредственное выполнение мероприятий.

Данная методика оценки финансовой безопасности предприятия позволяет ограничить число анализируемых показателей, оставляя наиболее информативные. Он обеспечивает согласованность между целями фирмы и проводимым анализом, позволяет непрерывно отслеживать и оценивать финансовые показатели, влияющие на устойчивую деятельность и развитие предприятия.

Зарубежный опыт стимулирования иностранного капитала в регион *Османова М.М.*

Дагестанский государственный университет, Россия

В целях привлечения иностранного капитала для развития регионов во многих зарубежных странах существуют и активно действуют специальные подразделения, разрабатывающие и проводящие политику привлечения иностранного капитала в национальную экономику. В этих странах местные правительства сотрудничают с центральной властью и вместе осуществляют комплекс мероприятий по созданию благоприятного инвестиционного климата, которые могут быть с пользой применены в российской практике.

Так, в США насчитывается свыше 50 основных инструментов, используемых местными правительствами для привлечения иностранного капитала: финансовые, налоговые, нефинансовые и пр. [1].

Однако эти инструменты формирования местного инвестиционного климата практически не применяются в полном объеме, обычно используются в комбинации тех или иных методов, характер и количество которых зависит от местной специфики.

Интересным для российской экономики представляется опыт привлечения иностранных инвестиций в экономику Китая, где так же, как и в России, долгое время существовала централизованная система ведения хозяйства.

Рассмотрим несколько основных инструментов, используемых в Китае для осуществления совместного предпринимательства в интересах развития внутренней экономики:

- применение льготной системы налогообложения;
- обеспечение инвесторов инфраструктурой и сервисным обслуживанием на льготной основе;
- изменение земельного налога в зависимости от района страны и т.д.

Кроме того, в соответствии с китайским законодательством, в первые два года с момента получения объявленной прибыли совместные предприятия освобождаются от уплаты подоходного налога, а с третьего по пятый увеличивают 50% ставки. Также иностранному партнеру, реинвестирующему в экономику Китая прибыль на не менее 5 лет, возвращается 40% от уплаченного подоходного налога в соответствии с реинвестируемой долей.

В целом нужно отметить, что до тех пор, пока инвестиционный климат в России не изменится к лучшему, не следует ждать заметного увеличения притока иностранного капитала в экономику нашей страны, в том числе и в отдельные регионы.

Литература

1. *Харламов В.Д.* Международная практика стимулирования иностранного инвестирования в регион // Развитие внешнеэкономических связей Татарстана и регионов Поволжья и проблемы подготовки Международной конференции. Казань, 26-27 октября 1999 г. Казань. Новое Знание, 2000. С. 151-154.

Риски в сфере ипотечного кредитования и способы их снижения *Попова О.А.*

Мичуринский государственный аграрный университет, Россия

Российская банковская система, перешагнувшая в третье тысячелетие, обозначила новые пути решения основной задачи банков в рыночных условиях хозяйствования – превращение сбережений населения в инвестиции в реальный сектор экономики. Одним из таких путей призвано стать ипотечное кредитование, которое позволяет мобилизовать значительную часть сбережений населения и направить их в важнейшие отрасли хозяйства, прежде всего связанные с жилищным строительством.

В этой связи актуальной проблемой становится выявление факторов, сдерживающих полномасштабное вхождение ипотечное кредитования в банковскую практику. Среди таких факторов особую роль играет рисковый характер данного вида кредитования. При этом следует подчеркнуть, что при предоставлении ипотечных кредитов необходим учет рисков нескольких видов: кредитного, процентной ставки и ликвидности. Автором были изучены и систематизированы основные способы снижения указанных рисков.

1. Кредитный риск:

- создание условий, позволяющих кредитору пользоваться правом изъятия заложенного имущества при непогашении кредита;
- повышение эффективности процедур андеррайтинга потенциальных заемщиков, например, через создание кредитных бюро для обмена данными о заемщиках;
- включение в процедуру получения ипотечного кредита страховых отношений (страхование предмета ипотеки, жизни заемщика, а также прав собственника на приобретаемое жилое помещение).

2. Риск процентной ставки:

- применение ипотечных кредитов с индексацией (индексация в зависимости от изменения курса рубля к доллару, использование "инструмента с регулируемой отсрочкой платежей").

3. Риск ликвидности:

- создание вторичного рынка закладных;
- формирование системы рефинансирования выданных банками ипотечных кредитов через специальные агентства, фонды, страховые компании и т.д.

В плане управления рисками ипотечного кредитования должны быть, по мнению автора, в полной мере учтены возможности страховой индустрии. Страховщик выполняет важнейшие функции обеспечения гарантий кредитора как от потери потребительной стоимости предмета ипотеки, так и от "оппортунистического" поведения заемщика. Кроме того, возникают дополнительные возможности развития и повышения эффективности ипотечной деятельности, связанные с огромным инвестиционным потенциалом российской системы страхования, достигающим около 45-50 млрд. руб.

Эти средства, в частности, могут быть проинвестированы в облигации, предполагаемые к выпуску при организации двухуровневой системы ипотечного кредитования. Первый шаг по пути создания такой системы уже сделан – создано Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), на которое возложены функции ресурсного обеспечения ипотечной сферы путем покупки ипотечных кредитов у первичных кредиторов, что будет способствовать снижению риска ликвидности последних.

Эффективное использование банками рассмотренных выше способов снижения рисков будет определять как прибыльность ипотечного кредитования для самих банков, так и доступность кредита для заемщика.

Литература

1. Джиковича В.В. К вопросу организации "Кредитного бюро" // Ипотека. Финансирование будущего, 2000, №11, С. 5.
2. Кудрявцев В.А., Кудрявцева Е.В. Основы организации ипотечного кредитования. Учеб. пособие. М.: Высшая шк. 1998. 64 с.
3. Ларионова И.В. Методы управления рисками кредитной организации и способы их ограничения // Бизнес и банки, 2000, №40, С. 1.
4. Смирнов В.В. Менеджер по ипотечным операциям. М.: Издательский дом "Аудитор", 2000. 120 с.
5. Щибориц К.В. Страхование объектов залога // Финансы, 2000, №5, С. 60-61.

Философия современного украинского баланса в соответствии с П(С)БУ 2

Попова Ю. В.

Донецкий национальный университет, Украина

Оптимальное управление, как динамический процесс поиска наиболее эффективных решений, основывается на информации. Информационное обеспечение процесса принятия решений включает в себя финансовую отчетность, важнейшей формой которой является баланс.

Баланс должен быть достаточно прозрачен, иметь структуру, информационную емкость и методологию представления информации, обеспечивающую адекватное ее восприятие пользователем. Между тем, баланс и другие формы финансовой отчетности, составляемые украинскими предприятиями до 2000 г. имели ряд особенностей, обусловленных социальными, экономическими и политическими факторами. Эти отличия усложняли аналитическую интерпретацию баланса и принятие решений в условиях создания транснациональных корпораций, развития международной торговли, глобализации финансовых рынков. Поэтому бухгалтерский учёт и отчетность в Украине потребовали существенных изменений.

Процесс гармонизации и реформирования украинской системы учета, протекающий ныне, коснулся и принципов построения баланса, став логическим продолжением генезиса балансовой теории и практики. Он внес существенные изменения в методологию составления бухгалтерского баланса. Так, П(С)БУ2 "Баланс" [1] сформировал новую философию современного украинского баланса, соответствующего требованиям МСБУ:

- П(С)БУ2 принципиально по-новому подошел к отражению активов, обязательств и капитала в балансе: теперь необходимо учитывать вероятность потери экономических выгод в будущем и возможность достоверной оценки во время составления баланса;

- изменилась методология оценки статей баланса: приоритетной для оценки активов стала историческая себестоимость, которая определяется, исходя из расходов на их производство и приобретение;
- установлен новый подход к разделению статей баланса – на долгосрочные и текущие в соответствии с периодом времени, в течение которого активы будут потреблены или реализованы, а обязательства – погашены. Таким периодом времени являются: операционный цикл (для операционных активов и обязательств) и 12 месяцев с даты баланса (для неоперационных активов и обязательств);
- переклассифицированы статьи баланса, изменена группировка балансовых статей в разделы. Тем самым традиционная для постсоветского экономического пространства традиционная модель структуры баланса (Актив = Пассив) приведена в четкое соответствие с уравнением баланса, используемым в международной практике (Активы = Собственный капитал + Обязательства).

Новая философия украинского баланса стала элементом современной гармонизированной национальной системы учета и отчетности, основанной на МСБУ. На наш взгляд, она будет способствовать интеграции Украины в общеевропейский и мировой рынки.

Литература

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 2 "Баланс". Утв. Приказом Министерства Финансов Украины от 31.03.99 г. №87 // Бухгалтерский учет и аудит, 1999, №6, С. 17-20.
2. *Зубилевич С.* Национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 2 "Баланс" // Баланс, 1999, №32, С. 6-13.
3. Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами ГААР. М.: Дело, 1998, 432 с.
4. *Погорелова Н., Рыжикова Е.* Порядок заполнения баланса // Все о бухгалтерском учете, 2001, №10, С. 2-13.
5. *Richard Lewis* Advanced financial accounting. Pitman publishing, London, 1994, 612.

Роль соглашений о разделе продукции в активизации инвестиционной деятельности

Рамазанов М.Х.

Дагестанский государственный университет, Россия

Как известно многие отрасли Российской экономики, особенно, топливно-энергетического комплекса, испытывают серьезные финансовые затруднения. Поступление инвестиций из государственных источников из-за кризиса бюджетных поступлений осуществляется крайне недостаточно.

В этих нелегких условиях хозяйствования, на наш взгляд, источником финансовых поступлений должны стать иностранные инвестиции.

Среди существующих форм привлечения иностранных инвестиций весьма эффективной и перспективной для нынешнего этапа реструктуризации многих добывающих отраслей могло бы стать именно соглашение о разделе продукции (СРП) с участием иностранного инвестора. По мнению специалистов, с которыми и мы солидарны, для этой фирмы характерны следующие основополагающие принципы, соответствующие именно для данного этапа перестройки хозяйственного механизма России. К ним можно отнести:

- смена командно-административных методов организации и управлений деятельности СРП рыночными, т.е. экономически выгодными мотивами для задействованных стран;
- задействованность налоговой системы, соответствующей экономическим интересам государства;
- законодательное ограждение инвестора от ухудшений условий о деятельности соглашений о разделе продукции;
- осуществление государственного контроля над деятельностью СРП с позиции экономической безопасности России.

На нынешнем этапе, особенно после внесенных изменений и дополнений к закону о СРП заметно улучшились предпосылки для активизации привлечения иностранных инвестиций в экономику России.

По этим же принципам СРП в России уже действует ряд инвестиционных проектов. Среди активно функционирующих проектов, имеющие не только экономическое значение для хозяйственного комплекса страны, но и весьма важное социальное направление, способствующие созданию необходимой инфраструктуры можно назвать, например, известные проекты как Сахалин – I и II по разработке и освоению нефтегазовых месторождений на шельфе Сахалина. Надо отметить, что на средства, полученные от СРП на Сахалине закончено строительство двух общеобразовательных школ, больницы, а также построено ряд объектов социально-культурного назначения.

По подсчетам специалистов среднегодовые объемы инвестиций в экономику России в благоприятных условиях функционирования СРП оцениваются в 7-15 млрд. долл. США. Следовательно, создание благоприятных условий для функционирования СРП способствовало бы активизации инвестиционной деятельности России [1].

Литература

1. *Сперанская О.Г.* Роль соглашений о разделе продукции в привлечении иностранного капитала в нефтегазовую отрасль России // Современная экономическая теория (Тезисы научной конференции "Ломоносовские чтения-97"). М.: Экономический факультет МГУ, 1997. С. 139-141.

**Проблемы финансовой стабилизации социально-экономического
развития региона и пути их решения в условиях
трансформационной модели экономики Украины**
Савченко М.В.

Донецкий национальный университет, Украина

Своеобразие и драматизм региональных проблем Украины определяется происходящими трансформациями экономической и политической систем. После распада СССР, она считалась одной из наиболее перспективных в плане экономического роста, имея достаточно мощный промышленный потенциал, разветвленную инфраструктуру и квалифицированные кадры, но при этом были почти полностью (82%) разбалансированы хозяйственные и экономические связи с такими государствами бывшего Союза, как Россия, Белоруссия, Казахстан и др. В силу чего избежать масштабных потерь практически было невозможно.

Усилия регионов, направленные на стабилизацию и экономический рост оказались неэффективными, в силу неспособности украинского правительства правильно оценить ситуацию и выбрать те приоритеты и механизмы в развитии регионов, ориентация на которые способствовала бы социально-экономическому возрождению не только отдельных регионов, но и Украины в целом.

На наш взгляд, к проблемам, которые приходится решать регионам в весьма сложных условиях, следует отнести: усиление сырьевой ориентации экономики и рост зависимости от внешнего рынка; резкое снижение уровня жизни населения; инвестиционная непривлекательность; зацентрализованность бюджетных ресурсов; высокий уровень теневизации и коррумпированности национальной экономики; неплатежи в государстве; скрытый дефицит бюджета и др. Ситуация усугубляется и тем, что до настоящего времени на уровне законодательства не решен вопрос о четком разграничении полномочий и функций управления между центром и регионами. В нынешних условиях по данным национальной статистики Украины уровень ВВП, перераспределяемого через бюджет, составляет менее 30% (в 1998 г. – 29,4%; 1999 г. – 4,9%) [2], однако по научно обоснованным расчетам некоторых отечественных экономистов этот показатель значительно выше и составляет около 50% (в 1998 г. – 46%, 1999 г. – 47%)[4], что свидетельствует об усилении фискальной функции налогов. Изучение мирового опыта управления регионами позволяет сделать вывод о том, что децентрализация бюджетных ресурсов регионов – одно из необходимых условий их социально-экономического возрождения.

К сожалению, создание СЭЗ и территорий приоритетного развития не позволило на сегодняшний день решить проблему достаточного притока иностранных инвестиций в экономику региона. Сегодня в Донецкой области функционирует две СЭЗ "Азов" и "Донецк" и ряд территорий приоритетного развития, а удельный вес Донецкой области в общем объеме

иностранных инвестиций Украины составляет всего лишь 8%, тогда как потребности оцениваются в 30 млрд. долл. США.

Проблемой национальной важности является сложившаяся в регионах социальная напряженность. Доля населения, проживающего за чертой бедности, растет (87% населения не в состоянии оплатить жилье и коммунальные услуги без субсидий). Украина сегодня занимает 120 место в мире по уровню жизни населения, владея при этом богатейшим в мире природно-ресурсным потенциалом.

Мы считаем, что для обеспечения самодостаточности экономики региона, его способности к устойчивому развитию, к постоянному обновлению и самосовершенствованию необходимо осуществить ряд мер таких, как: сокращение скрытого дефицита регионального бюджета на 53%; определение приоритетов развития региона и, прежде всего, по цепочке "уголь-кокс–металл"; обеспечение устойчивого роста благосостояния жителей территориальной системы; обеспечение роста воспроизводимого в регионе ВВП на базе повышения эффективности регионального производственного процесса; внедрение в систему управления регионом подхода, при котором экономический баланс территории стал бы эффективным инструментом управления ее развитием и пр.

На наш взгляд, реализация таких мер по управлению экономикой региона позволит решить целый ряд задач по его финансовой стабилизации, экономическому оздоровлению и социально-экономическому возрождению, что находится в тесном контексте концепции национальных интересов Украины и прогрессивного мирового сообщества.

Литература

1. *Белопольская В.Н.* Региональный производственный процесс как объект управления территорией // *Финансы, учет, банки. Сб. науч. трудов / Под ред. д.э.н., проф. П.В. Егорова.* Донецк, 2000, С.27-38.
2. Бюллетень Национального банка Украины, 2000, №4, С. 10.
3. *Курс переходной экономики: Учебник для вузов / Под ред. акад. Л.И. Абалкина.* М., 1997. 640 с.
4. *Левочкин С., Опарин В., Федосов В.* Реформирование финансовой модели как основа макроэкономической стабилизации в Украине // *Экономика Украины, 2000, №10, С. 25.*
5. *Российская экономика: финансовая система / Под ред. д.э.н., проф. В.В. Герасименко, д.э.н., проф. А.Е. Городецкого.* М., 2000. 435 с.

Инвестиционный климат и прямые иностранные инвестиции в Россию Темник Д.В.

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

Решение задачи модернизации российской экономики и улучшения жизни россиян невозможно без иностранных инвестиций – об этом заявил премьер-министр России М. Касьянов, выступая на заседании Консульта-

тивного совета по иностранным инвестициям, прошедшего в начале октября 2000 г.

Статистика. По данным платежного баланса России приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Россию за 9 месяцев 2000 г. по отношению к 9 месяцам 1999 г. увеличился на 29,7% и составил 620 млн. долл. Однако одновременно увеличились прямые инвестиции россиян за границу. Величина ПИИ в Россию не так велика и довольно стабильна, особенно в последние два года. В 1997 г. наблюдался пик инвестиционной активности благодаря достижению Россией стабильного финансового положения, роста ВВП, огромного притока портфельных инвестиций (46 млрд. долл.), в результате чего стало возможным проведение масштабных приватизационных конкурсов.

Потребности. В настоящее время ситуация на российском фондовом рынке не благоприятствует продаже крупных государственных пакетов акций, поэтому без реализации комплексной и масштабной программы по привлечению иностранных инвестиций, особенно ПИИ (как наиболее продуктивных), в России невозможен приток иностранных инвестиций. Как следствие, в ближайшие годы не только не будет необходимого "толчка" к развитию экономики (в виде приобретения значительных концентрированных денежных ресурсов, новейших разработок, управленческого искусства, распространения деловой этики), но и возможно достижение катастрофического состояния основных фондов значительного числа российских предприятий, ведущего к остановке производства.

Проблемы. В чем причина такой низкой привлекательности России как объекта для иностранных капиталовложений, или почему в России плохой инвестиционный климат? Вот проблемы российской экономики, которые стоят наиболее остро, согласно опросу пятидесяти иностранных компаний, работающих в России, проведенному Российско-европейским центром экономической политики (РЕЦЭП)*: неожиданные изменения налогового законодательства; действующее налоговое законодательство; незащищенность прав собственности; политическая нестабильность.

Решение. В решении этих проблем можно выделить два подхода. Первый – создание благоприятных условий в конкретном регионе (проекте) для конкретного инвестора (инвесторов). Это достижимо при использовании соглашений о разделе продукции (СРП). СРП используются в сфере разработок недр, главным образом в нефтедобыче. Рынок сбыта произведенной продукции находится вне России; налоговый климат устойчив, т.к. никакие налоги не взимаются, кроме оговоренной в начале проекта доли продукции. Конечно, с позиции теории "точек роста" можно говорить о приоритетности развития данного механизма; однако, как показывает практика, ограничения на использования импортного оборудования и ра-

* Проблемы ранжированы по степени уменьшения их значения.

бочей силы, существующие в законе о СРП, оказывают сдерживающее влияние на развитие отношений в рамках СРП. Кроме того, существуют нарушения в сфере исполнения данного закона, вызванные несовершенством законодательной базы СРП.

Второй подход к решению проблем привлечения ПИИ более предпочтителен и более трудоемок. Это улучшение инвестиционного климата во всей стране. Правительство уже предприняло ряд шагов в указанном направлении, главным из которых можно считать принятие налогового кодекса и, кроме того, снижение налогов, унификация таможенных тарифов, форсирование перехода на новую систему бухучета. В результате президент ЕБРР отметил значительное улучшение возможностей инвестирования в российскую экономику. ЕБРР собирается в ближайшие годы финансировать ряд проектов в России, в том числе строительство энергомоста Сахалин-Япония (9,6 млрд. долл.). На основании данных о крупнейших проектах и статистического анализа ПИИ можно спрогнозировать приток ПИИ в Россию на уровне 4 млрд. долл. в 2001 г.

Бегство капитала из России: причины и социально-экономические последствия
Трегубова Г.Ю.

Ростовский государственный университет, Россия

За предыдущие годы из страны утекало примерно по 20 млрд. долларов в год, но при этом все-таки существовал какой-то приток инвестиционных ресурсов из-за рубежа. Сейчас мы de facto находимся в состоянии кредитной блокады.

События 17 августа 1998 г. подвели итог политике, которая проводилась под лозунгом всеобщей и полной либерализации. В соответствии с данной политикой каждый желающий мог выходить на внешний рынок и торговать чем и где захочет. Это и привело в августе к печальному исходу.

Государственные кредиты по значению стали второстепенной формой экспорта капитала, ссудный капитал вывозится в форме банковских, торговых кредитов и авансов, а предпринимательский капитал – в форме прямых и портфельных инвестиций.

Нехватка средств для внутренних капиталовложений, и вывоз капитала за рубеж во многом порождены неблагоприятным инвестиционным климатом внутри страны. По-прежнему действуют сотни фирм-однодневок, которые регистрируются с уставным капиталом в несколько тысяч рублей, проводят экспортные операции в десятки миллионов долларов и тут же исчезают. Действующее законодательство не позволяет с ними бороться.

Элементы государственного регулирования в сфере вывоза капитала относятся прежде всего к валютному и экспортно-импортному контролю. С 1994 г. осуществляется валютный контроль за поступлением в Россию

выручки от экспорта, а затем и импорта товаров, в результате объем невозвращенной выручки от экспорта сократился с 40 % в 1993 г. до 12 % в 1994 году и до 4 % в 1996 г.

Одной из форм утечки российского капитала за рубеж является неэффективное использование имевшегося достояния России в других странах. Так Россия, имея собственность за рубежом на сумму примерно 300 млрд. долл., в скорости потеряла ее из-за непродуманной и необоснованной приватизации и простого разбазаривания.

В настоящее время у Российского государства отсутствует системность в подходе к вопросу "бегство капитала" и не выработана соответствующая государственная и концептуальная политика. Нет и единого координационного центра по борьбе с утечкой капиталов.

Ситуация, возможно, изменится после вступления в силу поправок к закону о регулировании внешнеэкономической деятельности, которые уже одобрены Государственной Думой в первом чтении.

Некоторые итоги периода восстановления российского финансового рынка *Усипбекова Н.Ж.*

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

В процессе восстановления российского финансового рынка были достигнуты значительные положительные результаты: в целом сохранена инфраструктура рынка, в той или иной степени возобновлена работа всех его секторов. Восстановлена стабильная работа валютного рынка, завершена новация по ГКО-ОФЗ и возобновлена работа вторичного рынка государственных ценных бумаг, состоялось первичное размещение небольших по объему новых выпусков ГКО, активизировались межбанковские кредитные операции, оживился рынок корпоративных акций, началось формирование рынка корпоративных облигаций.

Большое влияние на стабилизацию конъюнктуры финансового рынка, оказали фундаментальные экономические факторы, прежде всего благоприятная динамика торгового баланса страны и начало роста промышленного производства. Значительную роль играло усиление участия Банка России на финансовом рынке как в форме развития собственных депозитных операций с банками, так и в форме мер валютного регулирования, ограничивавших возможности оттока капитала.

Несмотря на это, в функционировании финансового рынка остаются серьезные проблемы. Сохранение инфраструктуры и возобновление работы не сопровождалось восстановлением экономической роли финансового рынка. Сведена на нет роль рынка государственных ценных бумаг как источника финансирования бюджетного дефицита, низкая ликвидность данного рынка не позволяет Банку России использовать его инструменты для проведения операций на открытом рынке в целях осуществления денежно-

кредитной политики. Ставки и доходности финансового рынка являются столь нерепрезентативными, что не могут служить ориентирами при выработке процентной политики Банка России. Бездействовал форвардный сегмент валютного рынка. Крайне низкие кредитные рейтинги российских эмитентов препятствовали возобновлению внешних заимствований. Очень слабым оставалось участие на финансовом рынке небанковских институтов с долгосрочными инвестиционными интересами (страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов и др.), которые могли бы сыграть на рынке стабилизирующую роль. В результате, финансовый рынок по-прежнему был не способен обеспечить аккумуляцию средств для их последующего направления в нефинансовый сектор экономики.

В рамках восстановительного этапа наиболее активным, мобильным сектором финансового рынка был валютный рынок, влияние которого в определенной степени сказывалось и на объемах операций, и на доходности инструментов в других секторах финансового рынка.

В рассматриваемый период заметно выросла активность участников биржевых торгов. Банк России проводил активную работу по формированию единого свободного валютного рынка. Важным шагом в направлении либерализации внутреннего валютного рынка, повышения ликвидности и эффективности работы его биржевого сегмента стала отмена института специальных торговых сессий на валютной бирже и введение единой торговой сессии (ЕТС).

Значительный прогресс был достигнут и в восстановлении внебиржевого сегмента межбанковского валютного рынка, который до августа 1998 г. был для банков основным. С развитием кризисных процессов на финансовом рынке прямые межбанковские сделки стали слишком рискованными, и валютный рынок фактически сузился до рамок СЭЛТ, где риск конверсионных операций существенно меньше. Однако после того, как круг выстоявших в кризисе банков определился, внебиржевой сегмент начал постепенно восстанавливать утраченные позиции.

В 1999 г. в связи с введением единой европейской валюты на российском валютном рынке появился сегмент евро. Первоначально российские банки не проявили большого интереса к евро. Стимул к более активному развитию сегмента евро в СЭЛТ дало прекращение по инициативе Банка России с 1 сентября 1999 г. торгов национальными европейскими валютами стран, перешедших к евро, а также введение с 1 октября 1999 г. ЕТС по евро, на которой экспортеры могут напрямую осуществлять продажу выручки в этой валюте. С целью поддержания ликвидности этого рынка Банк России регулярно принимал участие в торгах по евро на ЕТС, однако объем операций по евро остается все еще гораздо меньше объемов торгов по доллару США.

Некоторые аспекты аудита акционерного общества, связанные с корпоративным управлением

Усов А.И.

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

В процессе ежегодных аудитов акционерных обществ необходимо обращать существенное внимание на соблюдение исполнительным органом данного общества норм, установленных Федеральным законом "Об акционерных обществах" (далее ФЗ). Это особенно важно ввиду возможных нарушений прав акционеров, допущенных в процессе корпоративного управления.

Одним из возможных способов нарушения прав акционеров является совершение обществом сделок, в отношении которых имеется заинтересованность, пренебрегая нормами ФЗ.

Статья 83 ФЗ относит к лицам, заинтересованным в совершении обществом сделки члена совета директоров (наблюдательного совета) общества, лицо, занимающее должность в иных органах управления общества, акционера (акционеров), владеющий совместно со своим аффилированным лицом (лицами) 20 или более процентами голосующих акций общества, в случае, если указанные лица, их супруги, родители, дети, братья, сестры, а также все их аффилированные лица:

- являются стороной такой сделки или участвуют в ней в качестве представителя или посредника;
- владеют 20 или более процентами голосующих акций (долей, паев) юридического лица, являющегося стороной сделки или участвующего в ней в качестве представителя или посредника;
- занимают должности в органах управления юридического лица, являющегося стороной сделки или участвующего в ней в качестве представителя или посредника.

Аудитору следует убедиться, что в случае наличия таких сделок в проверяемом периоде решения о таких сделках было принято большинством голосов независимых директоров, не заинтересованных в их совершении. При этом Советом Директоров должно быть установлено, что стоимость, которую общество получит за отчуждаемое имущество или предоставляемые услуги, не ниже рыночной стоимости этого имущества или услуг, либо стоимость приобретения имущества или услуг не превышает рыночной стоимости этого имущества или услуг.

В случаях предусмотренных п. 3 ст. 83 ФЗ (т.е. если стоимость сделки превышает 2% активов общества или сделка имеет ввиду дополнительное размещение более 2% от ранее размещенных голосующих акций) аудитор должен убедиться, что имеется решение, принятое общим собранием акционеров-владельцев голосующих акций большинством голосов акционеров, не заинтересованных в сделке или такое решение не требуется ввиду соответствия сделки критериям установленным п. 4 ст. 83 ФЗ.

Если сделка заключена с нарушением норм ФЗ, то она может быть признана недействительной. Информация об этом должна быть, в таком случае, доведена аудитором общества до сведения Совета директоров и акционеров общества. Кроме того, признание такой сделки недействительной, может поставить под сомнение достоверность бухгалтерской отчетности общества. В этом случае аудитор должен тщательно рассмотреть вопрос о внесении соответствующих оговорок в аудиторское заключение.

Особенности внутреннего аудита как формы финансового контроля *Хайдарова М.А.*

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

Для долговременной успешной деятельности предприятия жизненно важным условием является способность руководства анализировать успех и целенаправленными действиями обеспечить его развитие. Для этого необходима система обратной связи, задача которой – снабжать руководство всеми данными, необходимыми для принятия решений. Сумма всех приемов в этой области составляет инструментарий концепции внутренней аудиторской проверки, который позволяет заранее обнаружить будущие экономические трудности.

Внутренний аудит рассматривается как элемент системы внутреннего контроля, созданный администрацией для проверки, оценки и предоставления отчетности о бухгалтерском учете и других составляющих контроля хозяйственной деятельности.

Перед внутренним аудитом стоят задачи активного проникновения в функции менеджмента, организационную деятельность предприятия, где от него ждут не только информации о качестве управленческой деятельности, но и предложения по ее усовершенствованию.

Главной особенностью внутреннего аудита является его детализация по отдельным подразделениям, в оценке их вклада в достижение конечных результатов предприятия, что требует учитывать особенности их структуры и специфику деятельности.

Внутренний аудит играет важную роль в установлении обоснованных заданий, способствует привлечению специалистов технических служб и руководителей низовых звеньев к управлению производством.

При проведении внутреннего аудита имеются большие возможности использования в осуществляемых проверках натуральных показателей для оценки объема производства, производительности труда и качества выпускаемой продукции.

Внутренний аудит имеет более широкую информационную базу. При его проведении используются не только данные отчетности, но и данные сводных и первичных документов, поскольку именно в разрезе производственных подразделений группируются и обобщаются различные первичные документы по учету наличия, движения и использования основных фондов,

материальных, трудовых ресурсов, выпуска продукции и т.д. к числу сводных источников для аудита относятся различного рода отчеты цехов о движении сырья, материалов, топлива, энергии, тары, выработке, браке продукции, об отработанном времени и заработной плате.

В процессе проведения внутреннего аудита применяются ряд способов и приемов, в которых раскрывается его специфичность. К ним относятся: технико-экономические расчеты, документальная проверка содержания операции и процессов, обследование производства, контрольный запуск сырья и материалов и др.

Таким образом, служба внутреннего аудита, являясь одной из необходимых составных частей системы внутривозрастного контроля, адекватна условиям рыночной экономики. Необходимость службы внутреннего аудита предопределяется тем, что ее функции охватывают действующую организацию работ с целью полной и достоверной характеристики деятельности отдельных производственных подразделений, а также изучают влияние утвержденных методов внутривозрастного контроля и установившейся практики производства на конечные итоги хозяйственной деятельности и разработку оперативных контрольных процедур по определенному участку производства.

**Аудиторский анализ: перспективы развития в условиях
рыночных отношений**
Чхутиашвили Л.В.

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

Формирование рыночной экономики в России, сопровождающееся возникновением различных форм хозяйствования и интеграцией страны в мировое сообщество, требует кардинальных изменений в управлении предприятием, перестройки системы организации, методологии и функционирования контроля. Появилась настоятельная необходимость в развитии аудита как одного из неотъемлемых элементов инфраструктуры рыночной экономики.

Риск искажения бухгалтерской информации существует всегда, и аудит является главным инструментом в получении достоверных данных о финансовом положении хозяйствующего субъекта. Особая актуальность этого вопроса возникла в условиях рыночных отношений, когда появились новые пользователи финансовой информации: инвесторы, поставщики, покупатели, налоговые и финансовые органы, банки и иные заинтересованные организации и лица. Российский аудит, являясь экономическим институтом, обеспечивающим развитие рыночных отношений и реформирование отечественной экономики, должен стать гарантом выхода экономики на качественно новый уровень.

Следует отметить, что ряд актуальных вопросов аудиторской деятельности до сих пор мало изучен и остается вне поля научных изысканий.

За рамками исследований остаются проблемы, связанные с анализом деятельности хозяйствующего субъекта во время проведения аудиторской проверки, и особенно проблемы, связанные с принятием оперативных, тактических и стратегических решений и прогнозов, базирующихся на результатах проведенного аудита и анализа финансового состояния. Это приводит к тому, что на практике оценка отчетности осуществляется без подтверждения в аудиторском заключении принципа действующего предприятия в отношении проверяемого субъекта.

Для принятия оптимальных управленческих решений руководителю необходимо иметь постоянный доступ к информации по всем направлениям деятельности предприятия. В частности, он должен знать:

- как выполняются установленные планы и бюджеты и насколько они согласуются между собой,
- как используются основные фонды, материальные и трудовые ресурсы,
- есть ли на предприятии внутренние резервы,
- какого финансовое положение предприятия,
- насколько эффективно функционируют производственные подразделения,
- состояние дел с организационно-техническим уровнем производства и контролем качества продукции,
- количество, номенклатуру комплектующих, сырья и заготовок на складе,
- факторы, влияющие на себестоимость, прибыль и рентабельность.

Разработка методики проведения аудиторского анализа финансовой деятельности хозяйствующего субъекта включает в себя вертикальный, горизонтальный и трендовый анализ отдельных статей баланса, расчет и оценку коэффициентов финансовой независимости и определение его влияния на стратегию управления.

Цель аудиторского анализа – изучение финансового положения, результатов деятельности организации и оценка условий её функционирования в будущем.

Информационная база анализа – бухгалтерская и статистическая отчетность, а также данные бухгалтерского учета, финансового анализа и аудита.

При разработке этой части Методики может быть использован аудиторский стандарт "Аналитические процедуры".

Анализ финансовых показателей рекомендуется проводить по следующим направлениям:

1. Анализ финансового состояния по данным баланса. При этом проводится вертикальный анализ (анализ удельного веса отдельной статьи баланса в его общем итоге), горизонтальный анализ (анализ темпов роста или снижения сумм по статьям баланса в отчетном периоде по

сравнению с предыдущим) и трендовый анализ (определяется среднегодовой темп прироста по статьям баланса и рассчитывается его прогнозное значение). Возможен анализ непосредственно по балансу и агрегированным, однородным по составу статьям баланса. Возможна также дополнительная корректировка баланса за предыдущий период на индекс инфляции для сопоставимости данных.

2. Расчет и оценка коэффициентов ликвидности по данным баланса. Рекомендуется использовать следующие основные коэффициенты: общий показатель ликвидности (показывает какую часть краткосрочной задолженности организация может в ближайшее время погасить за счет денежных средств), коэффициент текущей ликвидности (показывает, какую текущих обязательств можно погасить, мобилизовав все оборотные средства), коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициенты восстановления или утраты платежеспособности организации.
3. Расчет и оценка финансовой устойчивости по данным баланса (абсолютная устойчивость, нормальная устойчивость, неустойчивое финансовое состояние, кризисное финансовое состояние).
4. Оценка деловой активности организации по данным учета и отчетности. Расчет и анализ финансового цикла.
5. Факторный анализ прибыли от реализации услуг по данным отчета о прибылях и убытках. Влияние факторов: "выручка от реализации", "цена", "себестоимость реализации", "управленческие расходы".
6. Анализ рентабельности организации. Расчет фактора-коэффициента финансовой независимости и его величины при выборе стратегии управления.
7. Анализ движения собственного капитала по данным отчета о движении капитала. Расчет чистых активов.
8. Анализ движения денежных средств по данным отчетности. Оценка достаточности денежных средств.
9. Анализ движения заемных средств.
10. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности.
11. Анализ амортизируемого имущества (объем, динамика, структура, эффективность использования).
12. Анализ движения средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений.

Анализ позволяет формировать полную и достоверную информацию об имуществе и обязательствах предприятия, согласовывать необходимые материальные, денежные и трудовые ресурсы с существующими планами деятельности, объективно оценивать эффективность работы структурных подразделений и/или отдельных специалистов, а также определять степень выгоды делового сотрудничества с различными контрагентами, выявлять внутренние резервы, повышающие его финансовую устойчивость, и

предотвращать отрицательные результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Аудиторский анализ необходим для своевременной координации работы всего предприятия, от поступления заказа до выпуска готовой продукции и отгрузки её заказчику: управление производством, планирование и анализ, управление ресурсами, взаимодействие с клиентами (включая техническое обслуживание) и с поставщиками, складской учет, контроль качества. На основе анализа руководитель предприятия может оценить потенциальную прибыль и получить представление о тенденциях показателей эффективности работы в масштабе всего предприятия.

Таким образом, анализ помогает оперативно принимать решения, касающиеся уровня рентабельности и оборачиваемости того или иного продукта, а также планировать закупки и проводить для клиентов максимально гибкую ценовую политику, решать задачи по перспективному планированию собственного бизнеса, бюджетирования и контроля планируемых показателей.

Сегодня успех любого бизнеса зависит от того, насколько оперативно предприятие способно реагировать на потребности своих клиентов, предлагая им новые товары и услуги, поддерживая конкурентоспособные цены, обеспечивая высокий уровень обслуживания и широкий ассортимент услуг. Вот почему для современного предприятия так важны инструменты, позволяющие решить эти задачи и повысить эффективность его деятельности. Представляется, что именно сейчас, в период промышленного роста и усиления внимания государства к реальному сектору российской экономики, вопрос развития аудиторского анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий становится особенно важным.

ЭКОНОМИКА ФИРМЫ

Особенности рынка туруслуг *Абдурахманов Ш.М.*

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

Рынок товаров (продуктов и услуг) представляет собой систему отношений купли-продажи между экономически свободными продавцами и покупателями. Одной из особенностей рынка туруслуг является профессиональная разобщенность производителя туристских услуг, их потребителя-туриста и исполнителей купленной услуги. Пакет услуг, как правило, предлагается туристу и приобретается им в месте его постоянного проживания, а место путешествия, страна пребывания находятся за пределами его постоянного места жительства. И на рынке туруслуг особое значение приобретают рекламные, информационные и правовые аспекты для его нормального функционирования, которые гарантируют представление той оплаченной услуги.

Предполагается, что рынок эффективно функционирует при соблюдении трех основных условий: свободной конкуренции производителей, наличии одинаковых правил для всех в области качества и безопасности выпускаемой продукции и оказываемых услуг, возможности свободного выбора потребителей.

Субъектами рынка туруслуг являются организаторы и продавцы туров (туроператоры и турагенты), их контрагенты – исполнители услуг (гостиницы, рестораны, компании-перевозчики, экскурсионные бюро и т.д.) и покупатели (потребители) туристских услуг.

Реализацией туристских услуг (турпродукта) могут заниматься юридические или физические лица, участники рыночного процесса, уступающие права собственности на услугу (пакет услуг) у продавца в обмен на деньги.

Продажа турпродукта осуществляется на основании договора, заключаемый в письменной форме и соответствующий законодательству России. В турпутевке, которая является неотъемлемой частью договора и документом первичного учета продавца, указываются условия путешествия и его розничная цена. Спрос и предложение являются важнейшими категориями рынка туруслуг. Покупательский (туристский) спрос представляет собой потребность в путешествии (желание и необходимость), обеспеченная деньгами и представленная на рынке. Можно выделить следующие виды спроса: потенциальный, формирующийся, сложившийся, сезонный. Туристский спрос отличается сезонностью, которая преодолевается

специальными маркетинговыми мерами. Спрос на туруслуги зависит от многих факторов: демографических, социально-экономических, географических и климатических особенностей страны, национального состава покупателей, политической и экономической стабильности государства, безопасности пребывания, и др.

К предложениям на туристском рынке относятся направления (регионы пребывания) и объем туров (услуг), предназначенных на продажу и предлагаемых покупателям в течение какого-либо периода по определенной цене. Предложение и спрос на туруслуги взаимосвязаны. Часто спрос не только порождает предложение, но и предложение некоторым образом влияет на спрос.

Турагент (продавец) и турист (покупатель) являются рыночными партнерами с разными целями. У турагента цель – продать тур по более дорогой цене и получить прибыль, а у туриста – купить тур по более низкой цене и удовлетворить соответствующую потребность в путешествии. Желание продавца получить максимальную прибыль и стремление покупателя заплатить за покупку минимальную (в условиях немонопольного рынка) цену уравниваются в соответствии с законом спроса и предложения. Существование на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов порождает конкуренцию. Выделяется рынок продавца, когда спрос превышает предложение и наблюдается дефицит товаров, и рынок покупателя – ситуация, при которой предложение соответствует спросу или опережает его. Положение, сложившееся на рынке на определенный момент времени, называется конъюнктурой рынка. Жизненный цикл большинства турпродуктов на рынке ограничен: новый продукт появляется на рынке, завоевывает признание покупателей, активно продается. Потом объем продаж стабилизируется, затем начинает падать, а на смену устаревшего продукта приходит новый. Стоимость тура претерпевает изменения на разных этапах его жизненного цикла: выведение на рынок, рост продаж, зрелость (стабильность продаж) и т.д. Выведение на рынок требует значительных затрат. С ростом продаж прибыль начинает расти. И здесь необходимо гибко оперировать ценами с учетом тенденции потребительского спроса. При достижении стабильности появляется точка насыщения рынка (максимальная емкость туристского рынка), а затем уровень продаж имеет тенденцию к сокращению. Но интенсивные маркетинговые операции (реклама, снижение цены тура, льготы покупателям и т.п.) могут какое-то время реанимировать рост и даже привести к повторному циклу роста. Часто при существенном спаде принимается решение о прекращении продаж некоторых туров. Покупательная способность граждан – это один из главных ограничителей на рынке. Эффективность работы рынка туруслуг зависит от уровня жизни населения, условий нормальной конкуренции, политической и экономической стабильности жизни общества.

Факторы конкурентоспособности работника

Баринов А.В.

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

В докладе исследуются факторы конкурентоспособности работника на основе мало известных в России теоретических статей зарубежных исследователей. Конкурентоспособность мыслится, прежде всего, как возможность получения экономической ренты вследствие врожденных способностей и приобретенных характеристик, причем последним уделяется наибольшее внимание. Детализации и численному подтверждению выводов, которые наличествуют в анализируемых статьях, был предпочтен теоретический анализ с переосмыслением в рамках российской экономической ситуации.

Доклад состоит из следующих основных разделов:

1. *Образование как фактор конкурентоспособности.* Образование само по себе не создает экономической ренты. Тот факт, что заработки более образованных превышают заработки менее образованных на величину, большую, чем стоимость образования, есть следствие эффекта замещения между благосостоянием и доходом. Несмотря на это, теоретически может быть выявлена тенденция для бедных больше инвестировать в образование, чем для богатых. Однако теоретический анализ не учитывает неравенство экономических возможностей, связанных с имущественным неравенством. Обнаружено также, что выпускники высшей школы в США имеют излишнее с точки зрения рынка образование.

2. *Обучение на работе как важнейший источник экономических рент.* Образование все же создает экономическую ренту, когда оно подталкивает работодателя к предоставлению специфического обучения. Как правило, образование не является субститутутом по отношению к обучению на работе, а, наоборот, дает работодателю повод считать, что в работника перспективно вкладывать деньги. Замечательно, что ни одному из исследователей не удалось выявить связь между способностями и обучением на работе, возможно, потому, что не существует хороших средств для их измерения, если не считать собеседования и тестов при приеме на работу, которые несоизмеримы для разных предприятий.

3. *Образовательные сигналы на рынке труда.* Наилучшим способом выявления способностей работника большинство исследователей считают его образование. Однако взгляд на образование с точки зрения модели образовательных сигналов вряд ли будет полезен для работника, поскольку он выходит на рынок труда (в узком понимании) не часто и не может уменьшать свое образование. Фактически эта модель может быть сведена в дифференциальной игре по модели, предлагаемой автором:

$$V_{w1} = \int_0^y (R_1(t) - C_1(t)) dt \rightarrow \max$$

$$V_{w2} = \int_0^y (R_2(t) - C_2(t)) dt \rightarrow \max$$

$$V_e = \sum_{i=1}^2 F(-(p(R_i | y) \cdot \log_2(p(R_i | y)) + p(R_i | 0) \cdot \log_2(p(R_i | 0)))) \rightarrow \min$$

$$\Sigma = -(p(R_i | y) \cdot \log_2(p(R_i | y)) + p(R_i | 0) \cdot \log_2(p(R_i | 0)))$$

$$R_i, C_i, F \in C^2, \quad \forall y \quad p(R_i | y) + p(R_i | 0) = 1, \quad \frac{\partial F}{\partial \Sigma} > 0, \quad \ddot{R}_i \leq 0, \quad \ddot{C}_i \leq 0, \quad i = 1; 2$$

где работники разделены на группы "одаренных" и "неодаренных", $R_i(y), C_i(y)$ есть соответственно выгоды и издержки от достижения уровня образования y для i -той категории работников, $p(R_i | y)$ – вероятность попадания работника в i -тую категорию при условии наличия у него образования уровня y . Разумеется, эти условные вероятности зависят от доли в рабочей силе работников обеих групп и корректируются на основе опыта.

Литература

1. *Alchian A.A.* The Rate of Interest, Fisher's Rate of Return over Cost and Keynes' Internal Rate of Return // *American Economic Review*, Vol. 45 (December 1955).
2. *Altonji J.G. and Spletzer J.R.* Worker Characteristics, Job Characteristics and the Receipt of "On-the-Job" Training // *Industrial Labor Relations Review*, Vol. 45 (October 1991).
3. *Brealey R.A. and Myers S.C.* Principles of Corporate Finance, 4th ed. McGraw Hill, Inc., 1991.
4. *Carol A. and Parry S.* The Economic Rationale of Occupational Choice // *Industrial Labor Relations Review*, Vol. 21 (January 1968).
5. *Finegan T.A.* Hours of Work in the United States: A Cross Sectional analysis // *Journal of Political Economy*, Vol. 70 (October 1960).
6. *Eckaus R.S.* Returns to Education with Standartized Incomes // *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 87 (February 1973).
7. *Haugen R.A.* Modern Investment Theory, 3-rd ed. Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, New York-London, 1990.
8. *Lindsay C.M.* Measuring Human Capital Returns // *Journal of Political Economy*, Vol. 79 (November 1971).
9. *Palen J.J. and Fahey F.J.* Unemployment and reemployment: An analysis of the Studebaker Shutdown // *Industrial Labor Relations Review*, Vol. 21 (January 1968).
10. *Spence M.* Job Market Signaling // *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 87 (August 1973).
11. *Turvey R.* Present Value Versus Internal Rate of Return – an Essay in the Theory of the Third Best // *Economic Journal*, Vol. 73, No. 289 (March 1963).

Особенности формирования стратегии сельхозпредприятия *Барсуковой А.В.*

Ростовский государственный университет, Россия

Разработка экономической стратегии развития является основой повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия.

По стратегии поведения все сельхозпредприятия можно разделить на две категории:

- предприятия, поведение которых ориентировано на выживание всеми доступными средствами в сложившихся экономических условиях;
- предприятия, поведение которых базируется на разработанной экономической стратегии с четко определенными целями, задачами и методами ее реализации.

По данным исследованных сельхозпредприятий за 1997-1999 гг. в Нижегородской области "...более 85% предприятий не вырабатывают экономической стратегии развития. Как правило, руководители данных предприятий нацелены лишь на решение текущих вопросов. Как следствие, более 70% из исследуемых сельскохозяйственных предприятий являются убыточными" [1].

Так как рынок сельскохозяйственной продукции из всех национальных рынков максимально приближен к совершенно конкурентному, и сельскому хозяйству присущи специфические черты, то такие естественные для промышленности и торговли проблемы формирования экономической стратегии, как поиск уникальных видов деятельности, в определенной степени не возникают вообще. Рыночная власть продавца практически полностью отсутствует; угроза появления новых конкурентов постоянна; большая часть сельскохозяйственной продукции является социально значимой, что обуславливает контроль со стороны государственных структур; угроза появления продуктов-заменителей по большому счету отсутствует вследствие однородности сельхозпродукции. Однако позиционирование по данным критериям является основополагающим для остальных отраслей народного хозяйства. Наоборот, в сельском хозяйстве предприятиям следует акцентировать внимание на других критериях. При определении стратегии поведения сельхозпредприятия особую значимость имеет подгонка видов деятельности, при которой действие одних видов усиливается другими.

Достижению этих целей в наибольшей степени способствует вертикальная кооперация, необходимость и значимость которой доказывается теорией и практикой аграрных преобразований как в дореволюционной России, так и во всем мире. "Отсутствие сельскохозяйственной кооперации не позволяет решать многие хозяйственно-экономические задачи, защищать крестьянина от непомерных appetитов коммерческих банков и самого государства, наладить сбыт, снабжение, хранение, переработку и

реализацию продукции" [2]. Конкурентное преимущество вырастает из всей системы видов деятельности.

Литература

1. *Сосницкий В.В.* Разработка экономической стратегии развития – основа повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия // Рыночная трансформация сельского хозяйства: десятилетний опыт и перспективы. М.: Энциклопедия российских деревень, 2000. С. 118.
2. *Никонов А.А.* Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России в 18-20 вв. М., 1992. С. 476.

Интернет-коммерция

Билаченко В.В.

Донецкий национальный университет, Украина

Интернет оказал и продолжает оказывать очень сильное влияние на формирование и развитие мирового информационного сообщества. Как социальное явление Интернет – глобальное средство коммуникаций, обеспечивающее обмен текстовой, графической, аудио- и видеoinформацией и доступ к онлайн-услугам без территориальных и национальных границ. Это эффективный инструмент исследований, развития торговли и бизнеса, воздействия на аудиторию. Технологические возможности Интернет обуславливают быстрое развитие мирового информационного сообщества. А с его развитием меняются и подходы к управлению бизнесом и маркетингом как одним из его составных частей.

В данной статье мы коснемся только некоторых основных характеристик Интернета как маркетингового инструмента. Прежде всего, необходимо акцентировать, что Интернет – это только один из маркетинговых инструментов, т.е. еще один маркетинговый канал в общем комплексе маркетинга предприятия. Не больше и не меньше. По численности аудитории Интернет уже сравним со многими традиционными СМИ, поэтому, формируя маркетинговую стратегию, уже имеет смысл оценить: являются ли пользователи Интернет частью предполагаемой целевой аудитории? Насколько легко достичь ее через Интернет? Как минимум по этим вопросам есть смысл проконсультироваться у Интернет-маркетологов.

Большинство публикаций о маркетинге в Интернет сейчас сводятся к рекламе в Сети. Действительно, Интернет-реклама наиболее четко выделяет отличия Интернет, его новые формы, реклама направлена на конечного потребителя и потому она "на виду". Однако, сведение маркетинга в Интернет только к Интернет-рекламе очень сужает действительные функции и возможности Интернет. Его маркетинговые возможности можно обозначить, рассмотрев обобщенно производственный цикл предприятия любой сферы деятельности:

1. Изучение рынка, информационный маркетинг.
2. Производство товара или услуги.
3. Реализация.
4. Сервис и послепродажная деятельность.

На каждом из этих этапов в большей или меньшей мере Интернет предоставляет предприятию дополнительные возможности по улучшению своего бизнеса, дополнительные козыри перед конкурентами, не пользующимися Сетью.

Одной из основных проблем, сдерживающих развитие Интернет-коммерции в настоящее время, является отсутствие развитой информационной инфраструктуры. Из-за недостатка объективной информации у покупателей имеется недоверие к Интернет-коммерции, предприниматели и инвесторы не решаются принимать участие в подобных проектах. Отсутствие надежной информации сдерживает и разработчиков, которые создают решения, не слишком удобные для клиентов. Создание публичного рейтинга позволит преодолеть указанные препятствия: централизованно и с единых методологических позиций осуществляется сбор данных, анализ информации, проводится ее систематизация и структуризация, а также широкая публикация результатов исследований для заинтересованной общественности. Попутно создается основа для центра компетенции и консультаций, как по бизнесу, так и по специфическим вопросам Интернет-коммерции.

Основными препятствиями на пути e-commerce в Украине аналитики называют: отсутствие в Uanet возможности подключения к платежным системам, малое количество обладателей кредитных карт.

Литература

1. Computer World Киев от 4 декабря 2000.
2. Эксперт, №24 (235) от 26 июня 2000.
3. Эксперт, №16 (227) от 24 апреля 2000.

Постприватизационное развитие акционерной собственности и проблема "эффективного собственника"

Гречишкин А.И.

Ростовский государственный университет, Россия

Общим позитивным итогом сложного и противоречивого процесса формирования постприватизационной структуры собственности в России стала, прежде всего, постепенная стабилизация прав собственности: от аморфной и размытой структуры к появлению явных (формальных, основанных на праве собственности) или скрытых (неформальных, основанных на реальной власти в корпорации) полюсов корпоративного контроля. Этот процесс был тесно связан с позитивными изменениями в сфере рынка ценных бумаг, норм корпоративного права, законодательства в целом.

Для современного процесса перераспределения собственности характерны две параллельные базовые тенденции: укрепление менеджеров (как акционеров или же субъектов, реально контролирующих предприятие) и растущее "вторжение" аутсайдеров. Необходимо отметить, что базой этих изменений, являлся конфликт между старыми менеджерами и потенциальными захватчиками контроля. При этом общим фоном такого перераспределения является дальнейшая концентрация собственности.

В России борьба менеджеров за контроль (помимо чисто криминальных) осуществлялась с помощью различных методов: покупки акций АО на приватизационных конкурсах и аукционах, выкупа акций АО самим АО, в том числе с последующей продажей выкупленных акций работникам и администрации (ее компаниям) для увеличения доли "инсайдеров" в ущерб внешним акционерам, изменения размера уставного капитала АО, в том числе целенаправленное уменьшение доли конкретных "чужих" акционеров через размещение акций новых эмиссий на льготных условиях среди администрации и работников, а также "дружественных" внешних акционеров и многих других.

Стратегии и мотивы могут существенно различаться в зависимости от субъектов, заинтересованных в приобретении того или иного пакета. Так, например, даже для узкого круга крупнейших российских нефтегазовых компаний первоначальная стратегия отсекающих чужих акционеров была совершенно различной: у НК "ЛУКойл" – максимальное распыление выпущенных акций и последующая скупка через дочерние и дружественные компании, у РАО "Газпром" – установление жестких административных лимитов для аутсайдеров и организация двойного рынка (внутреннего и зарубежного) своих акций, у НК "Сургутнефтегаз" – использование собственного пенсионного фонда для "самовыкупа" акций и попытки размывания доли аутсайдеров через новые эмиссии, у НК "Юкос" – "дружественное" поглощение банком, затем легализованное размывание государственной доли с использованием схем реструктуризации задолженности федеральному бюджету.

Борьба за контроль преимущественно идет по поводу рентабельных и перспективных предприятий. Эффективность компании зависит от многих факторов, в том числе от ответственности самого собственника. Такая постановка вопроса подводит нас к необходимости рассмотрения так называемой проблемы "эффективного собственника", получившей распространение в научной литературе [1]. В целом проблема "эффективного собственника" в большей степени связана с макроэкономическими условиями, налогообложением, наличием эффективной системы исполнения контрактных обязательств и так далее. Наиболее примитивная трактовка, связанная с идеологией государственных ведомств, отождествляет "эффективного собственника" и "владельца (частного) крупного или контрольного пакета акций". Отсюда вытекает вполне понятная с точки зрения бюрократии задача "механического конструирования" новых ответственных собственников. В действительности крупный собственник не всегда явля-

ется эффективным, т.к. в силу определенных причин не выплачивает зарплату сотрудникам, не платит налоги, не заинтересован в развитии предприятия, создает дочерние компании только лишь для выкачивания активов и т.п. Одновременно тот же собственник является эффективным как конкретный экономический агент с учетом той конкретной экономической среды, в которой он вынужден функционировать (сверхвысокие запутанные налоги, бартер, наличные расчеты, криминальное окружение, стремление потенциальных внешних инвесторов захватить контроль лишь только для получения доступа к финансовым потокам АО). В данном случае он является эффективным, т.к. максимизирует прибыль именно как собственник (держатель контрольных функций) в заданных ему конкретных условиях, защищая компанию от внешних факторов дестабилизации. В этой связи становится очевидным тот факт, что для проведения в жизнь государственной идеологии "эффективного собственника" требуются адекватные меры государства практически по всем направлениям экономической реформы.

В целом, несмотря на постепенную концентрацию владения акциями и рост доли внешних акционеров в капитале АО, их роль в управлении пока неадекватна их возрастающей доле в капитале. Безусловно, по мере увеличения доли аутсайдеров, их возможности – в том числе с использованием защитных правовых механизмов – будут усиливаться, что создаст определенные предпосылки для создания "эффективных собственников", но для этого необходимы конкретные действия со стороны государства, направленные на достижение макроэкономической стабилизации в стране, создание четкой нормативно-правовой базы, способной эффективно регулировать отношения по поводу перераспределения собственности, направленной на разностороннюю защиту прав акционеров.

Литература

1. Системные проблемы России. Путь в XXI в. / Под ред. Д.С. Львова. М.: Экономика, 1999.
2. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. М.: Институт экономики переходного периода, 1999.

Протекционистская политика как способ защиты сельхозтоваропроизводителей

Гуцелюк Е.Ф.

Ростовский государственный университет, Россия

Необходимость создания в России механизма государственного регулирования аграрного рынка, включающего весь комплекс мер воздействия государства на систему экономических отношений, обусловлена местом и ролью этого сектора в рыночной экономике в целом и принципиальными особенностями переходного периода в России в частности. Кро-

ме того, агропродовольственный сектор занимает существенную часть экономики и представлен заметной долей населения, ухудшение положение в нем при давлении аграрных оппозиций не может не привести к усилению протекционизма.

Основными принципами аграрного протекционизма являются поддержка цен на сельхозпродукцию, субсидирование ресурсов для сельского хозяйства, кредитные программы, внешнеторговое регулирование.

Одним из основных принципов протекционизма является поддержка цен на сельхозпродукцию. Довольно распространенным механизмом поддержки цен в развитых странах являются прямые доплаты к цене. В развитой экономике преработчик, представляющий производное предложение при снижении закупочной цены за счет доплаты и расширении предложения сырья снижает свои цены реализации для первичного покупателя. Последний в свою очередь расширяет спрос в ответ на снижение цены, и рост предложения абсорбируется рынком. Однако переходная экономика отличается низкой эластичностью предложения перерабатывающей промышленности. В России эта эластичность определялась, прежде всего, низким уровнем развития, отсутствием доступа к инвестициям, инерционностью менеджмента. В результате равновесная цена на розничном рынке сохраняется на прежнем уровне, в то время как закупочная цена падает. Следовательно, конечным потребителем дотации становятся не сельхозпроизводители, а переработчики. Иными словами, низкая эластичность предложения на первичном рынке ведет к перераспределению дотации в пользу переработчика. Таким образом, такая мера как прямые дотации в переходной экономике, как правило, не достигает результата.

Другой мерой поддержки цен являются минимальные гарантированные цены, которая до недавнего времени являлась основным инструментом поддержания цен в развитых странах. Почти все постсоциалистические страны попробовали ввести их в своих условиях и везде – безрезультатно. Установление минимальных гарантированных цен предполагает, что образующийся на рынке избыток продукции закупается государством. В результате растет общий уровень цен, население платит за потребление этого продукта дороже, сельхозпроизводитель получает более высокий доход. Но в переходной экономике потребление продовольствия занимает значительную часть расходов населения, а потому при росте цены на продукты спрос падает. Таким образом, государство вынуждено закупать более значительные объемы продукции в интервенционные запасы, население еще больше снижает потребление поддерживаемого продукта, а сельское хозяйство получает прежнюю цену. Именно поэтому в странах с переходной экономикой минимальные гарантированные цены не устанавливались на эффективном уровне. Кроме того, администрирование программ минимальных гарантированных цен очень дорого и требует хорошо подготовленного и обученного аппарата, а также развитого прозрачного рынка. Особенностью переходной экономики является как раз отсутствие и того и другого.

В силу специфики применения многих распространенных мер государственного протекционизма в аграрном секторе в условиях переходной экономике он должен придерживаться следующих принципов:

1. Государственная поддержка должна быть направлена на расширение сбыта сельхозпродукции, а не на поддержку объемов производства. Сбыт агропродовольственной продукции будет расти, прежде всего, в результате макроэкономической стабилизации и роста реальных доходов населения. Кроме этого, инвестиции в пищевую промышленность, ведущие к повышению конкурентоспособности этого сектора на внутреннем рынке и ассортиментному приспособлению, могут существенно увеличить сбыт и при сложившемся уровне потребительского спроса. Сбыт отечественно сельхозпродукции может быть увеличен и за счет административных запретов на использование импортного продовольствия для государственных нужд и в государственных институтах.

2. Государственные программы должны быть направлены на создание рабочих мест в сельской местности. Необходимы облегченные процедуры регистрации мелкого бизнеса в сельской местности, программы мелкого кредита, а также обучение и пропаганда в этой сфере. Все это должно быть нацелено на уменьшение издержек в сельскохозяйственном производстве и, соответственно, повышение внутренней конкурентоспособности отечественных сельскохозяйственных товаров.

3. Государственная внешнеторговая политика должна ориентироваться на ограниченный протекционизм. Такая поддержка должна быть ориентирована на блокирование ввоза конкурентоспособного продовольствия с использованием демпинговых цен и массированного субсидирования в странах-экспортерах; создание льготного импортного режима для импорта продукции, не имеющей аналогов на внутреннем рынке, а также для импорта оборудования для национальной пищевой промышленности или компонентов для местного производства; создание благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций в национальный продовольственный комплекс.

**Электронная коммерция в России: сущность, проблемы,
перспективы развития**
Ёлишина И.С.

Ростовский государственный университет, Россия

Глобальная сеть Internet сделала электронную коммерцию доступной для фирм любого масштаба. Если раньше организация электронного обмена данными требовала заметных вложений в коммуникационную инфраструктуру и была по плечу лишь крупным компаниям, то использование Internet позволяет сегодня вступить в ряды "электронных торговцев" и небольшим фирмам. Электронная витрина в World Wide Web дает любой компании возможность привлекать клиентов со всего мира. Подобный оп-

line бизнес формирует новый канал для сбыта – "виртуальный", почти не требующий материальных вложений.

К "электронной коммерции" в широком смысле (сфере цифрового хозяйства) относятся:

- глобальный электронный маркетинг, в том числе продвижение традиционных товаров и услуг. Интерактивность средств массовой коммуникации уже сегодня изменяет парадигму рекламного дела и исследований рынка;
- "электронная коммерция" в узком смысле, предполагающая торговлю "неосязаемыми" товарами, которые могут передаваться в цифровой форме и/или оплата которых может производиться в цифровой форме;
- "удаленные услуги";
- "дистанционная работа".

Эти элементы цифрового хозяйства, генерируя все большую часть совокупного всемирного продукта, могут, в конце концов, привести к значительному изменению существующего делового окружения. Особую роль может сыграть тот факт, что накладные расходы на коммуникацию по каналам современных сетей цифровой связи (прежде всего, сообщества Internet) очень незначительны, и, как следствие, глобальные рынки открываются для малого и среднего бизнеса, что может радикально повысить конкурентность и разнообразие предложения на ряде рынков.

Одним из условий реализации экономического потенциала электронной торговли является обеспечение безопасности и приватности при передаче персонально или коммерчески значимой информации через публичные сети. Всякое упоминание о "регулировании" содержательного наполнения сетей массовой коммуникации и процедур оперирования с ними вызывает стойкую негативную реакцию их пользователей. Это связано с предпринимавшимися попытками правительств (прежде всего, американского) ввести элементы полицейского контроля, подобные ограничениям на экспорт/использование определенных технологий или введения цензуры на содержание средств массовой коммуникации. В таких попытках справедливо усматривают стремление национальных правительств урезать уже достигнутый уровень свобод и фактической экстерриториальности. Однако, значит ли это, что сетевое информационное пространство в принципе не может и не должно регулироваться? Нет. В некоторых случаях отсутствие юридических рамок может оказаться в не меньшей степени сдерживающим фактором, чем "запретительное" регулирование. Достаточно упомянуть две проблемы: 1) обеспечение признания юридической действительности "цифровой подписи" (заменяющей при компьютерно-опосредованных сделках обычную подпись), 2) установление некоторого минимума обеспечения безопасности и приватности в тех случаях, когда передаваемая информация касается третьих лиц.

Представляется разумным компромиссный подход, предусматривающий определенные меры по регулированию электронной торговли, при условии, что (а) они будут носить рамочный и гражданский характер, а не запретительный и административно-полицейский, и (б) они не будут "покрывающими", т.е. границы создаваемого регулируемого пространства будут оставаться свободными для тех, кто желает выйти на "фронт" и поэкспериментировать с новыми практиками.

Сеть рассматривается как основа множества новых разработок, связанных с представлением, передачей и защитой информации. Огромные перспективы открывшегося рынка признают практически все фирмы, специализирующиеся в сфере информационных технологий. При разработке долгосрочной стратегии они ориентируются на продукцию для "Интернет" и не только из-за стремления к получению дополнительных прибылей, а, прежде всего, вследствие понимания того, что это – единственное условие остаться участниками столь динамичного бизнеса.

Значение формирования команд в проведении реинжиниринга бизнес-процессов в ОАО Холдинговая компания "Барнаултрансмаш" *Лейсле Т.В.*

Алтайский Государственный Университет, Россия

Важнейшей проблемой управления предприятием является сохранение конкурентоспособности в условиях непрерывно меняющейся внешней среды, что наиболее актуально для российских предприятий. Адаптация к новым внешним условиям предполагает проведение изменений во внутренней среде. В этом возникает необходимость, так как существующая ранее система управления становится тормозом на пути выживания предприятия. Таким образом, одним из критических факторов успеха становятся процессы реконструкции производства, переосмысления деятельности компании, реорганизация бизнес-процессов.

Ответом на подобные запросы явилось появление новой концепции управления – реинжиниринга бизнес-процессов (РБП).

Суть проведения РБП состоит в тщательном анализе существующего положения дел в организации, определение желаемого состояния (выбор соответствующей модели будущих бизнес-процессов) и последующей реализации планов на основе вновь создаваемой информационно-управленческой системы.

К осуществлению РБП можно подойти с трех сторон [4]:

- 1) улучшение функционирования, направленное на сокращение затрат и повышение эффективности в масштабах большого отдела;
- 2) реорганизация одного-двух бизнес-процессов;
- 3) полное преобразование и переосмысление бизнеса.

Помимо выбора концепции осуществления реинжиниринга, необходимо обратить внимание на вопрос формирования команды, которая будет

заниматься данным проектом. Команда представляет собой небольшую группу, обладающую высоким уровнем сплоченности, имеющую общую цель, которую разделяют каждый из ее членов [2]. Одна из наиболее важных задач команды – преодоление сопротивления переменам. Специалисты утверждают, что одной из типичных ошибок при проведении РБП является отступление компании от своих замыслов, когда встречается сопротивление сотрудников [3].

Сопротивление организационным переменам происходит по различным причинам: страх неизвестности, неумение адаптироваться к переменам, антипатия к руководителю, осуществляющему перемены и т.д. [1].

Особенно важно решение проблемы сопротивления переменам при проведении масштабных организационных изменений на крупных предприятиях, от которых в немалой степени зависит формирование доходной части местных бюджетов.

В Алтайском крае одним из таких предприятий является ОАО Холдинговая компания ОАО "Барнаултрансмаш". В ОАО "Барнаултрансмаш" занято несколько тысяч человек. Основная продукция, выпускаемая предприятием, самые разнообразные дизели народно-хозяйственного назначения. ОАО "Барнаултрансмаш" имеет 2 филиала и 6 дочерних предприятий.

Итак, что же можно порекомендовать ОАО "Барнаултрансмаш" для успешного осуществления РБП в рамках затронутой здесь проблематике.

1. Необходимо сформировать эффективную команду. Для этого нужно: поддерживающее окружение, четкое осознание членами команды выполняемых ролей, приверженность осуществляемой сверхзадаче, наличие командного вознаграждения. Также необходимо тщательно отобрать людей, которые будут работать в команде. Помимо наличия совместимости они должны обладать рядом качеств, которые обеспечат возможность работать над таким сложным проектом (экстраверсия, развитая интуиция, интернальность, способность объединять идеи, различные точки зрения, творческие способности).

2. Для повышения эффективности всего процесса изменений и преодоления сопротивления необходимо: располагать полной, точной, своевременной, достоверной информацией о том, что в настоящий момент представляет собой организация; наличие вдохновителя, лидера преобразований; системный подход к осуществлению организационных изменений; разъяснение рядовым сотрудникам причин, последствий и методов преобразований, а также их привлечение к разработке и реализации проекта по РБП.

Литература

1. *Кравченко В.Ф. и др.* Организационный инжиниринг. М., 1999. С. 256.
2. *Ньюстром Д., Дэвис К.* Организационное поведение. СПб., 2000. С. 448.
3. *Ойхман Е.Г., Попов Э.В.* Реинжиниринг бизнеса. М., 1997. С. 336.
4. *Хант Б.* Реинжиниринг бизнес-процессов – мощное средство организационного роста // Дайджест-директор, 1998, № 1, С. 34-65.

**Качественные показатели для оценки развития
рекламно-полиграфического предприятия
Ломаев И.Г., Трибушный И.Ю.**

Ижевский государственный технический университет, Россия

В современном менеджменте требуется поиск адекватных методик оценки деятельности рекламно-полиграфического предприятия (РПП). В качестве перспективной методики такого анализа предлагается "ведомость сбалансированных показателей" (Balanced Scorecard). Достоинством этой методики является то, что в ней учитываются не количественные, а качественные показатели развития.

Выбор показателей, используемых для анализа той или иной системы, является ключевым этапом в применении этой методики. [3] Для адаптации указанной методики при анализе деятельности рекламно-полиграфического предприятия в условиях региона, предлагается рассматривать РПП как систему, состоящую из нескольких технологических циклов, называемых "рекламными технологиями". Можно выделить, к примеру, участок трафаретной печати, широкоформатную печать и т.п. Подобное подразделение известно в практике (см., например [1,2]).

Для каждой технологии выделены следующие показатели.

1. Стратегическое управление: качество стратегического планирования и его согласованность с общими планами, влияние общей стратегии распределения ресурсов на развитие конкретной технологии, процент возврата инвестиций.

2. Управление выпуском продукции (включая услуги): наличие противоречий между потребностями заказчиков и свойствами продукции, несовпадение величины реальной и запланированной стоимости продукции.

3. Эффективность текущего управления процессами: анализ тенденций, текущее управление производительностью и стоимостью продукции.

4. Удовлетворение потребностей заказчика: управление спросом, качественный уровень удовлетворения заказов потребителей.

5. Управление персоналом: размер инвестиций в обучение, ротация и темпы служебного роста.

Таким образом, система качественных показателей для анализа деятельности РПП охватывает круг важных проблем и позволит применить методику для их решения.

Литература

1. Глезеров А. Как заработать на широкоформатной печати? // Publish №9, 2000, С. 42.
2. Гольман И.А. Записки московского рекламиста. М., 1990.
3. Макфарлейн Г. ИТ-служба в зеркале сбалансированных показателей // Computerworld, №42, 2000, С. 25.

Влияние информационной революции на организационную структуру и цели корпорации

Мартынова А.П.

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

На пороге нового тысячелетия человечество становится свидетелем глубоких перемен, охвативших мир в целом и, прежде всего, развитые страны Европы, США и Японию. Мировая общественная мысль последних десятилетий отвечает на трансформации социально-экономической, политической и культурной действительности концепциями постиндустриального или информационного общества. Поскольку процесс происходящих изменений носит незавершенный характер, мы еще не можем рассматривать данное общество как окончательно сформировавшийся, наблюдаемый объективный феномен, и обречены иметь дело с различными признаками и тенденциями, иногда противоречивыми, его становления. Отсюда неизбежно вытекает известный плюрализм взглядов и концепций постиндустриального общества.

В рамках данного доклада рассмотрены проблемы изменений, возникающих на уровне хозяйствующих субъектов – корпораций. Сдвиги, происходящие в организационной структуре и целевой ориентации данных субъектов под влиянием информационной революции, представляются, с одной стороны, зеркалом, отражающим тенденции развития общества как целостного организма, и, с другой стороны, сами сдвиги на индивидуальном уровне оказывают глубокое, если не решающее влияние на трансформацию социального целого. Специфика проблемы позволяет в процессе анализа оперировать данными и фактами, которые сами по себе не вызывают нареканий и сомнений у представителей различных концепций и относятся к области объективной действительности. Споры рождаются по поводу трактовки данных фактов. В рамках настоящего доклада не ставится задача построения футурологических прогнозов, но даже при анализе существующих трансформаций нельзя не учитывать различные точки зрения на проблему.

Корпорация и изменения с ней происходящие, могут быть рассмотрены в трех основных взаимосвязанных и взаимозависимых измерениях: 1) качество работника, характер и особенности труда; 2) целевые ориентиры корпорации, принципы взаимодействия с обществом; 3) принципы организации, внутренняя структура корпорации, формы управления.

Анализ сдвигов, происходящих в корпорации, невозможен без рассмотрения исходного пункта трансформации – индустриального общества. Для корпорации индустриального общества характерна, прежде всего, экономическая мотивация деятельности. Приоритетными целями являются максимизация прибыли и рыночной власти. Для данного этапа развития общества свойственно так называемое массовое производство. Домини-

рующей формой организации является бюрократия. Внутренняя структура корпорации негибкая, немобильная. Форма управления – вертикальная иерархия. Типичный работник индустриальной корпорации, так называемый "организационный человек", имеет четко определенный круг функций и задач, при выполнении которых элементы творческой самореализации минимальны. Отсюда однозначное разделение рабочего времени и свободного.

На смену корпорации индустриального типа приходит так называемая "развитая" (Дж. К. Гэлбрейт) или "адаптивная" (О. Тоффлер) корпорация. Для адаптивной корпорации характерна многоцелевая ориентация. Помимо традиционных базовых задач, связанных с обеспечением выживания, самостоятельности и доходности и имеющих приоритетное значение на начальных этапах становления отдельной корпорации, все больший вес приобретают общественно значимые цели. Соединение приоритетов личности, общества и корпорации ставит перед последней ряд новых проблем.

Особое место в системе ориентиров адаптивной корпорации занимает отношение к информационным ресурсам. Необходимость применения, производства и распространения информации продиктована потребностями общества, но, в то же время, ее активное использование становится необходимым условием конкурентоспособности корпорации.

В области организационной структуры корпорации происходящие сдвиги можно рассмотреть в двух измерениях: 1) изменение собственно структуры корпорации; 2) изменение ее территориальной организации. Для внутренней структуры современных корпораций характерно постепенное движение от бюрократии к адхократии, которая характеризуется распространением принципа модульной организации и временных групп вследствие переноса акцентов с отдельных производственных операций на процесс создания продукта в целом. Задачи, с которыми сталкиваются руководители, все более разнородны, обратная связь с работниками затрудняется. В результате управленческие функции делегируются на более низкие уровни организации, строгая вертикальная иерархия нарушается. Имеющий место процесс децентрализации порождает такие формы организации корпорации, как матричная, гипертекстовая.

Для территориальной организации характерен переход от фабрики как основной формы организации производства к сетевой организации. Прогресс в области телекоммуникации позволяет обеспечивать участие в производственных процессах работников, находящихся вне главного центра, а также позволяет обеспечить связь между различными подразделениями корпораций.

В последние годы происходит появление нового типа корпорации, названного В.Л. Иноземцевым "креативным". В отличие от адаптивной, креативная корпорация формируется не путем трансформации индустриальных структур, а возникает в первую очередь в целях развития личности

ее создателя. Креативная корпорация стремится к формированию хозяйственной конъюнктуры, а не к следованию спросу, создавая таким образом новые потребности общества и задавая направления общественного производства.

Литература

1. *Иноземцев В.Л.* За десять лет. М.: "Академия, 1998.
2. *Иноземцев В.Л.* Современное постиндустриальное общество. М.: "Логос", 2000.
3. *Иноземцев В.Л.* Расколота цивилизация. М.: Академия-Наука, 1999.
4. *Антипина О.Н.* Тенденции гуманизации экономики при переходе к постиндустриальному обществу. М.: ТЕИС, 1998.
5. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. / Под ред. *В.Л. Иноземцева*. М.: Академия, 1999.
6. Социум XXI века: рынок, фирма, человек в информационном обществе. / Под ред. *А.И. Колганова*. М.: ТЕИС, 1998

Роль ремонтного фонда в воспроизводстве основных производственных фондов на предприятиях водного транспорта *Милеева О.Е.*

Московская государственная академия водного транспорта, Россия

Водный транспорт, являясь составной частью единой транспортной системы, обеспечивает перевозки грузов и пассажиров, ведет добычу из русел рек нерудных строительных материалов, а также на своих промышленных предприятиях – строительство флота, плавучих кранов и весь ремонт флота. Наиболее многочисленными основными производственными фондами на водном транспорте являются суда. Именно они будут предметом рассмотрения данной работы.

Учитывая, что денежных средств для приобретения новых судов у большинства судоходных компаний не хватает, а также и тот факт, что средний возрастной состав флота составляет 20-25 лет, основной проблемой в создавшихся условиях является необходимость качественного, своевременного и в необходимом объеме ремонта имеющихся основных средств

Целью работы является выявление путей по привлечению средств на ремонт флота. В частности, рассмотрена проблема формирования и использования ремонтного фонда.

1. Раскрыт исторический аспект возникновения ремонтного фонда и существующий в нашей стране в настоящее время механизм нормирования отчислений в ремонтный фонд.
2. Описан и проанализирован способ образования и использования ремонтного фонда на предприятиях водного транспорта и в частности в АООТ "Московское Речное Пароходство"

3. Разработаны мероприятия по улучшению эффективности использования средств ремонтного фонда: усовершенствованный отчетно-статистический, расчетно-аналитический, нелинейный.
4. На основе каждого метода были произведены расчеты. В результате наиболее эффективным признан метод нелинейного формирования отчислений в ремонтный фонд.
5. Были предложены меры по совершенствованию использования ремонтного фонда:
 - создание Фонда средств на финансирование затрат по ремонту с выделением его на отдельный специализированный банковский депозит с использованием аналитического учета по каждому судну;
 - создание единого ремонтного фонда для всех судов также с выделением на депозит (в случае формирования ремонтного фонда расчетно-аналитическим методом).

Эти предложения сопровождаются примерами. Наиболее приемлемой представляется идея создания Фонда средств на финансирование затрат по ремонту при формировании его нелинейным методом и выделении на специализированный банковский депозит.

Особенности классификации информационных услуг *Неговская Т.Ю.*

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

Важнейшая тенденция развития постиндустриального общества – переход к экономике нового типа, главный ресурс которой – сила человеческого разума, выраженная в информации. Переход к информационному обществу предполагает ориентацию на потребление и создание услуг, при этом непрерывно увеличивающаяся сфера услуг сама приобретает информационный характер. В настоящее время рынок информационных услуг представляет собой совокупность экономических, правовых и организационных отношений по продаже и покупке информационных услуг, складывающихся между их поставщиками и потребителями.

Однозначной классификации информационных услуг не существует. Исследователи используют различные методы. Один из подходов, назовем его "комплексно-технологический", основан на неразрывной связи производства информационной услуги и наличия у пользователя определенных технических и программных средств.

В соответствии с этим подходом, информационные услуги разделяются на следующие категории: информационно-коммерческие; информационно-прикладные; информационно-коммуникационные.

На наш взгляд, для изучения информационных услуг как сектора рынка услуг необходимо определить, какое место занимают информационные услуги в комплексе отраслей информационного сектора экономики. В работах известного специалиста в области информационной сферы

Р. Нижегородцева [5] предлагается следующая модель информационного сектора экономики. Информационный сектор экономики представлен как три группы отраслей, связанных с:

1. Производством научно-технической информации;
2. Производством информационного оборудования;
3. Обработкой, хранением, преобразованием и передачей информации.

В соответствии с этой сегментацией, мы можем определить место информационных услуг как пересечение перечисленных сегментов.

Это предположение подтверждают работы других исследователей. Так, Е. Вчерашний [3] разделяет все виды информационной деятельности на две группы:

1. Научно-техническая продукция, созданная по заказу или в инициативном порядке и относящаяся к сферам науки, техники и производства. Эта продукция является информационным продуктом, выступающим потребительной стоимостью, благодаря овеществленной в нем информации.
2. Информационные продукты и услуги, связанные с так называемым библиотечным типом обслуживания.

Основываясь на существующих моделях, мы можем предложить собственный метод классификации информационных услуг – по способу использования информации. Можно выделить 2 вида услуг:

1. Услуги, связанные с аналитической обработкой информации;
2. Услуги по предоставлению, поиску, технической обработке информации.

Применив эту классификацию к определению ассортимента информационных услуг, мы получим схему сегментации рынка услуг.

Другой метод классификации основан на разделении информационных услуг в зависимости от потребителя: деловые, для специалистов и потребительские (массовые) услуги.

Классификация с точки зрения поставщиков услуг представляет четвертый метод. Главным ее достоинством является возможность идентифицировать информационные услуги на первичные – т.е. полученные непосредственно от поставщика услуг, и на вторичными – полученные через информационного брокера.

Полная и корректная классификация информационных услуг помогает правильно провести сегментацию рынка и позиционирование продукта и выработать верную маркетинговую стратегию деятельности фирмы на рынке информационных услуг.

Литература

1. *Андреева И.* Рынок баз и банков данных. // Информационные ресурсы России, № 4, 1993.
2. *Андреева И.* Состояние и тенденции развития рынка информационных продуктов и услуг. // Информационные ресурсы России, № 3, 1998.

3. *Вчерашний Е.* Маркетинг и рынок информационных услуг. / В сб. Маркетинг информационных продуктов и услуг. М., 1998.
4. *Лазарева А.Г.* Маркетинг информационных продуктов и услуг в США. // ИНИОН, М., 1989.
5. *Нижегородцев Р.* Развитие информационного сектора экономики. // Вестник МГУ, Сер. 6, № 2, 1994.
6. *Родионов И.И.* Мировой рынок информационных услуг: основные характеристики, цены, методы маркетинга // Технологии электронных коммуникаций. Т.12. М., 1992.

Слияния и поглощения российских компаний

Пирогов А.Н.

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

В настоящем докладе приводится узкое и широкое понимание слияний и поглощений. Дается определение слияния и поглощения и приводятся типы классификации сделок по переходу корпоративного контроля, включающих в себя слияния и поглощения. Выделяются характерные для России виды сделок по переходу корпоративного контроля. Выдвигается тезис об обусловленности стратегии слияний и поглощений в РФ процессом построения интегрированных корпоративных структур.

Узкое и широкое понимание слияний и поглощений. Любое предприятие имеет два принципиальных варианта стратегии роста – приобретение внешней структуры либо собственное развитие. В процессе постоянного развития на основе имеющейся стратегии компании определяют, что является в каждый конкретный момент наиболее выгодным: направление ресурсов в приобретение нового бизнеса, либо перераспределение ресурсов в рамках уже имеющихся направлений деятельности. Соответственно целью приобретения нового бизнеса через процессы слияний и поглощений является создание стратегического преимущества за счет присоединения и интегрирования новых элементов бизнеса, что должно являться более эффективным, чем их внутреннее развитие в рамках данной компании.

В экономической литературе существуют различные подходы к определению и классификации сделок слияния и поглощения. В узком понимании под слиянием понимается передача всех прав и обязанностей двух или более компаний новому юридическому лицу в процессе реорганизации. Соответственно, поглощением считается прекращение деятельности одного или нескольких обществ с передачей всех их прав и обязанностей другому юридическому лицу. В широком понимании слияние и поглощение связано с переходом контроля над деятельностью компаний, который может носить как формальный, так и неформальный характер.

Узкое понимание слияний и поглощений происходит из юридического определения понятия реорганизации юридического лица, формами которого являются слияния и присоединения. Реорганизация компаний, как определено Гражданским Кодексом РФ и Законом "Об акционерных обществах", означает изменение юридического статуса одного или не-

скольких субъектов, задействованных в реорганизации. Какое-либо юридическое лицо может изменить свой юридический статус только одним из определенных законодательством способов. Формы реорганизации компаний можно разделить на две группы. Без привлечения уже существующих организаций – реорганизация путем разделения, выделения или преобразования. При участии уже существующих юридических лиц – реорганизация путем слияния или присоединения компаний. Только вторая группа форм реорганизации компаний привлекает научный интерес в рамках настоящей работы, поскольку именно при таких преобразованиях происходит расширение и рост компаний, что позволяет рассматривать данные преобразования в качестве элементов стратегии развития компаний.

Таким образом, в юридическом смысле, слияние и поглощение компаний – это частный случай реорганизации, характерным признаком которой является изменение юридического статуса одного из задействованных субъектов и прекращение его существования. Однако, как свидетельствует российская и международная экономическая практика, слияние и поглощение компаний необязательно означает изменение юридического статуса и прекращение деятельности одного или нескольких юридических лиц, что делает неприемлемым использование понятия реорганизация при экономическом анализе слияний и поглощений компаний. Например, объединение компаний в экономическом смысле, то есть установление единого контроля над экономическими процессами в задействованных компаниях, может происходить при помощи приобретения контрольных пакетов акций этих компаний со стороны третьей компании и рядом других способов.

В российской экономической литературе для описания слияний и поглощений некоторое использование получило понятие реструктуризации компаний. По одному из существующих определений реструктуризация компаний – "это структурная перестройка в целях эффективного распределения и использования всех ресурсов предприятия, заключающаяся в создании комплекса бизнес-единиц на основе разделения, соединения, ликвидации действующих и организации новых структурных подразделений, присоединения к предприятию других предприятий и приобретения определяющей доли в уставном капитале или акций сторонних организаций" [1]. Данное определение обобщает виды возможных организационных изменений компаний, учитывает их экономическую сущность, поскольку при преобразовании бизнес-единиц не делается привязки к их юридическому статусу, и рассматривает процессы слияния и поглощения компаний в качестве одной из форм реструктуризации.

Однако при использовании данного понятия возникает ряд сложностей, связанных с существующей значительной смысловой нагруженностью термина "реструктуризация". Данный термин уже активно используется в трех смысловых значениях. Во-первых, термин реструктуризация используется в финансово-банковской практике применительно к изменениям в условиях погашения задолженности [2]. Во-вторых, реструктуризация означает проведение структурных преобразований в той или иной отрасли, подвергшейся влиянию кризиса [3]. Отличие данного значения тер-

мина "реструктуризация" от данного выше определения состоит в том, что объектом преобразований является целая отрасль, а не конкретное предприятие, а также антикризисный характер предпринимаемых мер*. В третьих, термин реструктуризация иногда используется для обозначения комплекса мер, направленного на более эффективное использование тех или иных активов или ресурсов в широком смысле (в данном случае термин "реструктуризация" является синонимом реформирования, структурных преобразований).

Определенный интерес представляют попытки использования понятия "реструктуризация" лишь для ограниченного круга организационных преобразований, а именно для операций разделения и выделения [4]. Операции слияния и поглощения предлагается объединить под понятием "инкорпорирование", отличающемся от предыдущего понятия включением в организационную структуру новых активов, а не выделением уже существующих активов или имущества. В данной связи можно заметить, что наиболее устоявшимися значениями понятия "реструктуризация" являются перечисленные выше примеры, а термин "инкорпорирование" (англ. incorporating), как правило, просто обозначает создание нового юридического лица.

Можно сделать вывод, что понятие реструктуризации компаний более адекватно по сравнению с понятием реорганизации юридических лиц отражает экономическую сущность слияний и поглощений, но имеет ограничение в своем использовании, поскольку используется в ситуациях, связанных со сложным финансовым положением компаний, и не может применяться при формировании стратегии компании в обычных условиях.

В международной практике термин слияние (merger) принято использовать для обозначения "объединения двух или нескольких компаний посредством бухгалтерским методом покупки (purchase) или методом слияния (pooling of interests)" [5, С. 427]. Юридическое определение слияния принятое в США, в противоречие с деловой практикой (и российским определением), означает прекращение существования одной компании и объединение ее с другой компанией, а слияние в его российском юридическом понимании называется "консолидацией по закону" (statutory consolidation). Поглощением (takeover, acquisition) принято называть "переход контроля над корпорацией [5, С. 625]".

Очевидно, что объединение на основании того или иного бухгалтерского метода возможно только при условии перехода контроля, что закреплено Международными нормами бухгалтерского учета [6]. Такое близкое смысловое сходство позволяет автору, основываясь на широко принятой в экономической литературе практике, использовать термины слияние и поглощение либо в паре, либо по отдельности для описания одного и того же процесса.

* Федеральный закон от 8 июля 1999 г. № 144-ФЗ "О реструктуризации кредитных организаций" "Под реструктуризацией кредитной ... понимается комплекс мер, применяемых к кредитным организациям и направленных на преодоление их финансовой неустойчивости и восстановление платежеспособности либо на осуществление процедур ликвидации кредитных организаций".

Слияния и поглощения как способ перехода контроля над корпорациями в международной практике. В связи с появлением новых типов операций по переходу контроля над компаниями, не укладывающимися в традиционное определение понятий слияние и поглощение, в частности, в связи волной выкупов долговым финансированием, устойчивое использование в западной литературе получил термин "сделка по переходу корпоративного контроля" (corporate control transaction). Совокупность таких сделок, обеспечиваемая определенной инфраструктурой и привлекающая определенный круг участников, стала называться рынком корпоративного контроля (corporate control market). Под сделкой по переходу корпоративного контроля, как правило, понимается переход значительного пакета акций некоторой компании от одного собственника к другому. Передаваемый пакет акций должен обеспечивать его собственнику контроль над компанией, причем не существует единых требований к размеру передаваемого пакета, равно как и к степени предоставляемого им контроля, однако существуют определенные интервалы долей в акционерном капитале, которые будут рассмотрены ниже.

Существуют различные классификации сделок по переходу корпоративного контроля. Возможна классификация сделок по переходу корпоративного контроля в зависимости от имени статуса приобретаемой компании. Например, при переходе компании из компании открытого типа (public company) в компанию закрытого типа (private company) используются выкупы долговым финансированием, без изменения статуса компании – другие виды сделок по переходу корпоративного контроля.

Второй вариант классификации – в зависимости от необходимости согласия менеджмента приобретаемой компании. Как правило, не требуют согласия менеджмента такие сделки как борьба представителей, покупка акций на открытом рынке, покупка пакетов акций, тендерное предложение. Дружественные поглощения и управленческие выкупы долговым финансированием происходят с согласия и при активном участии менеджмента приобретаемой компании. Выкупы долговым финансированием обычно происходят в виде тендерных предложений, не требующих согласия менеджеров.

Существуют следующие виды сделок по переходу корпоративного контроля, перечисляемые в порядке возрастания степени приобретаемого контроля (классификация по степени приобретаемого контроля).

1. Борьба представителей (proxy fight) представляет собой технику установления контроля над компанией без фактической покупки ее акций. Поскольку большинство мелких акционеров, как правило, не пользуются правом голоса, предоставляемым имеющимися у них акциями, существует возможность получения доверенности на голосование от имени таких мелких акционеров. Чаще всего, эта возможность достается менеджерам, но в процессе борьбы представителей она используется против менеджеров группой несогласных акционеров, например, банками-депозитариями. Непосредственной целью данного процесса является назначение дружественных директоров компании и контроль над операционной деятельностью.

2. Покупка акций на открытом рынке (open market purchase) имеет своей целью негласное приобретение акций публично торгуемой компании на фондовой бирже или акций закрытой компании у мелких акционеров. Причиной, по которой компании стремятся избежать огласки приобретения ими акций других компаний является, во-первых, неизбежное повышение цен на такие акции, а, во-вторых, наличие премии на крупные пакеты, позволяющие осуществлять контроль над деятельностью компании. С целью защиты компаний от враждебного поглощения законодательство многих стран ограничивает возможность негласного приобретения крупных пакетов акций компаний. Например, по закону Вильямса (Williams Act) от 1968 г. любое лицо, прямо или косвенно приобретшее более 5% уставного капитала другой компании, обязано оповестить об этом Федеральную комиссию по ценным бумагам США, а также приобретаемую компанию. По российскому законодательству компании, осуществившие размещение ценных бумаг путем открытой подписки обязаны сообщать о приобретении ими доли, превышающей 5% уставного капитала другого юридического лица. Остальные юридические лица обязаны сообщать о приобретении ими доли, превышающей 20% [7].

3. Покупка пакетов акций (block purchase) отличается от обычной покупки акций наличием предварительных переговоров перед приобретением акций, а также более высокой ценой акций (наличием премии за контроль).

4. Тендерное предложение – это предложение, адресованное акционерам компании, выкупить имеющиеся у них акции по фиксированной цене на условиях, изложенных в предложении*. Условия предложения могут определять минимальный и максимальный объем покупаемых акций, способ и условия оплаты, наличие или отсутствие согласия менеджмента приобретаемой компании. Отсутствие обязательного согласия менеджмента позволяет некоторым авторам рассматривать в качестве тендерных предложений исключительно враждебные поглощения (hostile takeovers), что не совсем соответствует действительности. Как правило, таким образом приобретаются контрольные пакеты компаний (более 51%).

5. Дружественное поглощение (friendly takeover) – это адресованное менеджменту компании предложение выкупить до 100% акций приобретаемой компании. Менеджменту приобретаемой компании, как правило, предлагается ряд гарантий, включая заключение новых трудовых контрактов. Приобретение акций при дружественном поглощении является лишь техническим шагом на пути к полной интеграции компаний.

6. Выкуп долговым финансированием (limited Buyout, LBO) означает поглощение компании с помощью заемных средств, как правило, сопровождающееся ее переходом из компании открытого типа (public company) в компанию закрытого типа (private company). В качестве гарантии возврата заемных средств могут служить активы приобретаемой компании, а

* В действительности, фиксированная цена используется только в тендерных предложениях типа "что-нибудь или все" (any-or-all offer), а в "двухуровневых" предложениях (two-tier offer) предлагаемая цена уменьшается после приобретения контрольного пакета.

сумма займа может выплачиваться из прибыли, получаемой компанией. В качестве разновидности выкупа долговым финансированием может рассматриваться управленческий выкуп долговым финансированием (management Buyout, MBO), когда группа инвесторов, иницилирующих поглощение более чем на 50% состоит из менеджеров компании.

Характерные особенности слияний и поглощений в России. В российской экономической практике можно выделить ряд характерных операций по переходу контроля над компаниями. Большинство российских компаний были образованы в процессе акционирования и приватизации. Приватизация ряда компаний происходила путем их выделения из определенных государственных структур и их возмездной передачи в состав частных структур. Данный факт позволяет рассматривать приобретение компаний в процессе приватизации как полноценный элемент стратегии слияний и поглощений, продолжающий иметь большое значение в современных российских условиях. В соответствии с российской моделью приватизации существовало три варианта приватизации.

В соответствии с первым вариантом трудовому коллективу безвозмездно передавалось 25% привилегированных акций предприятия. Трудовой коллектив также имел возможность приобрести на льготных условиях 10% обыкновенных акций. Администрация имела право на безвозмездное приобретение 5% обыкновенных акций. 29% обыкновенных акций продавалось на ваучерных аукционах, а оставшийся 31% реализовывался на денежных аукционах и инвестиционных конкурсах.

По второму варианту приватизации преимущественное положение имел трудовой коллектив, которому на льготных условиях продавался 51% обыкновенных акций, 29% продавалось на ваучерных аукционах, 20% реализовывалось на денежных аукционах и инвестиционных конкурсах. Третий вариант приватизации предусматривал продажу 20% обыкновенных акций группе работников предприятия, которые взяли на себя ответственность за реорганизацию предприятия. Еще 20% акций продавалось на льготных условиях всему трудовому коллективу. 29% акций продавалось на ваучерных аукционах, а оставшийся 31% реализовывался на денежных аукционах и инвестиционных конкурсах как в первом варианте. По первому варианту было приватизировано 24% крупных предприятий, по второму – 75%, по третьему – 1% [8]. Такое распределение объясняется тем фактом, что решение о выборе варианта приватизации принималось трудовыми коллективами, получавшими наибольшие льготы именно при втором варианте.

Характерным видом сделок по переходу корпоративного контроля можно назвать участие в денежных аукционах и инвестиционных конкурсах, по существу мало отличающихся друг от друга из-за ряда льгот, позволяющих избежать выполнения инвестиционных условий, и участие в ваучерной приватизации при условии концентрации определенной суммы ваучерных чеков. Определенными направлениями развития данного вида сделок в будущем можно считать приобретение крупных пакетов акций на аукционах, спецаукционах, что закреплено новой редакцией закона "О

приватизации", предусматривающем также размещение производных ценных бумаг, принадлежащих государству на западных рынках.

Другим видом сделок, характерным для России, можно считать аккумуляцию долгов поглощаемой компании и конвертация их в акции компании в процессе банкротства. При проведении процедуры банкротства возможно подписание мирового соглашения, по которому кредитор получает свой долг акциями предприятия. При определенной заинтересованности в поглощении компании, достаточно легко возбудить процедуру банкротства, учитывая значительную обремененность большинства российских компаний долгами, а затем конвертировать долги в акции. В соответствии со ст. 3 и 5 Закона "О несостоятельности (банкротстве)" от 8 января 1998 г. основанием для подачи заявления в арбитражный суд о признании предприятия-должника банкротом считается неоплата в течение трех месяцев денежных обязательств в размере превышающем 500 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ). Для избежания банкротства многие компании готовы продать имеющиеся в их собственности контрольные пакеты акций других предприятий либо заключить мировое соглашение.

В основе российской экономики на современном этапе лежат различные интегрированные групповые объединения компаний (интегрированные корпоративные структуры), которые представляют большой интерес для научного изучения слияний и поглощений, во-первых, поскольку они являются основными субъектами процессов слияний и поглощений, а, во-вторых, образование групповых объединений имеет свою внутреннюю логику, которая диктует большинство процессов поглощения, происходящих в России.

Литература

1. *Крыжановский В.Г.* Реструктуризация предприятия. М.: Изд-во ПРИОР; ИВАКО Аналитик, 1998. 3 с.
2. "Бюджетный кодекс РФ" от 31 июля 1998 г. №145-ФЗ, Ст. 105. "Реструктуризация долга".
3. *Claudia Dziobek* Lessons from Systemic Bank Restructuring. IMF, December, 1997.
4. *Синягин А.* Выбор стратегии финансового оздоровления – реструктуризация или инкорпорирование? // Рынок ценных бумаг, 1999, №21.
5. *Barron's finance and investment handbook / J. Downes, J.E. Goodman*, NY, 1995.
6. *Пучкова С.И.* Новодворский В.Д. Консолидированная отчетность. М.: ФБК-ПРЕСС, 1999. С. 33.
7. Постановление Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг от 12 августа 1998 г. № 32 "Об утверждении Положения о порядке раскрытия информации о существенных фактах (событиях и действиях), затрагивающих финансово-хозяйственную деятельность эмитента эмиссионных ценных бумаг", п. 13.
8. *Голубков Д.Ю.* Особенности корпоративного управления в России: инвестиционный кризис и практика оффшорных операций. М.: Изд. дом "АЛЬПИНА", 1999. С. 25.

Некоторые подходы к разработке концепции развития выставочно-ярмарочной деятельности в Российской Федерации

Попкова С.С.

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

Конец XX в. отмечен бурным ростом числа выставок и ярмарок, обусловленным развитием научно-технического прогресса, расширением межгосударственных границ деловой активности бизнеса, глобализацией мировых рынков. Выставки и ярмарки играют одну из ключевых ролей при выходе предприятий и государств на новые рынки, в борьбе за укрепление конкурентных позиций. По статистике сделки и заказы, заключенные на выставках и ярмарках, составляют до одной трети объема оборота фирм и предприятий, принимавших в них участие. Выставки и ярмарки являются информационными форумами, способствующими налаживанию контактов в различных областях человеческой деятельности. Они нужны как важный источник изучения рыночной конъюнктуры, инноваций, технологических новшеств.

Существующие проблемы развития выставочно-ярмарочной деятельности в России не могут быть решены однократными действиями или решениями отдельных государственных и общественных органов. При отсутствии в РФ федерального закона, регулиующую выставочно-ярмарочную деятельность, одной из актуальных проблем является разработка государственной Концепции регулирования выставочно-ярмарочной деятельности в стране.

Главной целью разработки Концепции должно стать создание благоприятных условий развития выставочно-ярмарочной деятельности в едином экономическом пространстве Российской Федерации на основе социального партнерства, разграничения функций и пределов полномочий государства и участников выставочного бизнеса.

Участниками (субъектами) выставочно-ярмарочной деятельности в Российской Федерации в качестве партнеров должны выступать: **Государство** в лице соответствующего административного органа, **Торгово-промышленная палата Российской Федерации (ТПП РФ)**, **Союз выставок и ярмарок (СВЯ)** – добровольное объединение профессиональных выставочных фирм. Отечественные компании и предприятия – производители продукции, товаров и услуг, т.е. потенциальные экспоненты выставок и ярмарок должны быть определены в Концепции в качестве основного объекта влияния и развития.

По нашему мнению, Концепция может представлять собой трехсторонний *социальный контракт*, в котором на федеральном уровне предусматривается согласование позиций по основным принципам функционирования выставочного бизнеса и регулирования взаимоотношений участников выставочно-ярмарочной деятельности. Придание Концепции дого-

ворного характера позволит более жестко регламентировать пределы полномочий и ответственности ее субъектов.

Например, государство в рамках структурной политики развития и стабилизации экономики страны берет на себя обязательство по поддержке отечественных производителей товаров и услуг, участников ВЯД. ТПП РФ осуществляет законодательную инициативу, представительство, сертификацию продукции и услуг, нормативное регулирование деятельности предприятий – участников ВЯД, представительство их в российских и международных организациях и др. Функции внутрикорпоративного регулирования, издания организационно-распорядительных документов, координации взаимодействия, нормативного регулирования технологии выставочного бизнеса и т.д., закрепляются за СВЯ.

Концепция должна предусматривать сценарий развития выставочного бизнеса в направлении мультипликативного увеличения бюджетной эффективности (совокупного дохода) выставочно-ярмарочной деятельности и возрастании роли СВЯ в решении этих задач. Необходимо обозначить укрупненные прогнозные показатели бюджетной эффективности выставочных мероприятий на уровне органов местного самоуправления, субъектов РФ и на федеральном уровне на основе отечественных разработок, а также общепринятых в мировой практике методик расчетов, составления и обработки статистических данных и сбора информации.

Подобный подход к разработке Концепции дает возможность наиболее полно и эффективно реализовать стратегические цели каждого из участников ВЯД.

По мнению специалистов, разработка Концепции могла бы стать хорошей основой для подготовки Федерального закона "О выставочно-ярмарочной деятельности в Российской Федерации" – основополагающего документа функционирования и дальнейшего развития выставочно-ярмарочной деятельности в нашей стране.

Антикризисное управление как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия

Рябовол И.В.

Донецкий национальный университет, Украина

Главной чертой рыночной системы хозяйствования на современном этапе организации экономики является конкуренция фирм на рынке. Постоянное усложнение рыночной ситуации, обострение конкурентной борьбы, экономические изменения в стране и снижение нормы прибыли вынуждают предприятия проводить глубокие маркетинговые исследования по поиску путей повышения своей конкурентоспособности.

Системный кризис, поразивший все стороны общественной жизни Украины – это результат неконкурентоспособности отечественных товаров, предприятий и даже целых отраслей. Подтверждением низкой конку-

рентоспособности наших товаров на мировом рынке является тот факт, что на протяжении 90-х гг. доля машин и оборудования в структуре экспорта составляла около 9%, в то время как в странах ЕС – 45%, США – 48%, Японии – 70%.

Исследование современного состояния развития экономических процессов и явлений в промышленности позволяет нам выявить целый ряд негативных тенденций и закономерностей, снижающих конкурентоспособность отечественных предприятий, основными из которых являются высокая материало- и энергоемкость промышленного производства при почти монополярной зависимости от импорта энергоносителей России (с учетом этого цены на отдельные виды товаров на 20-30% выше мировых); резкое падение объемов производства продукции, имеющей наиболее быстрое обращение и отдачу вложенных в ее производство средств; потеря рынков сбыта в странах бывшего СССР и Восточной Европы; неэффективная система управления предприятиями и отсутствие в их деятельности инновационной стратегии и программно-целевых методов в управлении.

По мнению некоторых отечественных и зарубежных экономистов, именно эффективное внутрихозяйственное управление предприятием способно противостоять негативным внешним факторам. Внедрение внутрифирменного стратегического менеджмента в систему отечественного хозяйственного управления – это не механический процесс перенесения зарубежного опыта, а творческий поиск новых соответствующих нашим реалиям, конкретных мер. В отечественной практике уже имеются примеры, когда умелым управленцам удавалось вывести свое предприятие из кризисной ситуации, стабилизировать его работу и занять лидирующие конкурентные позиции на мировом рынке (ЗАО Ново-Краматорский машиностроительный завод, "Азовсталь", НПО "Стирол", ЗАО "АВК" и др.).

Следует указать и на тот факт, что положительные тенденции (рост реального ВВП в прошлом году составил 5,5%) в экономике страны происходят за счет достижений именно таких предприятий-гигантов. Пока же большинство отечественных предприятий находится на грани банкротства (только по Донецкой области удельный вес убыточных предприятий в 2000 году - более 60%).

Мы считаем, что предприятия, находящиеся в кризисной ситуации должны внедрять технологию "оздоровительного менеджмента" (антикризисного управления), который должен быть сориентирован на такие направления, как: диагностика и выявление проблем, замена руководства, централизация финансового контроля, усиление управленческого контроля, улучшение маркетинга, сокращение устаревших и переамортизированных основных фондов, снижение затрат и т.д.

К сожалению, у более 1/3 отечественных предприятий антикризисные мероприятия сводятся лишь к разработке конкурентной стратегии, основанной на "лидерстве цен" (снижение затрат) и направленной на повы-

шение конкурентоспособности выпускаемых товаров, в то время как повышение конкурентоспособности продукции, прежде всего, должно происходить за счет улучшения технического уровня и качественных характеристик товаров, повышение их надежности, технического перевооружения производства и др.

Базой повышения конкурентоспособности должны стать технологическое обновление производства, реализация энергосберегающей модели развития экономики, увеличение производства наукоемкой продукции, ориентация внутрихозяйственного управления на достижение отечественной науки и практики [1, 2].

Мы считаем, что предлагаемые нами подходы весьма целесообразны, а их реализация позволит стать Украине высоко развитым рыночным государством и занять свое достойное место в Европе вместе с такими государствами, как Россия, Белоруссия, Казахстан и др.)

Литература

1. *Иващенко Н.П.* Производственно-экономические системы в промышленности России (трансформация, формирование, развитие). М., 2000, 283 с.
2. *Скударь Г.М.* Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения. К., 1999, 496 с.
3. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. *Э.М. Короткова*. М., 2000, 432 с.

Эффективность управления предприятием:

институциональный подход

Сардарова Б.М., Гайдаров А.Н.

Дагестанский государственный университет, Россия

Вопрос о том, как наиболее эффективно управлять современным предприятием (организацией) – один из основных для ученых экономистов и практиков. Среди множества методологических подходов, мне хотелось бы выделить институциональный. Основная особенность данного подхода – определение организации как сложной социальной, институциональной и информационной структуры. Новый институциональный подход к исследованию организации характеризует организацию как специфическую процедуру координации [2].

В современной литературе фундаментальное объяснение причин существования организации апеллирует к понятию транзакционных издержек. Под транзакционными издержками понимают издержки функционирования системы обмена, или, говоря точнее, в рамках рыночной экономи-

ки, во что обходится использование рынка, чтобы обеспечить размещение ресурсов и передать права собственности. Различают:

1. Издержки вычленения.
2. Информационные издержки.
3. Издержки масштаба.
4. Издержки поведения.

Учет реалий внешней среды сегодня является не столько фактором эффективности предприятий, сколько фактором выживания. В современном западном менеджменте эта точка зрения нашла отражение в следующем понимании управления: "Управление организациями – это адаптация. Таков краеугольный камень современной методологии менеджмента".

В социально-проективном плане в современном управлении принят принцип построения организаций, предложенный в 1962 г. А. Чандлером "Стратегия определяет структуру".

Признавая этот принцип, современная теория управления предусматривает следующую модель построения организаций:

1. Осуществление деления организации на широкие блоки, соответствующие важнейшим направлениям деятельности по реализации стратегии.
2. Установление соотношения полномочий различных должностей.
3. Определение должностных обязанностей, как совокупности определенных задач и функций и поручение их выполнения конкретным лицам.

Концепции принятия решений глубоко разработаны в науке. Существуют многочисленные модели и методы принятия управленческих решений в различных областях деятельности, такие как модель теории очередей, модель управления запасами, модель линейного программирования, экономический анализ, дерево решений, и др. Для данного исследования существенно рассмотрение обобщенной модели принятия решений:

1. Диагноз проблемы
2. Формулировка ограничений и критериев для принятия решения
3. Выявление альтернатив
4. Оценка альтернатив
5. Окончательный выбор.

Важно отметить, что основа принимаемого решения - "входная" информация, которая фактически программирует решение. (С оговоркой, что на принятие решения влияют социальные, мировоззренческие, личностные факторы) [1].

Важнейшим фактором управления, подлежащим приоритетной разработке в контексте нашего исследования следует считать стратегии организации, определяющие не только структуру, но фактически роль и место организации в социальном континууме. "Механизм" управления, запус-

каемый стратегиями должен рассматриваться нами с точки зрения ситуационного подхода к управлению.

Литература

1. *Гончарук В.А.* Маркетинговое консультирование. М.: Дело, 1998.
2. *Менар Клод* Экономика организаций. Пер. с франц. / Под ред. *А.Г.Худокормова*. М.: Инфра-М, 1996.

Бизнес-инкубатор – ключевой элемент инфраструктуры поддержки малых предприятий Северюхин Д.В.

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

Развитие национальной экономики и выживание на постоянно меняющемся мировом рынке неразрывно связано с созданием благоприятных условий для развития малого предпринимательства. Мировой опыт показывает, что в условиях экономического кризиса политика, ориентированная на оказание помощи и содействие развитию малого предпринимательства, даёт ощутимые результаты, так как именно малые предприятия стимулируют конкуренцию на рынке товаров и услуг, что приводит к улучшению качества товаров и уровня жизни. Гибкость и мобильность сектора малой экономики позволяют избегать серьёзных экономических кризисов и способствуют раскрытию инновационного потенциала национальной экономики.

В то же время, хотя малые предприятия легче крупных адаптируются к изменению конъюнктуры рынка, "запас прочности" у них сравнительно невелик. Общеэкономическая ситуация ставит под вопрос существование многих малых предприятий, одновременно она сдерживает вложение капитала в долгосрочные проекты. При такой ситуации мало кто решается создать производство, не рассчитывая на высокую и быструю отдачу. Нестабильным является и законодательство, регламентирующее деятельность малых предприятий. Трудности материально-технического характера также оказывают крайне неблагоприятное влияние. Исключительно серьёзной остаётся проблема давления на предпринимателей со стороны криминальных структур. И наконец существует проблема недостаточности профессиональных знаний и информации у предпринимателей.

В этой связи в России остро встаёт вопрос о поиске наиболее эффективных путей содействия и поддержки малого бизнеса.

В мире существует много способов поддержки малого бизнеса. Однако наиболее полную поддержку малое предприятие получает в специализированных структурах, которые получили название бизнес-инкубаторов.

Бизнес-инкубатор – это общее название для групп и организаций с ограниченным персоналом, развивающих малое предпринимательство. Бизнес-инкубаторы облегчают начальные стадии развития новых предприятий, обучают их владельцев, создают условия и представляют ресурсы для ускорения развития компаний, сокращая статистику неудач в бизнесе. Бизнес-инкубатор представляет малым предприятиям физическое пространство для работы, различные помещения и сооружения на основе совместного пользования, доступ к большому набору услуг и хорошо подобранным комплекс программ деловой поддержки, доступ к финансированию, предоставление существенных ценовых льгот и т. п. В качестве основных элементов бизнес-инкубаторов можно назвать: наличие площадей для малых предприятий и наличие комплекса деловых услуг.

По мере того как бизнес-инкубаторы доказывают эффективность своей работы по всему миру, правительства разных стран уделяют всё больше внимания этой модели поддержки малого бизнеса. Создание сетей бизнес инкубаторов становится неотъемлемой частью экономической политики многих стран. Что же касается России, то здесь небольшой прилив активности в форме создания Национального Содружества Бизнес-Инкубаторов (НСБИ) должен быть поддержан государством.

Оценка эффективности управления результативной хозяйственной организации
Юдина Т.А.

*Пермский филиал института экономики Уральского отделения РАН,
Россия*

Эффективность управления хозяйственными организациями в рыночной среде, на наш взгляд, может быть оценена через учет и контроль деятельности по центрам ответственности, рациональности и мотивации.

Под управленческим учетом при этом нами понимается процесс в рамках организации, который направлен на обеспечение управленческого аппарата организации информацией, используемой для планирования, собственно управления и контроля за деятельностью организации. Поэтому этот процесс должен по нашему мнению включать не только выявление, измерение, сбор и анализ, но и подготовку, интерпретацию, передачу и прием информации, необходимой управленческому аппарату для выполнения его функций.

Известно, что для управленческого аппарата результативной хозяйственной организации нужна гораздо более детализированная информация, чем та, которая содержится в бухгалтерских документах. Так, оперативная информация обеспечивает лишь исходные данные для управленческого учета, поэтому большая ее часть не представляет непосредственного интереса для менеджеров. Менеджер результативной хозяйственной организации заинтересован не в "выхваченных" деталях, а в итоговой информации

деятельности своей организации, полученной из первичных учетных документах. В этой связи системы управленческого учета должны оперировать (содержать) два типа данных: 1-ый тип – данные о свершившихся событиях, 2-ой тип – оценочные данные будущих периодов. Другими словами, первый тип данных является регистрацией того, что уже произошло; второй – что произойдет в будущем. Данные о предшествующих событиях служат для ориентировки по следующим вопросам: как идут дела, какая проблема требует более пристального внимания. Оценочные данные будущих периодов являются информацией для ответа на вопрос, какой из вариантов решения проблем будет лучшим ?

Если финансовый учет в рыночных условиях хозяйствования в своей основе представляет собой процесс, базирующийся на общепринятых принципах и базисном равенстве: активы = обязательства + капитал владельцев, то управленческий учет должен основываться на своих присущих ему принципах и отсутствии единого исходного равенства. Каждая из таких групп принципов управленческого учета может оперировать на практике следующими понятиями -доходы, затраты (издержки), активы, однако для удобства эти системы могут быть описаны в разрезе издержек, а именно: 1) учет полной себестоимости; 2) дифференцированный учет; 3) учет по центрам ответственности. Данный подход, на наш взгляд, и отражает формы управления центрами мотивации, рациональности и ответственности, исследуемыми в нашем докладе.

Общее сравнение управленческого и финансового учета, необходимого для выработки конкретной стратегии организационного развития хозяйственной системы, приведена в таблице 1.

Таблица 1. Сравнение управленческого и финансового учета, необходимого для выработки конкретной стратегии организационного развития хозяйственной системы.

Область сравнения	Управленческий учет	Финансовый учет
1. Обязательность ведения учета	По решению администрации	Требуется по законодательству
2. Цель учета	Оказание помощи администрации в планировании, собственно управлении и контроле	Составление финансовых документов для пользователей вне организации
3. Пользователи информации	Относительно небольшая группа, члены которой известны	Большая группа, члены которой в основном неизвестны
4. Базисная структура	Различна в зависимости от цели использования информации	Одно основное равенство: активы = обязательства + капитал владельцев
5. Основные положения	Все, что полезно управляющим	Общепринятые принципы учета
6. Привязка по времени	Наряду с информацией "исторического" характера оценки и планы на будущее	"Исторический "характер"

7. Виды выражения информации	Информация как в денежном, так и в натурально-вещественном выражении	В основном в денежном выражении
8. Степень точности информации	Много приблизительных оценок	Небольшое число приблизительных оценок
9. Частота отчетности	Зависит от задач, обычно недельная или ежемесячная	Квартальная и годовая
10.Срок представления отчетов	Сразу по окончании отчетного периода	С опозданием в несколько недель или даже месяцев
11. Объект отчетности	Центры ответственности	Организация в целом
12. Степень ответственности	Фактически никакой	Вероятность преследования по закону невелика, но все же существует

Суть полученных нами результатов в ходе проведенного исследования сводится к следующему.

Деятельность руководства центра ответственности может быть измерена в виде результативности и эффективности работы центра ответственности. **Под результативностью** понимается нами то, насколько хорошо выполняет свою работу центр ответственности, т.е. в какой мере он достигает желаемых или планируемых результатов. **Эффективность** же используется в инженерном смысле, т.е. количество единиц на выходе на каждую единицу входа или в экономическом смысле через соотношение денежных результатов на единицу затрат. **Эффективная деятельность** выражается либо в производстве заданного объема продукции при минимальном использовании элементов входа, либо максимально возможного объема продукции при заданном масштабе использования элементов входа.

Результативность всегда присуща целям организации, а эффективность же – нет. Эффективный центр ответственности – это такой центр, который выпускает продукцию с наименьшими затратами ресурсов. Однако если выпуск не совпадает с целями организации, тогда этот центр неэффективен.

Центр ответственности всегда должен быть как результативным, так и эффективным. В некоторых ситуациях результативность и эффективность могут быть оценены через один показатель – прибыль. В других, поскольку важнейшей целью хозяйственной деятельности фирм является получение приемлемой нормы прибыли на инвестиции (НПИ), они могут быть исчислены через соотношение (выручка – расходы) к инвестициям.

Три элемента этого соотношения ведут к определению типов и центров ответственности, играющих важную роль в системах управленческого контроля: центры расходов, центры затрат, центры прибыли и центры инвестиций.

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Потребительская корзина как фактор социальной безопасности

Баев А.В.

Донецкий национальный университет, Украина

В современных условиях затянувшегося экономического кризиса, когда наблюдаются процессы деформации экономики, необходимость активного вмешательства государства в социальную сферу очевидна.

Социальная безопасность, как составная часть национальной безопасности, представляет собой создание состояния защищенности от угроз социальным интересам. В свою очередь социальные интересы отображают ориентиры и стремления человека, общества, государства в удовлетворении социальных потребностей по безопасной жизнедеятельности, общественно-нормального функционирования и социального развития. Кризис же социальной сферы постепенно превращается в главный фактор торможения социально-экономического развития страны, в основную угрозу ее национальной, экономической и социальной безопасности.

Потребительская корзина является одним из индикаторов состояния сложившегося в социальной сфере. Она представляет собой некоторый минимальный набор потребительских товаров и услуг, необходимых человеку для жизнедеятельности в сложившихся природных и социально-экономических условиях. Ее нормативная величина и состав служат показателем отношения властных структур к социальным "обязанностям" (функциям) государства. Фактические же значения и являются индикатором необходимости изменений в социально-экономической деятельности государства, а также и направленности этих изменений. Отсюда вытекает потребность в прогнозировании тенденций изменения объемов потребления потребительских товаров и общей стоимости корзины с целью определения дальнейших действий, поскольку достаточная наполненность потребительской корзины является гарантом социальной стабильности.

Прогнозирование экономических и социальных показателей осуществляется не первый день, однако, в отношении потребительской корзины, как рычага государственного воздействия и фактора социальной безопасности, эта проблема не получила практического применения.

Посредством использования эконометрических методов была построена регрессионная модель, независимые переменные для которой отобраны с использованием методов сокращения информационного пространства, а также экспертным путем. Построение регрессионной модели явилось исходной предпосылкой для применения методов имитационного моделирования. Основной целью построения динамической модели является

возможность ее использования для анализа ситуации, которая может возникнуть в результате определенных мер государственного регулирования социальной и экономической сфер, а также осуществить оперативный анализ воздействия и взаимовлияния выбранных факторов, взаимовлияние и взаимозависимость которых не вызывает сомнения.

Литература

1. *Новікова О.Ф.* Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи вирішення. Донецьк: ІЕП НАН України, 1997.
2. Статистические методы исследования корреляций в экономике. М.: Статистика, 1972.

Демографический рост в США и Российской Федерации **Бардонов В.И.**

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

Различия в демографическом росте существенным образом определяют неоднородность экономического и социально-политического развития в мире. Между Российской Федерацией и США наблюдаются заметные различия в темпах демографического роста.

За период с 1950 по 2000 г. население США увеличилось с 158 млн. до 278 млн. человек или на 80%, население России возросло с 102 млн. до 146 млн. человек или на 43%.

Подобные различия были обусловлены особенностями компонентов демографического роста.

В США миграционный прирост был положительным и устойчиво увеличивался в исследуемый период. В России в 50-60-х гг. наблюдался миграционный отток. С конца 60-х гг. миграционный прирост увеличивался, достигнув максимума в середине 90-х гг.

Суммарный коэффициент рождаемости в США только в 80-х гг. был меньше, чем в России. В конце 90-х гг. его величина (в расчете на одну женщину) в США приближалась к 2, в России находилась на уровне 1,3.

Если в 1960 г. ожидаемая продолжительность предстоящей жизни с рождения в США и России была примерно одинаковой – соответственно 70 и 69 лет (для обоих полов), то в 1995-2000 гг. этот показатель в США в среднем составлял 76,7 лет, в Российской Федерации – 66,6 лет.

Согласно прогнозам ООН при отсутствии кардинальных изменений в демографических тенденциях население США увеличится к 2050 году до 350 млн. человек, население Российской Федерации сократится до 121 млн. человек.

Глобальная сеть Internet сделала электронную коммерцию доступной для фирм любого масштаба. Если раньше организация электронного обмена данными требовала заметных вложений в коммуникационную инфраструктуру и была по плечу лишь крупным компаниям, то использование

Internet позволяет сегодня вступить в ряды "электронных торговцев" и небольшим фирмам. Электронная витрина в World Wide Web дает любой компании возможность привлекать клиентов со всего мира. Подобный online бизнес формирует новый канал для сбыта – "виртуальный", почти не требующий материальных вложений.

Проблемы мотивации в системе управления: теория и практика
Баторова Д. Б.

Бурятский Государственный Университет, Россия

В настоящее время проблемой отечественных предприятий является низкая производительность труда. В практике используются разные возможности решения данного вопроса. Один из наиболее распространенных способов - мотивация персонала. Причиной привлекательности этого способа является то, что он содержит различные методы и подходы, что позволяет подобрать наиболее подходящий вариант в условиях низкой оплаты труда и весьма ограниченных возможностях использования других материальных инструментов мотивации. Использование комплекса методов мотивации можно привести на примере конкретного предприятия. Изучение мотивационной системы было проведено на кондитерской фабрике "АМТА".

Задачами изучения были: 1) определить мотивы труда работников фабрики "АМТА"; 2) соотнести их с используемыми на данном предприятии методами мотивации; 3) выявить возможности внедрения других методов в существующую на ОАО "АМТА" систему мотивации. Было проведено исследование (анкетирование), объектом анализа были три группы персонала: основное и вспомогательное производство, управленческий персонал. Количество опрошенных – 200 человек (на фабрике работает около 500 чел.).

В ходе проведенного исследования на ОАО "АМТА" было выявлено:

- 1) хотят продолжить образование – 53%, причем основная часть из них – молодые работники (20-30 лет). Среди опрошенных, среднее образование имеют – 43%, среднетехническое – 31%. Руководство использует эту потребность. Ее реализация обеспечивает основу для творческой продуктивности, которая выражается в повышении качества изделий, изобретения новых видов продукции, уменьшение издержек и т. д. Но с другой стороны, высокий уровень квалификации может привести к снижению интенсивности выполнения простых работ (особенно у работников основного и вспомогательного производства), поскольку квалифицированный индивид находит такую работу раздражающей [1].
- 2) одним из основных стимулов к эффективной работе продолжает оставаться материальная заинтересованность в результатах труда. Среди опрошенных считают главным мотивационным фактором

денежный – 82%. Именно благодаря грамотно построенной системе премирования и взысканий менеджеры предприятия не только добиваются высокой производительности труда подчиненных, но и повышают их заинтересованность в конечных результатах работы, а также укрепляют производственную и трудовую дисциплину [2]. При решении вопросов касающихся всего персонала (система оплаты труда, определение размера премии, ее характера и т. д.) можно провести совещание по рассматриваемому вопросу среди всего персонала, где предоставить возможность высказывать свои мнения (можно письменно). Как следствие будет достигнуто следующее: а) у работников повысится чувство причастности к деятельности фирмы, чувство значимости и ответственности; б) избежание конфликтов.

- 3) считают выполняемую ими работу монотонной – 55%, в основном это работники основного и вспомогательного производства. На предприятии с учетом плана производства введен гибкий график производства, тем самым применяется косвенное стимулирование свободным временем. Это делает режим работы более удобным для человека, что позволяет заниматься и другими делами. Другим путем решения этой проблемы – обогащение работы людей, этот метод мотивации не в полной степени используется на фабрике.

Вот несколько примеров полученных результатов исследования, которые подтверждают, что использование методов, основанных на правильном понимании психологии людей и их интересов, окажет полезное действие на решение основной проблемы.

Литература

1. *Зайцев Г.Г.* Управление персоналом. СПб., 1997. С. 144.
2. *Уткин Э.А.* Основы мотивационного менеджмента. М., 2000. С. 352.

Совершенствование нормативной базы развития физкультурно-спортивной инфраструктуры

Гаджиев А.А.

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

В отечественной и зарубежной практике существуют различные подходы к организационно-экономическому регламентированию развития спортивных сооружений. Так, например. Международной федерации по спортивным сооружениям и сооружениям для досуга (ИАКС) рекомендуются норма обеспеченности плавательными бассейнами (крытыми и открытыми) население городов различной величины; норма строительства спортивных залов (включая школьные) в расчете на 1000 человек населения. Приведенные нормы действуют в течение многих лет и для ряда стран считаются достигнутыми.

В Российской Федерации также имеется опыт разработки нормативов обеспеченности для различных типов населенных пунктов и видов спортивных сооружений: в том числе стадионов, спортивных залов, плавательных бассейнов. Эти нормативы использовались для обоснования планов развития физической культуры и спорта для различных территорий, однако, чаще всего они представляли собой целевые показатели для отдаленной перспективы. Практика разработки нормативной базы для обоснования развития физической культуры и спорта достаточно богата. Но, на наш взгляд не все проблемы удалось решить. Представляется целесообразным при подготовке нормативных показателей использовать различные методы, в том числе опытно-статистический (используя материалы наиболее передовых спортивных объектов таких, как лужники, битца), экспертный метод (оценка перспектив развития инфраструктуры спорта опытными специалистами) метод аналогии, при котором наиболее прогрессивные подходы к организациям спортивной инфраструктуры как отечественной так и зарубежной используется в качестве ориентировочных нормативов.

Уточнение нормативной базы целесообразно осуществлять с учетом основных функций и видов спортивных услуг. Для этого следует использовать рекомендуемый Советом Европейских Сообществ классификацию по видам деятельности спортивных услуг, постепенно внедряя его в российскую практику. Согласно классификации принятой государствами ЕС, спортивные услуги подразделяются на несколько укрупненные группы:^{*}

1) основные профильные услуги:

услуги по эксплуатации спортивных сооружений;

прочие активные услуги, в том числе:

а) услуги по поддержке и организации спортивных мероприятий;

б) услуги по организации спортивных мероприятий;

в) прочие услуги, относящиеся к спортивным мероприятиям, не включенным в другие группировки:

2) сопутствующие услуги (услуги оптовой и розничной торговли товарами спортивного назначения, услуги гостиниц ресторанов, кафе, транспорта, туризма и т. д.);

3) дополнительные услуги, предоставляемые по желанию потребителя, и оплачиваемые за его счет (образовательно-тренировочные, реабилитационно-оздоровительные, бытовые услуги по ремонту спортивного инвентаря, обуви, одежды, спортивной рекламы и т. д.).

Каждой функции соответствует свои объекты целевого назначения. Поэтому представляется, что нормативы должны быть дифференцированными по выполняемым функциям. Либо необходимо адаптировать

^{*} Постановление Совета ЕС "О статистической классификации продукции по виду деятельности" от 29 октября 1993 г. №3696/93.

нормативные показатели соответствующих отраслей спортивным комплексам и специфике организациями их деятельности. При этом следует учитывать, что объекты, предоставляющие сопутствующие и дополнительные услуги по отношению к спортивным профильным услугам, обычно обслуживают контингента потребителей, не имеющих прямого отношения спортивно-зрелищным мероприятиям.

Влияние трансформации жизненных ценностей населения сибирского региона в постсоветский период на процессы международной миграции рабочей силы

Диденко Т.В.

Красноярский государственный университет, Россия

Жизненные ценности при социализме (получение квартиры, покупка машины, создание семьи, работа на благо страны и т. п.) имели государственную обеспеченность (достаточно высокий уровень заработной платы, огромное количество льгот, награда и общественное признание за выслугу лет). Жители северных регионов, в том числе и Сибири, имели ряд преимуществ, получали еще большее материальное вознаграждение, чем другие. Поэтому добровольно люди приезжали в сибирский регион не только из-за романтизма, но и в силу возможности приобретения, накопления материальных благ.

В период рыночной экономики старые "незыблемые" ценности пошатнулись. Если раньше служение Родине могло легко быть в ущерб материальному благу человека, то сейчас население Российской Федерации (в том числе и Сибири) стало более расчетливым.

Демографическая ситуация в регионе постепенно меняется в худшую сторону.

Трудовую миграцию порождают психологические и экономические причины (безработица, низкий уровень жизни, различия в социально-экономических условиях государств, уровне заработной платы).

Сальдо миграции в Сибири отрицательное. Анализируя динамику внешней безвозвратной миграции из Сибири в 90 гг., можно легко сделать вывод, что если нынешние тенденции сохранятся, то в XXI в. России придется либо ввезти миллионы иммигрантов уже в середине века, либо столкнуться с опустением огромных просторов Сибири.

В результате изучения динамики международной миграции рабочей силы Сибири за последние 10 лет была выявлена корреляция между динамикой внешней безвозвратной миграции и получаемым доходом, образовательным уровнем, возрастом, социально-профессиональной принадлежностью и т.д. Выявлены главные центры притяжения рабочей силы.

Оценивая экономические и внеэкономические последствия миграции рабочей силы сибирского региона, были разработаны рекомендации для органов государственной власти и местного самоуправления по вопросам

миграции трудоспособного населения региона, позволяющие повысить эффективность проведения социально-экономической политики в сибирском регионе и воздействовать на демографическую ситуацию региона.

Тенденции и изменения демографического поведения населения

Европы

Кайлова О.В.

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

Работа посвящена выявлению, комплексной характеристике и анализу важнейших демографических тенденций последних двух десятилетий и их перспектив в развитых странах Европы.

Изменения в демографическом поведении – это некий промежуточный феномен, не представляющий большой важности, или все же это некое зарождение новой стадии в Западной цивилизации?

Современная демографическая ситуация и главная ее особенность – снижение рождаемости ниже уровня, обеспечивающего простое воспроизводство населения – обусловлены принципиально новыми причинами по сравнению со снижением рождаемости во время первого демографического перехода.

В связи с этим в современной демографической литературе появились новые гипотезы о тенденциях демографических процессов.

В сложившейся ситуации правительство не может игнорировать вопросы демографического развития. И хотя общественное и государственное воздействия на вопросы воспроизводства населения существовало всегда, но критическая ситуация современности потребовала применения новых инструментов демографической политики.

Изучение опыта развитых стран, при котором принимаются во внимание различные направления демографической политики, как приведшие к успешным результатам, так и не приведшие, может послужить ключом к решению многих проблем, которые уже имеются в России или возникнут в недалеком будущем.

Проблемы институционального обустройства рынка труда

Клементьева Н.В.

*Пензенская государственная архитектурно-строительная академия,
Россия*

Особенность переходного периода российской экономики состоит в том, что рынки труда и образовательных услуг еще не полностью сформированы. Более того, отсутствуют механизмы взаимодействия этих рынков, что приводит к росту трансакционных издержек всех экономических агентов сферы занятости и усугублению негативных тенденций на рынке труда. Наиболее проблемной из них является профессионально-квалификаци-

онные диспропорции по причине качественного несоответствия спроса и предложения рабочей силы [1].

Проведенный мониторинг рынка труда молодых специалистов г. Пензы выявил, что динамика спроса на специалистов определенного профиля вступила в противоречие с традиционно сложившейся системой их подготовки, номенклатурой специальностей и специализаций, периодом подготовки определенного специалиста. До 50% выпускников вузов и до 80% выпускников средних специальных учебных заведений меняют свою профессию сразу же по окончании учебного заведения. Опрос, проведенный среди студентов, показал, что лишь 15-20% готовы работать по той специальности, которой они обучаются.

В силу этого возникает необходимость институционального обустройства сферы занятости, а именно создания новых институтов и механизмов – элементов инфраструктуры рынка труда, посредством которых осуществлялось бы слаженное взаимодействие сфер производства и образования в целях ликвидации кадровых диспропорций. К числу первоочередных мер можно отнести:

- обеспечение более полной информационной прозрачности формирующегося рынков труда и образовательных услуг (создание системы информационных центров, в задачу которых входила бы разработка мониторинга численности специалистов и потребности в их подготовки для рынка труда посредством проведения масштабных маркетинговых исследований; создание рейтинговой системы оценки качества образования вузов) [2];
- развитие форм трудового посредничества (в частности, создание Центров трудоустройства на базе профильных высших учебных заведений);
- проведение налоговой политики, стимулирующей деятельность предприятий по подготовке и повышению квалификации работников.

Инфраструктура рынка труда формируется на всех уровнях (локальном, региональном, федеральном), однако, в условиях экономической нестабильности государство должно оставлять за собой функции регулирования и контроля подобных преобразований.

Литература

1. Чернейко Д.С. Формирование рынка труда: опыт, проблемы. СПб., 1999. С. 160.
2. Надреева Л.Л., Багаутдинова Н.Г. Высшая школа и трудоустройство выпускников // Сборник материалов Всероссийского научно-практического семинара "Организация и управление практической подготовкой и трудоустройством выпускников высших учебных заведений". Пенза, 2000, С. 65.

**Тенденции и факторы изменения продолжительности
рабочего времени**
Кобзарь Е.Н.

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

Одним из вариантов подстройки рынка труда является изменение продолжительности рабочего времени, наряду с изменением оплаты труда и количества занятых, причем этот вариант представляется менее затратным (и потому более гибким) с точки зрения фирмы, по сравнению с двумя другими. Этим объясняется интерес экономистов к проблеме продолжительности рабочего времени.

Рабочее время – это один из измерителей использования труда (как фактора производства); одновременно, в "пакете" с оплатой труда, другими условиями рабочее время является характеристикой работы. Существуют различные варианты измерения количества часов работы: продолжительность труда, то есть трудовая нагрузка работника в часах (длительность рабочего дня и рабочей недели); режим труда, то есть распределение трудовой нагрузки в рамках недели, месяца, года (в системе трудовых отношений сложились десятки разных режимов, которые могут быть более или менее удобными для разных категорий населения); так же на уровне индивида возможно составление баланса использования времени, который дает представление о распределении времени между различными видами занятий; обобщение перечисленных показателей позволяет оценить продолжительность рабочего времени в масштабах страны.

Количество часов работы формируется под воздействием различных факторов. Предполагается, что со стороны предложения труда значимым является индивидуальный выбор работника относительно распределения времени. Экономическая теория для изучения формирования предпочтений индивида относительно продолжительности времени работы предлагает модель тройственного выбора. Со стороны спроса на труд: в терминах экономического анализа продолжительность рабочего времени определяется работодателем в результате максимизации целевой функции, параметрами которой могут быть технико-технологические, организационные и другие факторы. Так же в качестве ограничителей поля выбора возможных вариантов (как для работодателя, так и для работника) выступают решения еще одного института рынка труда – государства. Его позиция, как правило, излагается в национальном законодательстве. Отличительной особенностью правового регулирования в данной сфере является установление "нормальной продолжительности рабочего времени". Как правило, эта норма предполагает дискретность значений рабочего времени, что в

совокупности с другими характеристиками работы влияет на выбор работником не только часов работы, но и вида занятости.

Тенденции продолжительности рабочего времени таковы: обследования показывают постепенное снижение в национальных законодательствах стран величины "нормальной продолжительности рабочего дня". Данная ситуация является следствием различных процессов: увеличения производительности труда, вызванного НТП (возможность интенсификации труда в противовес увеличению масштабов его использования); рост значения социальной политики. Именно эти изменения общеэкономической конъюнктуры позволяют формализовать сложившиеся тенденции, закрепив их в законодательстве. Означает ли это, что работники действительно стали работать меньше? По результатам исследований, проведенных в нашей стране, в ходе которых измерялось отработанное время по различным видам занятости, этот вывод далеко не так однозначен. Во-первых, продолжительность рабочего времени (по сравнению с законодательно установленной) увеличивается с расширением возможностей выбора (и комбинирования) различных видов занятости (так называемая вторичная занятость – широко распространенное явление, в том числе и в нашей стране). Во-вторых, на отдельные профессии и виды занятости (например, на самозанятых в отдельных секторах экономики) выгоды от НТП распространялись в меньшей степени. Помимо роста производительности труда НТП оказывает и противоположное влияние на продолжительность рабочего времени: трудоголизм – (или сверхзанятость, как его трактует экономическая теория) "обратная сторона медали".

Поскольку продолжительность рабочего времени влияет на различные процессы, происходящие в сфере занятости, постольку оно является объектом управления со стороны государства. Возможны как прямые методы регулирования (ограничение времени работы, установление минимального количества дней отпуска), так и косвенные – установление минимального уровня оплаты сверхурочных и т.д. Основным каналом влияния государства – изменение трудового законодательства. Еще один вариант реализации государственной политики – влияние на макроэкономическую конъюнктуру, косвенным результатом которой в частности является изменение продолжительности рабочего времени. Политика государства в области регулирования продолжительности рабочего времени затрагивает сферу охраны труда, влияет на масштабы и формы занятости и т.д. Наличие множества целей обуславливает необходимость комплексной оценки влияния управляющих воздействий на сферу занятости в целом. Это, в частности, требует достаточно четких методов оценки затрат труда, на основе которых разрабатываются соответствующие стратегии.

**Влияние налогов на предложение труда: теоретический
и эмпирический анализ**
Корзина Е.А.

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

Уровень налогообложения доходов всегда является предметом достаточно активных обсуждений и в обществе и при проведении политики. Различные эконометрические исследования на эту тему всегда находили быстрый отклик в сердцах политиков, которым вне зависимости от их политической ориентации хотелось применить полученные результаты на практике для привлечения большего количества голосов.

Анализ предложения труда с учетом налогов может дать достаточно важные результаты с точки зрения налоговой политики. Изменение эластичности предложения труда при прогрессивной шкале налогообложения может стать хорошим объяснением для таких явлений, как вторичная неформальная занятость и других ситуаций, связанных с уклонением от налогов.

Но на протяжении уже более 30 лет в ходе различных эконометрических исследований были получены настолько неустойчивые результаты, что использование их на практике привело бы к применению взаимоисключающих мер. Только в последние 10-15 лет появились исследования, учитывающие особенности выборки, эконометрические сложности анализа предложения труда. Они также дают неустойчивые результаты в зависимости от применения различных эконометрических методов. Но поиск оптимальной функциональной зависимости, описывающей выпуклое бюджетное ограничение в результате налогообложения и случая невыпуклого бюджетного ограничения в результате социальной политики государства (трансферты, пособия), продолжается. Этот поиск осложняется достаточно низким качеством исходных данных, не позволяющих определить, например, фактически отработанные часы, постоянно увеличивающейся вероятностью уклонения от налогообложения или преуменьшения получаемых налогов, а также тем, что для успешного анализа мы должны знать именно тот сегмент бюджетного ограничения и соответствующую ему предельную ставку налога, на котором находится каждый конкретный индивид.

Проведенные расчеты по эмпирической оценке предложения труда и влияния налогов на основе данных RLMS в целом подтвердили простые основные гипотезы о поведении людей в сфере предложения труда при налогообложении.

Решение о количестве часов работы обратно зависит от величины заработной платы на основной работе, то есть подтверждается гипотеза об эффекте дохода. Таковую же зависимость для размера пенсии в большинстве регрессий не было возможно определить. Уровень налогообложения отрицательно влияет на количество часов по всей совокупности выборки. Также наблюдается отрицательное влияние налогообложения как на высокодоходные группы респондентов, так и низкодоходные группы.

Решения о количестве часов работы на основном месте работы отрицательно зависят от наличия задолженности по заработной плате и наличия оплаты труда продукцией предприятия и положительно зависят от нахождения в неоплачиваемом отпуске. Также на решения индивида об увеличении количества часов занятости положительно влияет тот факт, что индивид является собственником или совладельцем предприятия. Семейный доход (дополнительный к доходу индивида) в большинстве случаев не оказывает влияния на принятие решения о количестве часов работы.

Наличие дополнительной работы (косвенный фактор, обозначающий отношение индивида к налогообложению) практически не влияет на количество часов работы на основном месте. Т.е. предположение о размывании границ между официальной и теневой экономикой не может быть проверено.

Количество часов работы зависит от половозрастных характеристик. Мужчины работают чаще и больше, а возраст отрицательно влияет на количество часов работы. Наличие высшего и среднего специального образования повышает вероятность решения об увеличении количества часов работы индивида. Количество детей, как правило, положительно влияет на решения индивида об увеличении количества часов работы, а семейный статус – отрицательно.

В целом на данном этапе анализа можно утверждать, что количество часов работы определяется и индивидуальными характеристиками и стратегией экономического и трудового поведения в равной мере.

Факторы, влияющие на вторичное соотношение полов

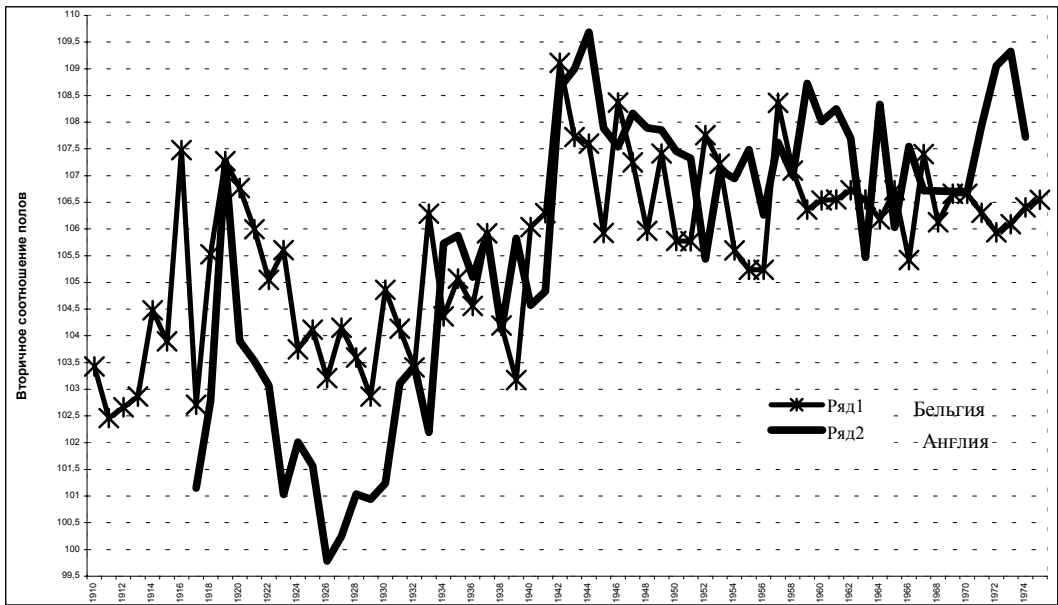
Кушелева А.А.

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

В работе была сделана попытка выявить факторы, влияющие на вторичное соотношение полов (т.е. соотношение полов при рождении). Из множества факторов, предлагаемых различными исследователями (таких как возраст отца, матери; очередность рождений; планирование семьи (аборты, контрацепция); расовые факторы; экономические условия; политика и др.), для анализа были взяты только два фактора (по причине отсутствия статистики по другим факторам) для оценки их влияния на вторичное соотношение: фактор войны и половая структура мертворожденных.

Влияние фактора войны рассматривалось на статистических данных Англии и Бельгии за период с 1910 по 1975 г. и на основе данных по Москве за 1895-1997 гг. Для выявления влияния фактора войны были использованы визуальный и регрессионный анализ. Визуальный анализ временных рядов вторичного соотношения полов наглядно продемонстрировал резкие всплески исследуемого соотношения в военные и послевоенные годы (График 1).

График 1. Изменение вторичного соотношения полов во времени Англии и Бельгии (1910-1975).



Наличие такой связи было подтверждено и регрессионным анализом, который показал присутствие значимого влияния фактора войны на вторичное соотношение полов.

Приведем пример только для Бельгии: было оценено следующее уравнение регрессии:

$$y = a + bx + e,$$

где y – вторичное соотношение полов; x – фиктивная переменная ($x = 1$ для военных и послевоенных лет, $x = 0$ в противном случае); a , b – коэффициенты регрессии, e – случайный член.

Была получена следующая оценка:

$$y = 104,98 + 1,44x.$$

$t \quad (577,04) \quad (3,31)$

Показатель детерминации (R^2) = 0,11, $DW = 0,81$, уравнение значимо при 1%-м уровне значимости, коэффициент регрессии (b) значим при 1%-м уровне значимости.

Влияние второго фактора оценивалось на основе данных по Москве (1939-1997). Были также проведены визуальный и регрессионный анализ. Визуальный анализ показал наличие отрицательной связи между вторичным соотношением полов и соотношением мертворожденных. (График 2, 3.) Регрессионный анализ тоже выявил наличие отрицательной связи, однако коэффициент регрессии оказался незначимым.

**График 2. Вторичное соотношение полов, Москва (1895 – 1997)
(живорожденные).**

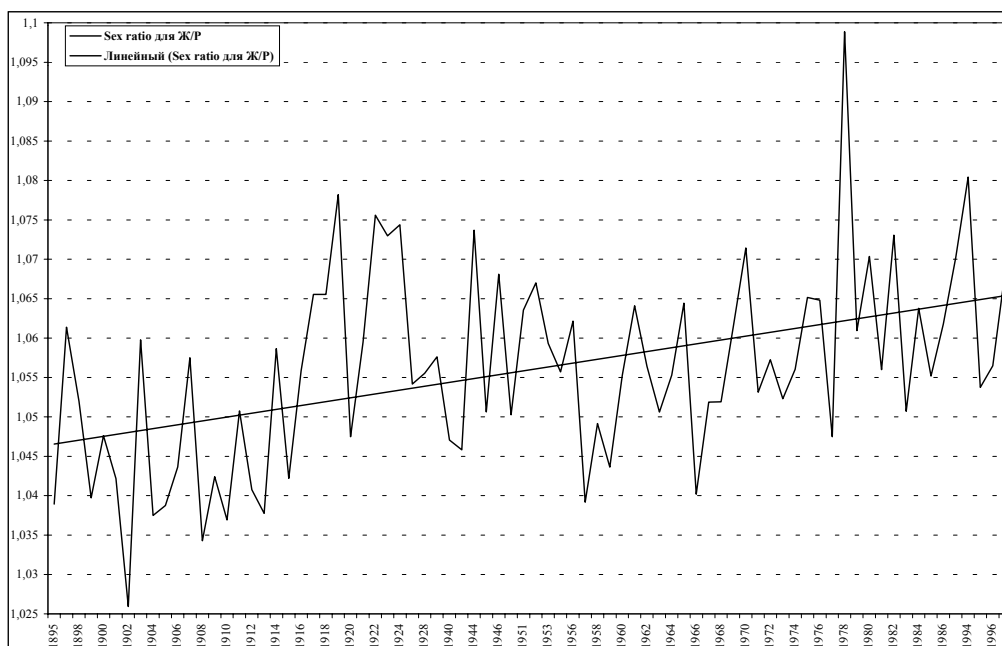
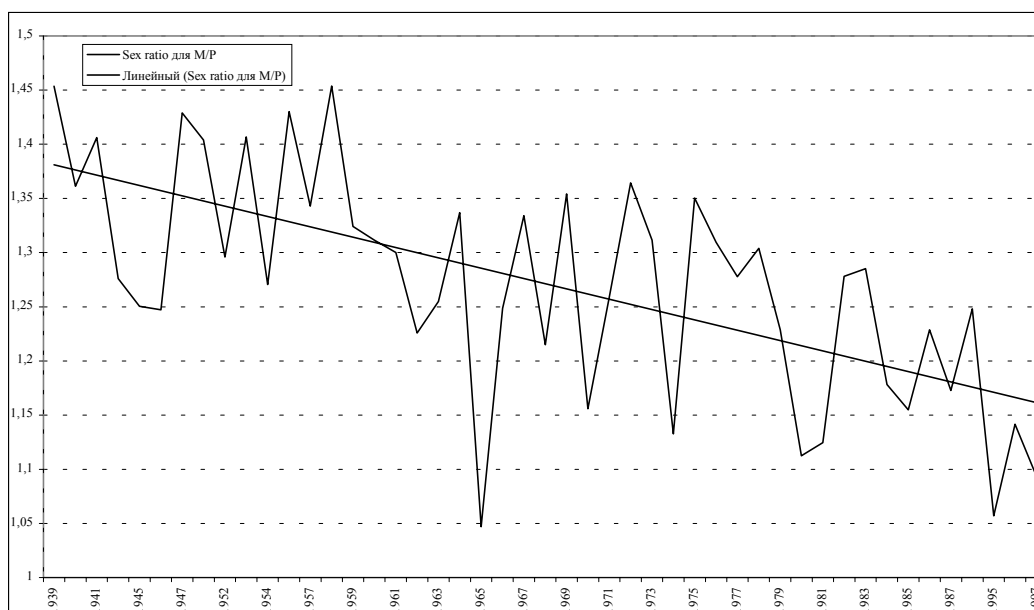


График 3. Соотношение полов, Москва (1939 – 1997) (мертворожденные).



На основе проведенного анализа были выявлены следующие основные связи:

1. Увеличение вторичного соотношения в военные и послевоенные годы.
2. Выравнивание полового соотношения мертворожденных приводит к увеличению вторичного соотношению полов.

Литература

1. *Новосельский С.А.* Влияние войны на половой состав рождающихся. М.: Статистика, 1978. 219-224 с. // Демография и статистика (избранные произведения) / Под ред. *Л.Е. Полякова*.
2. *Бедный М.С.* Мальчик или девочка? (Медико-демографический анализ), М.: Статистика, 1980. 119 с. (Статистика для всех.)
3. *Obermeyer C.M.* Fairness and fertility: the meaning of son preference in Morocco, 1994. P. 17.
4. *Obermeyer C.M. and Cardenas R.* Son preference and differential treatment in Morocco and Tunisia, *Studies in family planning* 1997. 28, 3: 235-244.
5. *Stash Sh.* Ideal-family-size and sex-composition preferences among wives and husbands in Nepal, *Studies in family planning* 1996; 27, 2: 107- 118.
6. *Waldron I.* Factors determining the sex ratio at birth / Economic and social affairs, UN, New York, 1998.
7. *Schtickzelle M.* Evolution du rapport de masculinite a la naissance dans quelques pays occidentaux, 1981. P. 34.
8. *Schtickzelle M.* Facteurs associes a des variations du rapport de masculinite a la naissance (Belgique, 1966 – 1977), 1981. P. 28.
9. Demographic Yearbook, United Nations Publications, New York.
10. Population, 1979, 1982, 1990, 1997.
11. Экономика народонаселения и демография. Учебно-методические материалы / Под ред. *В.А. Ионцева*.
12. Население и общество, № 20, август 1997, № 7, август 1995.
13. Population & Societe, № 259, juillet-aout.
14. *Studies in Family Planning*, V. 28, № 3, September 1997, "Egypt, 1995: results from DHS", V.28, № 1, March 1997, "Namibia, 1992: results from DHS", V. 24, № 6, November 1993, V.29, № 1, March 1998, "Benin, 1996: results from DHS".
15. Internet: www.census.gov/ipc/www/
16. Internet: www.odci.gov/cia/publications/factbook/country.html
17. Family planning, health and family well-being, UN, New York, 1996: Annex 1.44.

Налоговое бремя иммигрантов

Магомедова А.Г.

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

Среди населения принимающих стран распространено мнение о том, что иммигранты пользуются социальными услугами в большей степени, чем коренное население, тратят общественные средства.

В западной литературе встречаются разные точки зрения на эту проблему.

Согласно исследованиям, проведенными в Великобритании в 1970 г., иммигранты получают значительно меньше пенсионных выплат и являют-

ся менее значительными потребителями общественных благ, чем коренное население [1].

J. Simon на основе данных Бюро Переписи посчитал средние заработки, налоговые платежи в динамике для когорт иммигрантов 1950-75 гг., количество социальных услуг, которыми они пользуются. Сравнив эти показатели с аналогичными показателями для американцев, он пришел к выводу, что иммигранты приносят даже доход местным жителям, платя больше налогов и пользуясь в меньшей степени социальными услугами вследствие особенностей своей возрастной структуры.

Хотя до сих пор еще не выработана четкая картина влияния иммиграции на систему общественных благ, большинство исследователей сходится в том, что иммигранты не представляют собой бремя для налоговой системы принимающей страны.

Интересным представляется подобный анализ для России. Вследствие невозможности сопоставления сумм перечислений в бюджет и выплат россиянам и иммигрантам из-за отсутствия достоверных данных по заработкам и налогам иммигрантов и их динамике, сопоставления проводились на основе оценок "высокие", "средние", "низкие" и отражают картину, сложившуюся у автора на основе данных специального обследования и информации, предоставленной ФМС России, Министерством труда и социального развития России.

Представляется целесообразным подразделение иммигрантов по влиянию на общественную казну (российский бюджет) на две группы: 1) трудовых мигрантов, 2) вынужденных мигрантов.

Вынужденные переселенцы и беженцы ежегодно составляют значительную часть мигрантов, въезжающих в Россию. Их доля составляет 20-25% от общего числа прибывших. По данным Министерства по делам федерации, национальной и миграционной политики за 1992-2000 гг. статус вынужденного переселенца и беженца получили более 1,6 млн. человек. На страны ближнего зарубежья из них приходится 83,7%.

Общий объем финансирования из Федерального бюджета на реализацию ФМП, предусмотренной на 2001 г., составляет 1189,8 млн. рублей.

Единовременное денежное пособие каждому обратившемуся с ходатайством о предоставлении статуса вынужденного переселенца, значительные затраты связанные с содержанием вынужденных переселенцев в Центрах временного размещения, содействие в обустройстве, включая оказание помощи в индивидуальном жилищном строительстве (предоставление безвозмездной субсидии, долговременной беспроцентной возвратной ссуды на строительство или приобретение жилья) и другие расходы позволили оценить выплаты из бюджета вынужденным мигрантам как "высокие".

Среди вынужденных мигрантов наблюдается более высокий уровень безработицы, меньший уровень зарплаты [2] и меньшее число работающих членов семьи, чем у россиян (т.к. больше стариков и детей, что также тре-

бует большей государственной социальной защиты), что в целом позволило оценить налоговые выплаты вынужденных мигрантов как "невысокие".

Обратная картина наблюдается при оценке влияния трудовых мигрантов на общественные средства.

"Приехавшие работать" и действительно усиленно работающие иностранные рабочие (рабочий день у них в среднем длится 10-12 часов) соответственно и получают больше россиян. Поэтому их зарплата оценена как "высокая". Хотя на одной из фирм не всю зарплату рабочие получали официально, налогооблагаемая база все же существенна, что позволило налоги трудовых мигрантов оценить как "средние".

Средний возраст респондентов составляет 30-35 лет. Приехали они все, оставив своих детей, родителей на родине. Респонденты не смогли назвать социальных пособий и льгот, полученных ими в России. Иностраные рабочие "стараятся не болеть", около 95% рабочих ни разу не обращались к врачу, 5% респондентов ответили, что если и обращаются, то это они это делают за свой счет.

Таким образом, при невысоком уровне поступлений в бюджет от вынужденных мигрантов они в достаточно высокой степени его расходуют, трудовые же мигранты, платя значительные суммы в бюджет и при этом практически не потребляя его средств, приносят доход российским налогоплательщикам, способствуют повышению их уровня жизни.

Хотя нет реальной статистики по динамике заработков вынужденных мигрантов в России, следует предположить, что они растут с течением времени. Представляется, что более тщательная политика по трудоустройству, использование помощи международных организаций – МОМ, УВКБ ООН способны существенно снизить давление вынужденных переселенцев на бюджет России. Расширение их прав в области реализации трудового и образовательного потенциала и превращение тем самым из потребителей в налогоплательщиков более выгодно для экономического развития России.

Литература

1. *Jones T.* Britain's ethnic minorities. London, Policy Studies Institute. 1993.
2. *Витковская Г.* Надежда России / Миграция. №2, 1998.

Занятость в переходной экономике России

Матвеева О.А.

Ростовский государственный университет, Россия

В сложных условиях переходного периода важнейшее место отводится проблеме занятости, так как здесь имеют место не просто новые явления, а ломка прежних отношений, основанных на трудодефиците, полной занятости, плановом распределении и использовании трудовых ресурсов.

Занятость, как экономическая категория – это совокупность общественных отношений по поводу включения субъекта труда в хозяйственную

деятельность через куплю-продажу рабочей силы. Но занятость по своей сути социальна. Так здоровье человека, сохранение его высокой работоспособности на протяжении всей его жизни, удовлетворение потребностей в социально-культурных и бытовых услугах и прочее прямо зависят от систем занятости.

Таким образом, только при оптимальном сочетании экономических и социальных мотиваций труда возможно достижение экономических результатов, обеспечение нового качества жизни людей.

Параллельно отношениям занятости существуют отношения незанятости в форме безработицы. Общая численность безработных в России на конец 1999 г. составила 8650 тыс. человек. Общая численность безработных в Ростовской области за год увеличилась на 77 тыс. человек и достигла (с учётом неполной занятости) 318 тыс. человек.

Экономические реформы в России породили ряд новых явлений в сфере занятости населения. К ним можно отнести скрытую безработицу и неформальную занятость. К неформально занятым лицам можно отнести такие лица, которые не зарегистрированы в соответствии с законодательством экономическую деятельность и не платят налоги. Что касается скрытой безработицы, то она отражает ту численность занятых, которая стала излишней в связи со спадом производства. Главная опасность скрытых видов безработицы и неформальной занятости помимо возможности перехода в открытую безработицу заключается в возможности ухудшения трудовой морали, деqualификации рабочей силы, потере профессиональных интересов и навыков, расширение теневой экономики, и т.д.

На занятость оказывают влияние множество факторов. Основным из них являются структурные факторы. Структурная перестройка народного хозяйства, сосуществование различных форм собственности, закрытие неэффективных предприятий побуждают к преобразованиям в сфере труда. Негативным итогом происходящих в России социальных и экономических сдвигов является деформация существовавших ранее производственных структур без адекватной замены их на новые.

Любые, достаточно крупные структурные сдвиги меняют характер всего комплекса внутрисистемных отношений. Меняется соотношение различных элементов системы – одни, прежде господствующие, отходят на второй план (отрасли первого подразделения), другие, напротив, приобретают большее, чем раньше значение (отрасли второго подразделения). В связи с чем, происходят изменения и в занятости (высвобождение рабочей силы оборонных предприятий, отраслей гражданского машиностроения и др.). Наибольшее количество безработных насчитывается среди рабочих, имевших занятия по профессиям металлообработки и машиностроения, – 759 тыс. человек. И наоборот, происходит увеличение численности экономически активного (на 760 тыс. человек) и занятого (на 550 тыс. человек) населения в сфере услуг.

К факторам, влияющим на занятость можно отнести также государственную политику. Государственная политика занятости как отражение стратегии занятости – это часть социально-экономической политики развития страны, нацеленная на комплексное и взаимосвязанное с макроэкономическими условиями решение проблем занятости в интересах полного и эффективного использования трудового потенциала и его развитие. Применительно к переходному этапу политика занятости должна быть направлена на обеспечение социально-приемлемого уровня занятости при активном содействии переливу рабочей силы по отраслям, территориям и видам занятости. Политика занятости переходного периода должна быть нацелена также на ускорение структурных сдвигов в переходный период, рост производительности труда.

Политика занятости направлена на решение следующих задач:

1. Сохранение и обновление квалифицированных кадров на предприятиях;
2. Поддержка занятости квалифицированных кадров трудового потенциала в тех сферах деятельности, которые связаны с научно-техническим прогрессом, но временно находящихся в кризисном состоянии;
3. Обеспечение переподготовки кадров;
4. Содействие быстрейшему трудоустройству квалифицированных работников, с целью предотвращения потери квалификации;
5. Обязательное трудоустройство молодежи, окончившей профессиональные учебные заведения;
6. Содействие обновлению кадрового потенциала в сторону повышения его квалифицированной части;
7. Сдерживание роста открытой безработицы в районах с монопроизводством;
8. Содействие занятости в районах с недостаточным развитием экономики и высоким уровнем незанятости;
9. Регулирование темпов и масштабов банкротств предприятий по территории в целях недопущения обвального роста безработицы и перехода ее в застойную форму;
10. Усиление социальной поддержки безработных и членов их семей с низким уровнем среднедушевого дохода.

Процесс поиска работы: анализ тенденций на российском рынке труда **Маркова К.В.**

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

Как известно, последнее десятилетие XX в. оказалось для России периодом больших перемен в политической и экономической сферах. Трансформации подверглись общественные отношения на всех уровнях. Произошедшие социальные, экономические и политические перемены изначально были нацелены на переход к более развитому, свободному, со-

временному обществу, где во главе угла находились бы интересы людей как таковых, а не только как представителей определенной системы, государства. Тем не менее, трансформация в сторону более развитого общества происходит достаточно медленно, скачкообразно и имеет весьма неоднозначные последствия. Поэтому в России остро стоит задача проведения адекватной оценки происходящих изменений и их последствий с точки зрения настоящего и будущего благосостояния граждан. Эта задача особенно важна по отношению к области трудовых отношений, так как в современных условиях успешное развитие экономики любой страны тесно связано с механизмом функционирования рынка труда.

Представленное исследование является попыткой проведения подобного анализа процессов, происходящих на рынке труда России. При этом объектом анализа явилась одна из наиболее существенных составляющих трудовых отношений в современной экономике – процесс поиска работы. Необходимо заметить, что мы обратили наше внимание именно на эти проблемы потому, что на наш взгляд процесс поиска работы непосредственно связан с эффективностью функционирования рынка труда в целом. Ведь чем эффективнее осуществляется процесс поиска, тем быстрее происходит "подстройка" ищущих работу индивидов к вакантным рабочим местам и тем более эффективно действует рынок труда в целом.

Вместе с тем процесс поиска работы является комплексным, сложным явлением, имеющим множество составляющих, подробному анализу каждой из которых можно посвятить отдельное исследование. Тем не менее, в данной работе наше внимание было сконцентрировано на двух аспектах этого процесса: каналах поиска и проблемах гендерной дискриминации в процессе поиска работы.

Первая часть исследования посвящена анализу различных каналов поиска работы, эффективное использование которых во многом может определять эффективность процесса поиска в целом. При этом была поставлена и решена задача, провести соответствующий анализ, как с целью исследования масштабов использования различных способов поиска, так и с целью выявления взаимосвязи между различными характеристиками ищущих работу индивидов и их решением об обращении к тому или иному каналу. Для осуществления исследования нами были использованы данные по российскому рынку труда, полученные в ходе обследований, проводимых в рамках Российского Мониторинга Экономики и Здоровья (РМЭЗ). При этом, в частности, было показано, что по состоянию на конец 1998 г. в России преобладали такие способы поиска работы как использование социальных связей, обращения к потенциальному работодателю и поиск через СМИ. Проведенный регрессионный анализ, основанный на статистической логит-модели, подтвердил наличие предполагаемых нами взаимосвязей между различными характеристиками ищущих работу индивидов и вероятностью использования ими в ходе поиска того или иного канала. В частности было показано, что существуют значимые взаимосвязи между ве-

роятностью использования определенных каналов поиска и такими характеристиками ищущих работу индивидов как, например, пол, возраст, уровень образования, статус студента или пенсионера и др.

Вторая часть исследования посвящена анализу возможного влияния эффектов гендерной дискриминации на процесс поиска работы. При этом основной задачей явилась экспериментальная оценка эффектов гендерной дискриминации, возникающих при поиске работы на российском рынке труда, основанная на использовании теоретических моделей гендерной дискриминации при поиске работы, при разработке которых автор опирался на известные базовые теоретические модели поиска – модель "с фиксированной выборкой" и модель "с резервной заработной платой". В ходе проведения анализа было установлено, что возникновение эффектов гендерной дискриминации на рынке труда приводит к изменению оптимальной стратегии, а также размера чистых ожидаемых выгод от процесса поиска для представителей дискриминируемой группы. Более того, наличие дискриминации может привести к увеличению ожидаемой продолжительности поиска для них.

В рамках данного исследования также были обозначены возможности проведения дальнейших исследований, посвященных вопросам процесса поиска работы.

Миграция населения

Маскаева А.И.

*Пензенская государственная архитектурно-строительная академия,
Россия*

В последние годы роль миграции в формировании численности и состава населения России значительно возросла. Перемещения населения между административно-территориальными образованиями называется **миграция**. Существуют два типа миграции: внешняя и внутренняя. **Внешняя миграция** происходит при пересечении государственной границы. В ней выделяют два потока эмиграцию и иммиграцию. *Эмиграция* – это отток населения за пределы данного государства. В России в 1993 г. был введен закон о свободном въезде-выезде. *Иммиграция* – это приток на территорию данного государства.

Если к эмиграции населения Россия уже успела привыкнуть, то свободная иммиграция из-за пределов бывшего СССР – для нее новое явление. Законодательство, регламентирующее обязательства России по отношению к иммигрантам разной категории, пока только разрабатывается. Осваиваются способы регулирования трудовой иммиграции, общепринятые в развитых странах. Теперь предприятия России могут привлекать иностранную рабочую силу по лицензиям. Наблюдается активизация миграции.

Важна не только количественная, но и качественная сторона миграции. Положительная чистая миграция является источником пополнения

трудового потенциала. В современных условиях благодаря миграции, в том числе и вынужденной, население России пополняется высококачественной, квалифицированной рабочей силой. Две трети общего количества внешних мигрантов находится в трудоспособном возрасте 17,8%, прибывшие из ближнего зарубежья имеют высшее образование и 28,6% – среднее специальное и незаконченное высшее образование, что почти в полтора раза превосходит соответствующие показатели населения России.

Внутренняя миграция – это миграция внутри страны. В зависимости от действия различных факторов и условий миграция населения может быть различных видов: внутрирайонная и межрайонная, внутриобластная и межобластная; добровольная и вынужденная; самостоятельная и организованная; законная и незаконная [2].

Весьма важным является выяснение **причины миграции**. Выделяют несколько групп: природно-климатические, демографические, этнические, социально-экономические и др. Будучи сложным процессом, миграция населения оказывает противоречивое влияние на социально-экономическое развитие страны. Приток мигрантов сопровождается увеличением нагрузки на социальную инфраструктуру, особенно городов, что приводит к значительному повышению цен на жилье. По некоторым оценкам, переход мигрантов в состав постоянного населения длится не менее 10 лет.

Государство разрабатывает меры для снижения отрицательного воздействия миграционных процессов и их регулирования. К основным принципам миграционной политики РФ относятся дифференцированный подход к различным категориям мигрантов, введение квотирования и ужесточения контроля за иммиграцией иностранных граждан в Россию, ужесточение требования к привлекаемым иностранным работникам в регионах с высоким уровнем безработицы. Среди основных мер миграционной политики и механизмов по ее реализации следует отметить: оказание государственной поддержки в обустройстве вынужденных переселенцев; регулирование притока граждан из государств дальнего и ближнего зарубежья; применение системы санкций за нарушение иммиграционного законодательства; государственную поддержку этнических мигрантов, лиц, пострадавших в экологических и техногенных катастрофах.

Литература

1. Маневич В.М., Тучков А.И. Трудовые отношения. СПб.: Изд-во университета "Экономика и право", 1996.
2. Демографические перспективы России. М.: Госкомстат России, 1993, С. 47.
3. Прогноз численности населения России до 2001 г. (Стат. сборник). М.: Госкомстат РФ, 1996. С. 90.
4. Рофе А.И., Збышко Б.Г., Ишин В.В. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда. СПб., 1997. С. 67.

Москва и регион: рынок труда в условиях кризиса
Никогосова О.С.

Ростовский Государственный Университет, Россия

Формирование российского рынка труда происходило в условиях системного кризиса, охватывающего все стороны общественной жизни, следствием которого являлось сокращение спроса на рабочую силу, возобновление безработицы, сужение возможностей активизации этого спроса за счет целенаправленных государственных инвестиций, нарушение ранее существовавшей системы стимулов и мотиваций к эффективной трудовой деятельности, росту квалификационного уровня.

Наблюдается повышение уровня безработицы за счет неконкурентоспособного населения. В частности, борьба за выживание российских предприятий приводит к ужесточению условий вступления молодежи на рынок труда

В ходе реформ в ряде регионов на рынках труда сложилась критическая ситуация, характеризующаяся отсутствием механизма саморегуляции и низкой восприимчивостью к мерам, направленным на вывод из кризисного состояния. Показателями этой ситуации являются число безработных на одну вакансию, средняя продолжительность безработицы и масштабы скрытой безработицы.

Внешние проявления критических ситуаций на рынке труда определяются социальным и профессиональным составом трудовых ресурсов региона в целом, и безработных, в частности.

Данные Московской биржи труда свидетельствуют о том, что на фоне общей тенденции сокращения учтенного спроса предложение рабочей силы в период реформ возрастало, и общее число заявленных вакансий было больше, чем число зарегистрированных граждан, искавших работу, в 1,3-1,6 раза. В то же время в Ростовской области к 1997 г. была приостановлена работа 365 предприятий с числом работающих 148 тыс. человек и около 6 тыс. выпускников области обращались в службу занятости ежегодно.

В настоящее время появление производственного холдинга "Новое содружество", включающего в себя Московский мыловаренный завод, лакокрасочный завод "Эмпилс", Ростсельмаш и ряд других предприятий позволяет надеяться на проведение в регионе кадровой политики, ориентированной на молодых специалистов.

К 2000 г. уровень безработицы по области сократился до 0,7%, уровень ВВП региона составил 18,4%. Экономика региона выходит на траекторию экономического роста.

К числу региональных проблем на рынке труда можно отнести отсутствие четко выраженной государственной политики при выборе направлений расходования собранных в фондах занятости средств, необхо-

димось финансовой поддержки через фонд занятости отдельных видов предпринимательской деятельности, которые способствуют развитию инфраструктуры и сферы услуг, введения четких критериев выделения средств и условий их возврата и контроля над направлениями расходования со стороны представителей региональных служб занятости.

Приоритетом должна быть не высокочатратная при малой отдаче активная политика, а эффективная пассивная политика на рынке труда, проводимая во всех рыночно ориентированных странах.

Литература

1. *Авдашева С.Б., Розанова Н.М.* Теория организации отраслевых рынков. М., 1998.
2. *Аукуционек С., Жуков В., Капелюшников Р.* Доминирующие категории собственников и их влияние на хозяйственное поведение предприятий // Вопросы экономики, 1998, №12.
3. *Басаргин В.Ф., Перевалов Ю.В.* Анализ закономерностей формирования корпоративного контроля на приватизационных предприятиях // Проблемы прогнозирования, 2000, №5.
4. *Капелюшников Р.* Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности // Вопросы экономики, 2000, №1.
5. *Мау В.* Российские реформы глазами западных критиков // Вопросы экономики, 1999, №11, 12.
6. *Муравьев А., Савулькин Л.* Корпоративное управление и его влияние на поведение приватизационных предприятий // Вопросы экономики, 1998, №7.
7. *Радыгин А.* Перераспределение прав собственности в постприватизационной России // Вопросы экономики, 1999, №6.
8. *Стиглиц Дж.* Куда ведут реформы? // Вопросы экономики, 1999, №7.
9. *Трушин А.* По правилам или по понятиям? // Карьера. 2001, №1.
10. *Шмаров А.* Гвардейцы капитала // Эксперт, 2000, №18.

Исследование проблемы бездомности в г. Ростове-на-Дону

Сигутина М.А.

Ростовский государственный университет, Россия

Проблема бездомности знакома человечеству со времен древности. Она приобретает особую актуальность в периоды социальных потрясений и катаклизмов. Помощь бездомным – одна из важнейших задач. Поэтому исследование бездомности имеет не только теоретический интерес, но и отвечает потребностям современного Российского общества, является способом поиска путей решения этой проблемы.

В 2000 г. студентами факультета социологии и политологии проводился опрос среди бездомных граждан г. Ростова-на-Дону, находящихся в доме ночного пребывания и в приемнике-распределителе. Толчком к ис-

следованию послужило резкое увеличение числа лиц БОМЖ в регионе за последние пять лет. Образец анкеты был предоставлен координатором международной благотворительной организации "Врачи без границ".

Было опрошено 60 человек, среди которых было 70% мужчин и 30% женщин. Получены следующие результаты. В трудоспособном возрасте находятся 70% бездомных. Обращает на себя внимание достаточно высокий уровень образования, характерный этим людям: у 10% оно высшее, 26% имеют среднее специальное, а 40% – среднее образование. Лишь 19% и 5% из них получили неполное среднее и начальное образование соответственно. Таким образом, наблюдается тенденция повышения числа образованных людей среди лиц БОМЖ, так как, например, в 1995 г. было зарегистрировано лишь 2% бездомных, окончивших ВУЗ.

70% опрошенных не имеют паспортов и прописки (регистрации). Последним местом регистрации были названы: Ростов-на-Дону – 30%; Ростовская область – 15%; другие регионы РФ – 35% (Северный Кавказ – 9%); страны СНГ – 20%, что связано с административным значением города.

Основные причины миграции бездомных в Ростов-на-Дону: поиск работы (15%), бегство из регионов, где ведутся боевые действия (9%). Но значительная часть граждан оказалась в таком положении после освобождения из мест лишения свободы (40%). Остальные члены данной социальной группы попали туда по семейным обстоятельствам (20%), после потери места в общежитии, предоставленного после выпуска из детского дома (6%), по причине обмана, квартирных махинаций (6%).

Абсолютно все опрошенные определили понятие нормальной жизни как "дом, работа, семья", что означает их потенциальную способность снова стать полноценными членами общества. Стремятся изменить свою настоящую жизнь 86% человек; 66% хотели бы иметь семью; 65% задумываются о детях. Однако лишь 30% ответили, что самостоятельно могут изменить свой образ существования. Связано это с тем, что адаптация бездомных проходит достаточно медленно, а на их пути к нормальной жизни встает множество преград.

Мы полагаем, что для решения или смягчения проблемы необходимо:

1. Изменение отношения власти и общества к бездомным как к равноправным согражданам.
2. Принятие законов, защищающих права бездомных и их исполнение.
3. Совершенствование государственной системы социальной реабилитации.
4. Создание современной системы связи между подразделениями МВД для быстрого установления личности задержанных и восстановления документов.

5. Более тесные связи и сотрудничество между органами социального обеспечения, МВД и специально созданными общественными организациями.
6. Сооружение домов ночного пребывания, медпунктов, бесплатных юридических консультаций для бездомных.

Экономические проблемы библиотек университетов в новом тысячелетии

Степанова Ю.А.

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

Наступило новое тысячелетие. Человечество подводит итоги, намечает пути дальнейшего развития общества. Анализируют свою деятельность представители творческой и научной интеллигенции. Высшие учебные заведения, университеты, учреждения культуры, библиотеки являются сегодня объектом пристального внимания российских исследователей. Именно сегодня, в эпоху социального и технического прогресса, решения глобальных проблем, всесторонней информатизации и компьютеризации общества, возрастании роли информации хотелось бы привлечь еще больший интерес общественности и правительства к деятельности библиотек, в частности, библиотек высших учебных заведений. Необходимо понять важность роли библиотек в развитии культуры и образования современного общества. Помочь библиотеке решить назревшие экономические и другие проблемы, занять достойное место в социокультурной среде.

Обратимся к истории. Издревле на Руси хранителями культуры и книг являлись монастыри. Именно в них первые славянские учителя, равноапостольные святые, братья, монахи Кирилл и Мефодий создали азбуку, основали грамоту. Постепенно, с развитием общества, функции хранения, распространения среди населения книг и информации перешли к библиотекам. В ходе истории возникли новые очаги культуры и образования — школы, институты, университеты. Роль этих учреждений в деле процветания нации, страны, государства очевидна на примере развития истории России. Проблемы прогрессивного развития системы образования и культуры приобретают особую актуальность в третьем тысячелетии.

На передовые рубежи мирового рынка выходят сегодня страны не с отсталой, а с развитой системой образования, имеющей хорошую материальную базу, с отсутствием тяжелых экономических проблем. В период перехода от плановой экономики к рыночной система образования России столкнулась с рядом экономических трудностей. Университеты, библиотеки нашей страны вынуждены были начать самостоятельно зарабатывать средства для своего существования. За последние годы накопился большой опыт работы библиотек (не только высших учебных заведений) в условиях рыночных отношений. Он заслуживает тщательного изучения и обобщения. К большой радости, после длительного перерыва в проекте бюджета

Минобразования России на 2001 г. предусмотрено финансирование ряда расходов для обеспечения учебного процесса, в том числе, для пополнения библиотечного фонда. Проблемы соотношения государственного и частного финансирования высшего образования являются объектом анализа и зарубежных специалистов. По мнению большинства, наилучшим решением экономических проблем в условиях современности является смешанное финансирование высшего образования. Опыт работы зарубежных стран по реформированию систем финансирования высшей школы и библиотек представляет интерес для высшего образования России в условиях хронической нехватки государственных средств для финансирования высшего образования.

Наша задача сегодня – тщательный анализ, изучение, обобщение мирового положительного опыта и определение перспектив дальнейшего экономического развития библиотек университетов в новом тысячелетии.

Инвестиции в человеческий капитал как основа экономического развития

Супрунова Е.В.

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

Инвестиции в человеческий капитал в развитых странах мира выступают важнейшим фактором экономического роста и повышения конкурентоспособности как на микро-, так и на макроуровнях. Главным условием достижения устойчивого развития экономики является накопление и сохранение человеческого капитала, проведение в жизнь стратегий, побуждающих людей совершенствовать свои навыки и умения на протяжении всей жизни посредством непрерывного обучения и профессиональной подготовки.

В России при переходе к рынку человеческий капитал, сформированный в условиях командной экономики, оказался в уязвимом положении. Произошедшие несоответствия в структуре спроса и предложения на рынке труда, значительно обесценили часть накопленного человеческого капитала. Недоиспользование, разрушение накопленного человеческого капитала, отсутствие новых направлений его развития создали серьезные опасения, что российская экономика может утратить один из перспективнейших источников экономического прогресса. Одним из важнейших факторов экономического развития является переосмысление системы финансирования созидательных способностей человека и переход на принципы инвестирования человеческого капитала.

Мировой и отечественный опыт показывают, что для экономического подъема в стране наряду с инвестициями в физический капитал необходимы крупномасштабные инвестиции в образование, здоровье, культуру и прочие компоненты человеческого капитала. В период экономической трансформации необходимо сохранение за государством главенствующей

роли в производстве и воспроизводстве человеческого капитала посредством инвестирования в его основные компоненты.

Инвестиции в науку, образование и интеллектуальную сферу деятельности в целом, в социальную сферу человека рассматриваются как имеющие важнейшее экономическое значение, способствующие воспроизводству и накоплению человеческих возможностей. Государственные и частные вложения необходимо направлять на качественное совершенствование структуры, содержания и характера знаний, приобретения навыков, распространения опыта, развития интеллектуально-творческих способностей, укрепление высоких моральных качеств человека труда, которые столь необходимы при выборе путей развития общества.

Государственные расходы на систему образования, расходы отдельных компаний на систему непрерывного обучения всего персонала, который тем самым обретает перспективы служебного продвижения и роста благосостояния, расходы на подготовку кадров внутри фирмы рассматриваются не просто как издержки на воспроизводство рабочей силы, а как долгосрочные инвестиции, предполагающие отдачу и способствующие повышению эффективности деятельности предприятия.

Сегодня фундаментом успешного развития российской экономики является человеческий капитал, а главным фактором успеха российских реформ становится создание условий для наиболее полного использования накопленного интеллектуального и профессионального потенциала страны.

Влияние заработной платы на занятость в сельском хозяйстве Ростовской области *Тимошенко Е.С.*

Ростовский государственный университет, Россия

Особенностью рынка аграрного труда в ростовской области является то, что, несмотря на высокий уровень безработицы имеющиеся на селе вакантные рабочие места оказываются подолгу невостребованными. Основные причины такой ситуации – крайне низкий уровень оплаты труда, ее несвоевременные выплаты и плохие условия труда.

Ростовским региональным отделением Центра мониторинга социально-трудовой сферы села на базе Ростовского госуниверситета было проведено анкетирование работников ряда сельскохозяйственных предприятий ростовской области, которое показало, что только 14% опрошенных работников получают заработную плату регулярно. Стало понятно, почему с таким трудом заполняются имеющиеся вакансии. Регулярность выплата заработной платы в сельскохозяйственных предприятиях области представлена в ответах (табл.1).

Таблица 1. Регулярность выплаты зарплаты в сельскохозяйственных предприятиях (в % к числу опрошенных по соответствующей группе)

Варианты ответов на вопрос о регулярности выплаты заработной платы	Все работники	Руководители и специалисты		Рабочие	
		высшего звена	среднего звена	квалифицированные	неквалифицированные
Выплачивается ежемесячно	14,3	15,8	20,0	16,7	-
Бывают задержки	28,6	36,8	16,0	30,6	33,3
Не получаем несколько месяцев	35,7	47,4	44,0	25,0	33,3
Не получаем несколько лет	21,4	-	20,0	27,8	33,3

Важно отметить, что притязания работников сельскохозяйственных предприятий довольно скромные. Из числа опрошенных 96% хотят иметь среднемесячную зарплату до 3 тыс. руб., 5% считают справедливой оплату труда в месяц от 3 до 5 тыс. руб. и только 1% претендуют на оплату труда свыше 5 тыс. руб. В разрезе профессиональных групп имеются значительные колебания (табл.2).

Таблица 2. Распределение работников сельскохозяйственных предприятий по размеру среднемесячной заработной платы, которую они для себя считают справедливой (в % к числу опрошенных по соответствующей группе)

Размер заработной платы, руб.	Все работники	Руководители и специалисты		Рабочие	
		высшего звена	среднего звена	квалифицированные	неквалифицированные
До 500	5,0	-	-	-	27,8
501-1000	26,0	15,8	37,0	30,6	11,1
1001-2000	53,0	47,4	48,1	61,1	50,0
2001-3000	12,0	31,6	14,8	2,8	5,6
3001-5000	3,0	-	-	5,6	5,6
5001-10000	1,0	5,3	-	-	-

Опрос показал, что потребность в дополнительных заработках испытывают 67% опрошенных, среди руководителей и специалистов высшего и среднего звена – соответственно 61 и 64% (табл. 3).

Таблица 3. Нуждается ли семья в дополнительных заработках, по мнению работников сельскохозяйственных предприятий (в % к числу опрошенных по соответствующей группе)

Размер заработной платы, руб.	Все работники	Руководители и специалисты		Рабочие	
		высшего звена	среднего звена	квалифицированные	неквалифицированные
Нуждается	66,7	61,1	64,3	62,9	83,3
Не нуждается	20,2	27,8	21,4	22,9	5,6
Трудно сказать	12,1	11,1	10,7	14,3	11,1
Имеет дополнительный заработок					
Регулярно	7,1	-	7,4	8,3	11,1

Дополнительные заработки имеют регулярно только 7% респондентов, от случая к случаю – 35%.

Проведенный мониторинг социально-трудовой сферы села выявил основные диспропорции на рынке аграрного труда и поставил целый ряд вопросов, которые необходимо решать региональной службе занятости.

Региональный аспект формирования и использования человеческого капитала
Титов М.В.

Воронежский государственный университет, Россия

Эффективность и оперативность экономических реформ, проводимых в России, зависит в первую очередь от людей, задействованных в их реализации. Поэтому система высшего образования призвана готовить специалистов, способных в минимальные сроки и с максимальной отдачей реформировать российскую экономику.

Спрос на образование является производным от спроса на труд, а предложение в большей степени определяется возможностями вузовской системы. Для формирования действенной системы образования необходимо учитывать изменения, происходящие на рынке труда с учетом долгосрочных целей общества.

К началу осени 1999 г. в г. Воронеже находилось 33 учреждения высшего образования. Ежегодно данные заведения выпускают около 20000 специалистов различных отраслей. В тоже время наблюдается явное несоответствие спроса и предложения на рынке труда молодежи. Ситуация на региональном рынке труда для специалистов с высшим профессиональным образованием продолжает оставаться напряженной.

В 1999-2000 гг. было проведено социально-экономическое исследование в вузах г. Воронежа, Костромы и Москвы, целью которого явилось

выявление проблем российского рынка труда и реформирования высшей школы.

При составлении проекта исследования выдвигались следующие гипотезы: во-первых, присутствует низкая степень реализации полученных знаний в профессиональной деятельности участников рынка труда; во-вторых, не существует сильного взаимодействия между образовательными учреждениями и работодателями; в-третьих, выпускники вузов слабо подготовлены для независимых действий на рынке труда и самостоятельного эффективного поиска работы.

Доля выпускников, считающих свою практическую подготовку хорошей, оказалась выше среди будущих учителей – 42,9%, медиков – 39,7%, инженеров – 37,8%. Среди выпускников строительной академии и аграрного университета так считает только каждый четвертый – пятый. Вызывает тревогу тот факт, что число респондентов, оценивших свою практическую подготовку к будущей работе как плохую, выше всех зафиксирован среди выпускников медицинской академии (27,9%). Такого же мнения придерживаются 27,0% строителей и 26,6% будущих специалистов лесотехнического направления.

Трудоустройству нынешних выпускников будет препятствовать недостаточный уровень компьютерной грамотности: каждый второй считает его плохим, каждый третий – средним и лишь каждый шестой – хорошим. Только в техническом университете этому направлению уделяют должное внимание – здесь 59,4% выпускников владеют навыками работы на компьютере и считают их хорошими, а в следующем за ним ВГУ – всего 20,5%. В наибольшей степени компьютерная неграмотность присуща студентам лесотехнической (68,7%), строительной (63,4%) академий и педагогического университета (61,9%).

Молодые специалисты не могут найти работу не только из-за несоответствия их подготовки требованиям работодателей, но и по причине незаконченности рыночных реформ в сфере трудовых отношений. Можно предположить, что одной из причин такого отношения работодателей к подбору новых сотрудников, является их неудовлетворенность уровнем знаний специалистов с экономическим образованием, поэтому руководители предпочитают рекомендации объективным показателям качества подготовки.

Следует отметить, что в отношении недавних выпускников вузов произошел позитивный сдвиг, и для принятия решений о приеме их на работу значительно возросла роль собеседования, тестирования на предприятии и результатов обучения в образовательных учреждениях. Этими показателями руководствуются 80% и 35% работодателей соответственно в отличие от найма специалистов с опытом, где определяющими являются рекомендации, специализация в требуемой области, характер и место предыдущей работы.

Миграционные процессы и рынок труда в Белгородской области **Учаев Н.В.**

Белгородская государственная технологическая академия строительных материалов, Россия

Расселение эмигрантов на территории Р.Ф. протекает в основном стихийно, поэтому их потоки направляются преимущественно в регионы с наиболее благоприятными природно-экономическими условиями, высокой плотностью населения, которые одновременно являются трудоизбыточными (В основном, это регионы Северокавказского и Центрально-черноземного экономического районов).

По данным Белгородского областного комитета статистики за весь послереформенный период (с 1990 по 1999 г.) прирост населения области за счет приехавших из стран ближнего зарубежья составил свыше 60 тыс. человек из них зарегистрировано в качестве беженцев и вынужденных переселенцев около 40 тыс. человек.

Наибольшее количество беженцев в Белгородскую область прибыло из Казахстана (более 20% от общей численности беженцев), а также из Азербайджана и Туркменистана (примерно по 10% от зарегистрированных беженцев).

Столь значительный миграционный приток экономически активного населения явился одним из факторов ухудшения ситуации на областном рынке труда. За период с 1992 по 1999 г. уровень общей безработицы в Белгородской области возрос с 3,4% до 13,1%. Общая численность безработных в 1999 г. по Белгородской области составила 87,8 тыс. человек (по оценке МОТ) из них зарегистрировано в службе занятости только пять тысяч человек.

Причиной такого разрыва в уровнях общей и зарегистрированной безработицы является то, что многие лица, нуждающиеся в трудоустройстве не обращаются в органы занятости из-за бесперспективности получения работы, низкого уровня пособий по безработице, продолжительных задержек их выплаты. Между тем, чем больше разрыв между рассматриваемыми показателями, тем ниже уровень социальной защиты населения, так как в этом случае значительная его часть оказывается вне регулируемого рынка труда и не имеет предоставляемых зарегистрированным безработным гарантий и выплат. Таким образом, уровень регистрируемой безработицы определяется не реальной ситуацией с предложением рабочей силы и наличием рабочих мест, а финансовыми возможностями регионального фонда занятости и порядком регистрации безработицы и уровнем обращаемости населения в государственные органы занятости.

Для того чтобы снизить напряженность на рынках труда в регионах со значительным миграционным притоком, в том числе и Белгородскую область, необходимо в рамках государственной миграционной политики

предусмотреть мероприятия по перемещению потока вынужденных мигрантов в трудонедостаточные регионы Европейской части России, а также создать условия для их закрепления. Это будет способствовать выравниванию социально-экономических условий развития по регионам РФ.

Литература

1. Белгородская область в цифрах в 1999 году: Стат. сборник. Белгород, 2000, С. 279.

Проблемы финансирования мер демографической политики в РФ *Хараева О.А.*

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

Практика демографической политики в России в 1990-2000-е гг. определялась сложным комплексом взаимосвязей между исторически предшествующим опытом проведения демографической политики и существующей социально-экономической и политической ситуацией.

Важным этапом в развитии государственной парадигмы демографической политики стало принятие правительством России в середине 1990-х гг. Концепции демографического развития РФ, в которой первостепенное значение отводилось проблемам смертности и здоровья населения.

В 1990-е гг. в организации системы финансирования здравоохранения произошли кардинальные изменения. Цель ее реформирования состояла в увеличении притока ресурсов в здравоохранение на основе постепенного развития многоканальности источников финансирования, привлечения средств предприятий путем воссоздания обязательного и расширения добровольного медицинского страхования работников и средств населения – на основе некоторой либерализации хозрасчетной деятельности бюджетных учреждений здравоохранения и снятия ограничений с частной медицинской практики.

Однако введение ОМС не улучшило финансовое обеспечение здравоохранения. Так, в 1990-е гг. на нужды отрасли выделялось около 3% ВВП. Следствием трактовки ОМС как дополнительного источника финансирования явилось установление низкого норматива направляемых на обязательное медицинское страхование работающего населения начислений на заработную плату в размере 3,6%.

Основным источником финансирования здравоохранения остается консолидированный государственный бюджет. Однако финансовое обеспечение учреждений здравоохранения за счет бюджетов всех уровней осуществляется лишь на 20-30% от поданных заявок на финансовые ресурсы, в основном, по таким статьям, как заработная плата, расходы на питание, расходы на приобретение медикаментов.

В решении проблемы ликвидации дисбаланса между обязательствами государства по предоставлению населению бесплатной медицинской

помощи и их финансовым обеспечением был избран путь более эффективного использования имеющегося ресурсного потенциала.

Реальным фактором повышения эффективности использования ресурсов являются структурные изменения в системе здравоохранения, т.е. перераспределение средств в пользу более эффективных и менее дорогостоящих форм медицинской помощи. В нашей стране в структуре медицинских услуг преобладает стационарная помощь: затраты на нее составляют 65% общего объема финансирования здравоохранения, в то время как в западных странах эта доля равна 35-50%.

Однако только за счет проведения реструктуризации системы здравоохранения невозможно устранить финансовый дефицит программы государственных гарантий населению. Необходимы особые меры по привлечению финансовых ресурсов. Например, повышение размеров начислений на заработную плату, направляемых на обязательное медицинское страхование. Кроме того, возможны отчисления в пользу здравоохранения части налогов в системе автомобильного страхования, отчисления части налогов на рекламу фармацевтических товаров, алкоголя, табака; введение специального акциза на табак, алкоголь, автомобили; выпуск государственного займа с целевым использованием поступлений на нужды здравоохранения.

Политика государства в отношении **семьи и рождаемости** в 1990-е гг. была ориентирована на ослабление влияния социально-экономического кризиса на положение семьи. Одной из основных форм прямой материальной поддержки семей с детьми является выплата пособий гражданам в связи с рождением и воспитанием ребенка.

Пособия на детей обеспечивали в 1990-е годы крайне низкий уровень социальной защиты семей с детьми. Так, ежемесячное пособие на ребенка компенсировало 10-14% его прожиточного минимума в 1995-96 гг. и лишь 5% в 2000 г. В качестве базы для расчета величины детских пособий использовался минимальный размер оплаты труда (МРОТ), утративший свое значение как минимальная социальная гарантия. Систематическими являлись задержки выплат пособий. Так, на 1 февраля 2000 г. сумма задолженности была равна 28,7 млрд. руб., а сроки задержки – от месяца до трех лет.

Получатели ежемесячных детских пособий, которые составляют 75% всех получателей пособий семьям с детьми, стали заложниками ситуации неурегулированности межбюджетных отношений. Возросшая ответственность регионов за реализацию государственных гарантий предоставления помощи семьям с детьми не была подкреплена необходимыми изменениями в распределении ресурсов.

Вследствие отсутствия средств на выплату пособий на региональном уровне появились нетрадиционные схемы социальной защиты семей с детьми. В большинстве регионов задолженность по выплате детских пособий погашалась в основном путем взаимозачетов, товарами, в счет оплаты

электроэнергии, коммунальных услуг, содержания детей в детских дошкольных учреждениях и пр.

В рамках федерального бюджета на 2001 г. предлагается реализовать иной подход к обеспечению социальных гарантий семьям с детьми. В составе федерального бюджета создается Фонд компенсаций, из которого должно осуществляться финансирование (в форме целевых субвенций региональным бюджетам) выплат детских пособий. Федеральный бюджет гарантирует своевременную выплату текущих пособий, однако не берется погашать долги за предыдущие годы.

Принципиально новая миграционная ситуация, сложившаяся в России в постсоветский период, определила необходимость теоретической разработки и практического применения мер государственной политики по отношению к реальным и потенциальным мигрантам.

Миграционная политика государства в 1990-е гг. формировалась в целом в зависимости от конъюнктурных изменений миграционной ситуации. Несмотря на признание правительством РФ необходимости выработки концептуального подхода к регулированию миграционных процессов, до настоящего времени не было принято документа, определяющего общую идеологию политики государства в области миграции.

В силу ряда причин – ориентации на наиболее злободневные задачи, ограниченного финансирования – проблемы миграции населения в 1990-е гг. не могли решаться комплексно. Основным направлением миграционной политики стало регулирование процессов вынужденной миграции, несмотря на то, что в Федеральной миграционной программе, являющейся главным инструментом реализации миграционной политики, с 1994 г. нашел отражение практически весь спектр миграционных проблем.

Следует отметить, что 1999 г. стал первым годом, когда Федеральная миграционная программа была профинансирована в полном объеме бюджетных назначений. В 1994-1998 гг. ее финансовое обеспечение составляло лишь 47,9 % среднегодового объема.

Согласно проекту бюджета на 2001 г., расходы на реализацию миграционной политики должны увеличиться по сравнению с бюджетом 2000 г. на 8,5 %, т.е., на самом деле, учитывая прогнозируемый 12-14% уровень инфляции, даже сократиться. В этих условиях возрастает значение эффективного использования внешней помощи, которая оказывается России через Управление Верховного комиссара ООН по делам беженцев (УВКБ ООН), Международную организацию по миграции (МОМ), Международный Красный Крест и т.д. Так, 2001 г. МОМ предполагает осуществить в РФ целый ряд программ. Работа будет вестись по трем основным направлениям: предоставление прямой помощи вынужденным переселенцам, оказание технического содействия структурам, ответственным за управление миграционными потоками с целью укрепления их потенциала, и оказание чрезвычайной помощи республикам Северного Кавказа.

Факторы формирования спроса на высшее образование и востребованность выпускников вузов

Цуцаев О.В.

Воронежский государственный университет, Россия

Изучение требований рынка труда к специалистам с высшим образованием в условиях трансформации российской экономики позволило исследовать проблему мотивации обучения в высших учебных заведениях и проблемы трудоустройства выпускников. Исследования проводились в Москве, Воронеже, Костроме. Всего было опрошено около 1500 студентов различных вузов, 250 представителей работодателей, кадровых агентств и служб занятости.

Исследование показало, что спрос на образовательные услуги, предоставляемые вузами, определяется, прежде всего, социальными факторами, имеет в своей основе именно мотивационную составляющую. Спрос на получение высшего образования состоит из спроса на образование, как способа получения работы по специальности; образования ради развития интеллекта, кругозора; образования, как средства приобретения определенного социального статуса и образования, как средства получения работы вообще (любой работы, даже не по специальности).

Кроме того, в последние годы, обучение в вузе все чаще становится в какой-то степени, формой занятости. Вузы стали как бы "социальным инкубатором", позволяющим выпускникам школ прийти на рынок труда более зрелыми и социально окрепшими. Для юношей немаловажную роль играет в мотивах поступления в вуз отсрочка от службы в армии.

Для некоторых студентов, обучение в вузе является способом продления иждивенческого периода.

Точки зрения на то, какая из составляющих является главной, различаются у студентов, работодателей.

Студенты считают, что основная цель образования – приобретение профессиональных знаний. 78,8% студентов выделяют, что основным мотивом при поступлении является "получение профессиональных знаний, которые помогут найти работу". 44,6% студентов указали в качестве мотива поступления "развитие интеллекта, кругозора". 44,0% студентов поступают в вуз из-за "престижа высшего образования", 44,6% студентов ради "получения диплома о высшем образовании для трудоустройства вне зависимости от специальности".

Работодатели также главной целью образования ставят получение профессиональных знаний и навыков, специализацию в конкретной области. Это отметили 38% из опрошенных. Мы проанализировали каналы, по которым выпускники вузов находят работу.

Эффективность функционирования рынка труда в значительной степени определяется эффективностью функционирования каналов трудоустройства.

Преобладающими каналами трудоустройства в настоящее время являются личные и родственные связи: 41,2% студентов и 12,5% работодателей в процессе приема на работу ориентируются на родственные связи, и 21,9% студентов и 22,6% работодателей используют личные знакомства. Следующим по значению способом трудоустройства является найм по рекомендации: 22,6% работодателей и 16,7% студентов пользуются рекомендациями при трудоустройстве. Далее идут кадровые агентства и службы занятости 21,4% работодатели и 7,1%, СМИ 12,9% и 4,6% соответственно. Наименее часто участники рынка труда взаимодействуют с вузом в процессе трудоустройства 8,5% работодателей 8,1% студентов (рекомендации специалиста работниками вузов, обращение с заявкой работодателем).

**Мотивация труда на российских предприятиях: перспективы
развития в условиях рыночных отношений**
Чхутиашвили Н.В.

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

В последние годы во всем мире, особенно в рыночно развитых странах, процесс мотивации труда постоянно претерпевает серьезные метаморфозы. Это естественно, поскольку растет жизненный уровень, появляются новые возможности и приоритеты, меняются запросы и ценности людей.

В России, с ее низкой оплатой труда и весьма ограниченными возможностями необходимо использовать другие материальные инструменты мотивационного менеджмента, основанные на правильном понимании психологии людей. Грамотное стимулирование может существенно снизить издержки предприятия. Именно поэтому важно изучать и правильно использовать последние нововведения в области мотивационного менеджмента в промышленно развитых странах.

Среди важнейших концепций, сложившихся в науке управления, сейчас особенно выделяют концепции научного и административного управления, а также управления с позиции психологии и человеческих отношений и управления с точки зрения науки о поведении людей. В практике управления, как и в любом другом реальном процессе, не существует так называемых "чистых" моделей. Каждая система управления объединяет в себе несколько концепций и структур на оптимизацию функционирования компании в тех или иных условиях. Поэтому для рационального управления компанией необходимо выбирать такую комбинацию методов управления, которые позволяют наиболее эффективным образом управлять компанией и максимизировать результат ее деятельности. Напротив, использование только какого-либо одного из подходов к управлению компанией неизбежно приводит к кризису.

Традиционный менеджмент подразумевает такие действия, осуществляемые руководителем, как составление планов и прогнозов, жесткий

контроль за их исполнением и соответствующее поощрение сотрудников. В основном этот подход к управлению компанией ориентирован на числовые показатели деятельности и директивное управление. Трансформационный подход делает акцент на развитии таких отношений в организации, которые позволяют подчиненным работать "лучше, чем они могут". Подобное управление включает в себя эффективное взаимодействие всех структур компании, мотивацию сотрудников, проявление заботы друг о друге, а также творческий коллективный подход к решению любой задачи. Роль руководителя в данном случае состоит не в том, что он принимает решение по каждой из возникающих проблем, а следит за тем, чтобы все решения были приняты, исходя из интересов слаженно работающей команды.

Анализ западных предприятий показал, что руководители наиболее эффективно работающих предприятий применяют в своей работе как методы традиционного менеджмента, так и трансформационного менеджмента, стремясь поддерживать разумный баланс этих двух подходов к управлению. Основываясь на практике традиционного менеджмента, они не боятся применять методы трансформационного подхода в случае, если это необходимо. Последний позволяет построить новую культуру отношений, которая в настоящее время приобретает все более важное значение в любой организации. Поэтому, для эффективной работы компании необходимо использование разумной комбинации этих двух методов менеджмента, ключевую роль в которой играет мотивация персонала предприятия.

Таким образом, практическое применение методов мотивации персонала отражает важность внутренних отношений на предприятии. Руководители, способные создать благоприятный микроклимат в своей корпорации, научить сотрудников любить свое предприятие и постоянно повышать качество работы, заслуживают всеобщего уважения и являются отличным примером для подражания. Западные компании уже давно живут по законам рынка, Россия же только вступает на этот путь. Поэтому для российских предприятий изучение опыта ведения бизнеса в развитых странах позволит избежать многих ошибок, которые зарубежные предприятия исправляли в течение многих десятилетий. Особенно важными в этой связи представляются те методы мотивации персонала предприятия, которые до сих пор не применялись российскими предприятиями, использование которых в последние несколько лет получило новое развитие в западных компаниях, а именно:

1. Так называемые "специальные" социальные мероприятия. Это забота о детях сотрудников или возмещение оплаты за обучение.

2. Мероприятия, связанные с профессиональной деятельностью на предприятиях. Это приобретение сотрудниками акций предприятия и оплата переездов.

3. Косвенные методы мотивации. К ним относят создание благоприятного внутреннего климата на предприятии и совершенствование систе-

мы внутренних коммуникаций, способствующей эффективной двусторонней связи (менеджер-подчиненный).

4. Прямая мотивация. Это оценка работы персонала с последующим поощрением в виде бонусов, премий и т. д.

Исторически сложилось так, что роль менеджера никогда не определялась в "командных" терминах. Хорошие менеджеры были сильными, авторитетными и независимыми. Они могли планировать, организовывать, руководить и контролировать. Эти черты и сейчас являются основными в работе менеджера, но к ним добавилось еще несколько важнейших способностей, которыми должен обладать эффективный руководитель. В настоящее время условия, в которых работают компании, стали чрезвычайно сложными и непредсказуемыми, требуют от руководителей способности оперировать огромными объемами информации, быстро приспосабливаться к изменениям на рынке и координировать работу динамично развивающихся структур. Чтобы эффективно работать в таких условиях, менеджер, прежде всего, должен обладать соответствующими качествами характера и гибкостью, позволяющей определять и использовать нужный метод управления в каждой конкретной ситуации.

Стремительно изменяющиеся условия рынка выдвигают повышенные требования руководителям российских предприятий. Новый руководитель обязан быть не только лидером, способным принимать решения и контролировать их исполнение, но и полноправным участником команды, осуществляющей исполнение этих решений и вносящей предложения по их улучшению. Современный менеджер призван быть способен создать творческую и дружескую атмосферу внутри компании, мотивировать персонал.

Многие предприятия в России должны по-новому взглянуть на методы мотивации сотрудников и уже применять их на практике.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Экономическое возрождение горных районов на этапе перехода к рынку

Алхасов З.М.

Дагестанский государственный университет, Россия

Основной сферой деятельности населения горных районов издревле является сельскохозяйственное производство, которое в силу суровых природно-климатических условий представлено преимущественно животноводством, особенно отгонным овцеводством, а также традиционным земледелием, картофелеводством и горно-долинным садоводством.

Вместе с тем, горная зона в силу ряда причин объективного и субъективного характера значительно отставала в своем развитии по сравнению с другими зонами и сегодня представляет собой регион с крайне низким уровнем социально-экономического развития. Достаточно сказать, что за последние 15 лет на развитие этой зоны в расчете на одного жителя было затрачено почти в 2 раза меньше государственных капитальных вложений, чем в равнинной зоне.

На решение социальных проблем в горах отрицательно сказались многочисленные необоснованные реорганизации. Неоднократно проводившееся под разными предлогами укрупнение колхозов и совхозов привело к созданию практически неуправляемых предприятий, располагавшихся во многих селах, разбросанных в труднодоступной горной местности. В таких хозяйствах строительство объектов социально-бытового назначения осуществлялось преимущественно в центральных усадьбах, в других селах, как правило, никакого строительства не велось.

Особенно серьезные негативные последствия для горной зоны имело так называемое переселение людей из горных районов в равнинную и предгорную зоны, где в крупных масштабах осуществлялось развитие таких трудопоглощающих и капиталоемких специализированных отраслей сельскохозяйственного производства, как промышленное виноградарство, овощеводство, садоводство и т.д.

С одной стороны, в самой горной зоне из-за огромной миграции людей значительно сократились площади пашней и многолетних насаждений, произошло свертывание традиционных отраслей сельского хозяйства, прекратили свое существование несколько сотен сел, что еще больше усугубило и без того тревожное социально-экономическое положение горных районов.

С другой стороны, нарастание диспропорции в социально-экономическом развитии горных районов отрицательно сказалось и в на-

стоящее время еще больше сказывается на политической и экономической ситуации в большинстве районов равнинной и предгорной зон, куда в массовом порядке переселились и все еще продолжают переселяться люди из горных районов республики. Дело в том, что большая перенаселенность, значительный избыток рабочей силы, усиливающийся в условиях непродуманной экономической реформы, сопровождаются ростом безработицы, нарастанием острой напряженности и сложной криминогенной обстановки.

В целях решения вышеназванных проблем и была разработана в республике осуществляемая ныне специальная комплексно-целевая программа социально-экономического развития горных районов под общим названием "Горы".

Программа охватывает территорию 23 административных районов Дагестана (что составляет 55% всей его территории), расположенных выше 1000 м над уровнем моря и относящихся по характеру рельефа и другим физико-географическим условиям к горной зоне – зоне острого безземелья и крайнего бездорожья, но играющих в то же время существенную роль в экономике республики.

На мой взгляд, для достижения всех целей, связанных с возрождением горных районов Дагестана, необходимо предпринять следующие первоочередные шаги:

- создание полноценной социальной инфраструктуры (дорожная сеть, связь, транспорт, водоснабжение, газификация, тепло-энергоснабжение и т.д.), что позволит вести не только исторически традиционное хозяйство, но и использовать со временем в полной мере рекреационные ресурсы этого региона, что, конечно, потребует новые инвестиции;
- рациональное использование природных, минерально-сырьевых ресурсов и сохранение экологической чистоты среды обитания;
- восстановление и дальнейшее развитие традиционного горного земледелия и животноводства, овцеводства и пчеловодства, горнодолинного садоводства, уникальных народно-художественных промыслов, обеспечивающих занятость людей и расширение производства сельскохозяйственной и промышленной продукции;
- возрождение гор как исторически сложившейся среды обитания населения путем использования разумных экономических отношений для повышения жизненного уровня людей.

Это является необходимыми условиями, без которых немислимо социально-экономическое возрождение и развитие горной зоны, преодоление продолжающихся негативных тенденций.

С другой стороны, в таком крупном регионе, где в течение многих десятилетий накопился большой диапазон острых проблем социально-экономического характера, возрождение горной зоны как уникальной во

многих отношениях географической среды обитания требует более длительного периода, т.е. не менее 10-15 лет.

Необходим комплексный подход в решении проблем горной части Дагестана, необходимо построить сбалансированную фискальную политику, для того чтобы возродить и развивать горную часть республики.

Литература

1. *Алиев В.Г.* Экономические основы целостности и единства Дагестана. // *АиФ. Дагестан*, №2, 1998.
2. *Амиров С.Д.* Дагестан на рубеже третьего тысячелетия: от выживания к прогрессу.

Структурная реформа – основное направление государственной политики в сфере производства электроэнергии и энергоснабжения *Асеев Д.К.*

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

В июне 2000 г. Правлением РАО "ЕЭС России" был рассмотрен и вынесен на обсуждение акционеров проект Концепции реструктуризации РАО "ЕЭС России". У электроэнергетической отрасли накопилось множество проблем, и, по мнению разработчиков проекта, значительная часть из них будет разрешена в ходе реализации мероприятий, предусмотренных Концепцией. Среди этих проблем основными являются следующие:

- сохранение затратного механизма функционирования предприятий электроэнергетики, не стимулирующего повышения эффективности их производственной деятельности и снижения себестоимости производства электроэнергии;
- недостаточный уровень инвестиций в основной капитал отрасли (не обеспечивающий даже его простого воспроизводства), который создает угрозу глубочайшего энергетического кризиса для всей страны;
- не уменьшается, а продолжает увеличиваться задолженность потребителей, что приводит к постоянному недостатку оборотных средств на предприятиях энергетики, подрывает материально-техническую базу отрасли.

Первая из упомянутых проблем должна быть решена путем дерегулирования рынка электроэнергии, выделения естественно-монопольного (инфраструктурная сеть) и конкурентного сектора (генерирующие мощности). По утверждению Председателя Правления РАО "ЕЭС России" А.Чубайса, выступавшего на заседании Совета директоров общества 4 апреля 2000 г., именно в направлении либерализации электроэнергетики и дерегулирования энергетических рынков движутся энергосистемы Европы, США, Японии, а также соседних Украины и Казахстана. Создание генерирующих компаний, конкурирующих на энергорынке создаст стимулы для снижения затрат на производство электроэнергии, возможность использования в конкурентном секторе рыночного механизма ценообразования –

более совершенного по сравнению с механизмом формирования тарифов энергетическими комиссиями.

Кроме того, в рамках реструктуризации отрасли планируется передать муниципалитетам объекты социальной сферы, что решит проблему "социальной составляющей" тарифа. Переход от прямого к косвенному (через налоги) финансированию социальной сферы является характерным для рыночной экономики, соответствует логике рыночных реформ.

Более сложной является проблема низкого уровня производственных инвестиций в отрасль. Его снижение отмечалось в течение последних 15 лет. По данным РАО ЕЭС, уже на начало 1999 г. износ основных фондов составлял 52 %. В 1999 г. объем введенных мощностей составил 880 мегаватт, объем выбывших – 7700 мегаватт [1]. При сохранении такой неблагоприятной тенденции по оценке Председателя Правления РАО ЕЭС в 2004-2006 гг. Россия может превратиться из энергоизбыточной в энергодефицитную страну. Учитывая длительность инвестиционного цикла, меры по предотвращению этой опаснейшей ситуации должны быть предприняты уже сегодня.

Идеология Концепции ориентируется на привлечение иностранных инвестиций в компании, создаваемые в результате реструктуризации. Однако есть основания полагать, что иностранные инвестиции не смогут в полной мере решить проблему надвигающегося энергетического кризиса. Инвестиционная привлекательность страны в целом оставляет желать лучшего. По-прежнему актуальны проблемы чрезмерного налогового бремени (несмотря на налоговую реформу), несовершенства законодательства, сложной криминогенной обстановки и т.д. Кроме того, разработчики проекта Концепции считают, что в законодательстве необходимо предусмотреть "возможность государства выкупить генерирующие мощности в том случае, когда электроэнергия, вырабатываемая ими, оказывается необходимой для функционирования ЕЭС России, а новый собственник не считает возможным продолжать производство электроэнергии" [2]. Реализация данного предложения также будет подрывать стимулы для прямых инвестиций.

По нашему мнению государство также должно принять активное участие в обеспечении отрасли инвестиционными ресурсами, поскольку эта отрасль является жизненно важной для всей экономики, имеет огромное значение для обороноспособности страны. Государство может использовать систему льготного кредитования, стимулировать производственные инвестиции в электроэнергетику, создавая льготный налоговый режим в отрасли.

Важнейшим механизмом устранения проблемы неплатежей в отрасли разработчики проекта считают строгое соблюдение бюджетной дисциплины и принятие бюджетов, предусматривающих все необходимые расходы на оплату электроэнергии, потребляемой организациями бюджетной сферы.

Литература

1. Изложение выступления Председателя Правления РАО "ЕЭС России" А.Б.Чубайса в ходе заседания Совета директоров 4 апреля 2000 г. по вопросу "Концепция реструктуризации РАО "ЕЭС России" // <http://ues.elektra.ru/ru/reforming>
2. Концепция реструктуризации РАО «ЕЭС России» (проект для обсуждения) // <http://ues.elektra.ru/ru/reforming>

Предоставление экономической самостоятельности регионам

Ахметова Г.Р.

Башкирский государственный университет, Россия

Современная ситуация диктует необходимость рассматривать принципы государственной национальной и региональной политики в органическом единстве. Сочетать меры национального и регионального регулирования, призван федеративный тип государственного устройства России, интегрирующий его территориальное и национальное начала.

Обострившийся после августа 1998 г. экономический и финансовый кризис особенно тяжело сказался на тех регионах России, финансовое положение которых существенно зависит от трансфертов из федерального бюджета.

Очевидно, что в ближайшие годы ресурсы федерального бюджета, который с учетом внешних и внутренних долгов России будет оставаться дефицитным, не позволят удовлетворять финансовые запросы и реальные потребности субъектов РФ в недостающих ей финансовых ресурсах. Анализ перспективных возможностей экономики многих регионов свидетельствует, что, несмотря на всю сложность экономической ситуации, вполне реально улучшить ее за счет более полного и рационального использования собственного ресурсного потенциала. Эти возможности могут быть реализованы в рамках экономического курса и обеспечить самогенерирующий рост экономики региона. Такой курс является важнейшей составной частью концепции саморазвития республики.

Эта концепция предполагает, прежде всего, осуществление социально-экономической и научно-технической политики, в результате которой регион за счет собственного ресурсного потенциала сможет удовлетворить свои хозяйственные и социальные потребности. И составной частью саморазвития будет являться самофинансирование региона, включающее распоряжение финансовыми ресурсами, регулирование денежных потоков и воздействие на распределение денежных средств.

Переход региона на режим саморазвития требует, прежде всего, осуществления финансовой политики, которая ориентирована на доходы, создаваемые экономикой региона, при одновременном обеспечении сбалансированности с объемами располагаемых финансовых ресурсов, фор-

мируемых на основе этих доходов. Даже самый поверхностный анализ свидетельствует, что регионы России не используют полностью возможности пополнения финансовых ресурсов из ряда источников.

Национальный экономический совет предлагает считать главным для национальной и региональной экономики РФ выработать комплексный системный подход и рекомендует следующее:

1. Существенно расширить использование экономических механизмов, способных естественным путем усилить в государствецестростремительные тенденции, укрепить единство экономического, а вместе с тем и политического пространства независимо от специфики национально-государственных и национально-территориальных единиц.
2. Одним из действенных рычагов формирования экономики федеративного государства должен стать федерализм. Следует продолжить и активизировать диалог между центром и субъектами РФ в рамках бюджетного процесса; не допускать односторонних решений, противоречащих законодательным нормам и принципам федерализма; принять меры к формированию стимулирующей межбюджетной политики.
3. Базируясь на данных экономического мониторинга и определения перспектив регионов, следует формировать в них институциональную основу рыночной экономики, способствовать созданию благоприятных предпосылок роста экономической активности хозяйствующих субъектов. Это и стимулирование малого и среднего бизнеса, что позитивно влияет на социально-экономическую ситуацию в целом, расширяя занятость, повышая деловую активность, наращивая доходы территории и ослабляя социальную напряженность.

Экономика региона должна быть как можно более результативной, эффективной и динамичной в целях более полного самостоятельного удовлетворения социальных запросов населения.

Таким образом, несмотря на всю сложность финансовой ситуации в стране, существуют объективные предпосылки создания действенного финансового механизма саморазвития регионов, и тем самым должны предоставить больше самостоятельности самим регионам.

Проблема определения понятия государственного сектора экономики *Глебова М. В.*

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

При проведении анализа функционирования государственного сектора и его роли в экономике наблюдается отсутствие единой терминологии, что отрицательно сказывается на возможности его изучения. В связи с этим становится актуальным определение понятия государственного сектора.

Наиболее часто встречающееся разночтение относится к трактовке понятий государственная собственность и государственный сектор. К их определению в экономической литературе существует несколько подходов. Некоторые авторы под понятием государственной собственности подразумевают "предприятия, принадлежащие государству полностью или частично (смешанная собственность)", а под государственным сектором "объем вмешательства государства в экономическую жизнь" [1].

По нашему мнению, более оправданным является подход, согласно которому государственная собственность является более широким понятием, чем государственный сектор экономики. То есть под государственной собственностью понимается "все материальное и нематериальное имущество, находящееся в распоряжении государства", а под государственным сектором "совокупность государственных предприятий, организаций и учреждений" [2]. Это связано с тем, что кроме государственного сектора как блока объектов государственной собственности в ней следует выделять, по крайней мере, еще два крупных блока: блок государственных финансов и блок государственной собственности, включающий природные ресурсы.

По поводу структуры государственных финансов также существует несколько точек зрения. Согласно одной из них под государственными финансами понимают совокупность всех статей расходов в государственном бюджете, отделяя налоги от собственно государственных финансов [2]. В соответствии с другой – государственные финансы формируются за счет налогов и направляются на выполнение правовой и политической функций государства. А государственные трансферты осуществляются в соответствии с социально-экономическими целями государства [3]. То есть государственные финансы не включают в себя государственные трансферты.

По нашему мнению, при определении состава государственных финансов не стоит разделять расходы государственного бюджета в зависимости от цели и, тем более, исключать налоги из сферы государственных финансов. Учитывая это, блок государственных финансов представляется более масштабным и состоящим из доходов (налоги) и расходов (связаны с выполнением правовой и политической функций государства, а также с достижением социально-экономических целей) государственного бюджета.

Разные позиции существуют и по поводу трактовки понятий государственный и общественный сектор (собственность) экономики. Обобщая данные позиции можно констатировать следующее. Имея в виду, что с теоретической точки зрения государственная собственность является формой выражения общественной собственности, на практике все же возможно, с некоторой долей условности, отождествить понятия государственный сектор и общественный сектор (исключив из общественного сектора не принадлежащее государству имущество).

Существующие подходы к понятиям сектор и собственность, государственный и общественный, а также варианты их сочетания, отражены в следующей таблице.

	<i>Общественный</i>	<i>Государственный</i>
<i>Сектор</i>	Общественный сектор	Государственный сектор
<i>Собственность</i>	Общественная	Государственная

На основе вышеизложенного можно охарактеризовать государственный сектор как:

- 1) основу процесса воспроизводства национальной экономики;
- 2) совокупность объектов государственной собственности;
- 3) текущий материально-вещественный потенциал государства.

При этом государственный сектор имеет общественную собственническую принадлежность и по существу является одной из форм выражения общественной собственности, реализует исключительное право государства на те или иные объекты, реализует общественный интерес.

Указанные характеристики государственного сектора позволяют дать его определение. **Государственный сектор** является текущим материально-вещественным потенциалом государства, представляющим собой совокупность объектов государственной собственности, состоящий из предприятий, организаций и учреждений, целиком или частично принадлежащих центральным и местным государственным органам.

Литература

1. Волков А.М. Швеция: социально-экономическая модель. М., Мысль, 1991. С. 23.
2. Балацкий Е.В. Проблема оценки масштабов и эффективности государственного участия в экономике // Вестн. Моск. ун-та, Сер. 6, Экономика, 1997, №6, С. 24.
3. Собственность в экономической системе России / Под ред. В.Н. Черковца, В.М. Кулькова. М.: Экономический факультет, ТЕИС, 1998. С. 310.

Межрегиональные барьеры как феномен российской экономической действительности **Гришанова Ю.В.**

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

Межрегиональные барьеры, являясь проявлением специфических особенностей положения субъектов РФ, заключающихся в разнообразии уровней экономического и политического развития, препятствуют формированию эффективного общероссийского рынка. В то же время они отражают серьезные проблемы и противоречия макроэкономической и региональной политики государства, которые требуют своего разрешения.

Эффективность рыночных преобразований в экономике в значительной степени зависит от темпов и масштабов преодоления разобщенности региональных товарных рынков и создания единого экономического пространства в стране. С этой точки зрения межрегиональные барьеры, вводимые местными органами власти, стоят на пути интеграции и являются проявлением регионального сепаратизма.

С другой стороны – уровень экономического развития российских регионов далеко не одинаков. Но любой руководитель, возглавляющий тот или иной регион, должен решать множество проблем жизнеобеспечения своего региона, исходя из сложившейся на данный момент экономической ситуации. Это и побуждает регионы вводить региональные барьеры, осуществляя тем самым протекционистскую политику по отношению к собственному товаропроизводителю, а также препятствуя проникновению недоброкачественных продуктов на территорию региона.

В связи с этим возникает множество вопросов: для кого более эффективным является введение межрегиональных барьеров – для конкретного региона или в целом для государства, и эффективны ли они вообще и в каком временном периоде? Какие меры должны приниматься в целях регулирования со стороны государства в случае неэффективности действия данных барьеров? Для решения вышеназванных вопросов, прежде всего, необходимо определить, что же понимается под межрегиональными барьерами и каковы причины их возникновения.

Межрегиональные барьеры являются разновидностью барьеров входа на рынок. В отличие от других видов рыночных барьеров, подробно рассматриваемых в экономической литературе, деятельность органов власти по предотвращению входа на товарные рынки с помощью межрегиональных барьеров в большинстве работ освещается очень кратко, либо в этой связи упоминаются лишь патенты и лицензии. К ним также следует отнести устанавливаемые органами исполнительной власти процедуры регистрации предприятий, предоставления помещений и земельных участков, порядок организации ввоза-вывоза продукции на территорию, квотирование, налогообложение, регулирование цен, экологические нормы и ограничения на использование природных ресурсов. Очень редко в качестве барьера рассматривается прямая или косвенная государственная поддержка отдельным хозяйствующим субъектам, предоставление различных льгот. Кроме того, одним из существенных барьеров становятся факторы неэкономического характера: наличие сложившихся неформальных отношений между органами власти и крупными предприятиями, лоббирование собственных интересов предприятий в местных и федеральных органах власти и пр.

Создание межрегиональных барьеров в России связано с трансформационным процессом экономики и имеет как объективные, так и субъективные причины.

К объективным причинам следует отнести географические и климатические факторы, изначальную асимметричность регионов России, которые дифференцированы по многим показателям (уровню развития, потенциалу, уровню жизни населения, его платежеспособности). Субъективные причины постоянно изменяются во времени и в основном вызваны необходимостью сохранения в регионах продовольственного рынка (введение запрета на вывоз продовольствия за пределы региона в результате кризиса 1998 г.). В настоящее время введение барьеров обусловлено конкурентной борьбой между регионами, в особенности за инвестициями, что выражается в установлении разнообразных льгот, особого налогового климата для иностранных инвесторов на территории конкретного региона.

Межрегиональные барьеры пока еще плохо изучены и не достаточно систематизированы, так как являются новым феноменом российской экономики. На сегодняшний день отсутствует не только методика оценки экономических последствий наличия таких барьеров, но и не выработана единая терминология. Не достаточно изучен зарубежный опыт, и возможность применения используемых за рубежом мер применительно к российским условиям.

Экономика региона не может долго существовать и нормально функционировать, замкнувшись на самой себе, отгородившись от остальных регионов. И этому дают пример страны Европейского Сообщества, решившие снять многие существовавшие между ними ограничения (торговые, таможенные и пр. барьеры).

Проблемы финансового обеспечения регионального воспроизводственного процесса в условиях трансформационной экономики

Жерлицын Д.М.

Донецкий национальный университет, Украина

Одной из наиболее сложных проблем, с которой столкнулись все постсоциалистические страны, в том числе и Украина, это необходимость построения адекватной современным требованиям системы управления региональным воспроизводственным процессом. Основным из условий успешного функционирования территориальных систем в таких условиях является наличие соответствующего финансового обеспечения, как для осуществления структурной перестройки экономики региона, так и для регулирования уже сложившихся экономических процессов.

В условиях трансформационной экономики в Украине возникла крайне неблагоприятная ситуация с финансовым обеспечением регионального воспроизводства. В особенно сложном положении оказались старопромышленные регионы с высокой техногенной нагрузкой, такие как Донецкий, Днепропетровский, Харьковский. Среди множества проблем следует особо выделить: значительную (более 80%) изношенность основных производственных фондов; высокую материало- и энергоемкость произ-

водства (в 2-3 раза больше мировых аналогов), с сырьевой ориентацией на импорт; потерю рынков сбыта в странах бывшего СССР и Восточной Европы; кризис неплатежей, общий уровень которых достигает четырех ВВП; стагнацию производства и недостаток собственных средств (более 50% предприятий нерентабельны и убыточны); неэффективную процедуру банкротства и отсутствие действенного управления механизмом взаимодействия отдельных элементов регионального воспроизводственного процесса; наличие скрытого дефицита местных бюджетов (от 40% до 70% уже на стадии планирования); недостаточность полномочий органов местного самоуправления в управлении региональной экономики. В результате возник замкнутый круг: для повышения эффективности регионального воспроизводства необходимы дополнительные ресурсы, а для их получения требуется дополнительное финансирование.

Первоочередными, на наш взгляд, мероприятиями, которые не требуют значительных затрат, и, при эффективном управлении, позволяют обеспечить существенный результат, должны стать такие мероприятия органов местного самоуправления как: создание действенного организационно-экономического механизма активизации хозяйственной мотивации и содействия инновациям; внедрение эффективной системы управления финансовыми потоками в регионе; отладка процесса составления финансового и экономического балансов региона и их использование для повышения эффективности управления территорией; разработка целевых комплексных программ социально-экономического возрождения конкретных областей и регионов с обязательным определением источников финансового обеспечения и ответственности за своевременную реализацию плановых мероприятий; более рациональное использование уже имеющихся материальных, трудовых и финансовых ресурсов и их концентрация на ключевых направлениях, в рамках долгосрочных программ развития Украины и отдельных ее территорий.

Мы считаем, что в дальнейшем росте уровня финансовой обеспеченности регионального воспроизводства будет содействовать: контроль, на основе показателей производительности общественного труда и прироста ВВП, за целевым финансированием хозяйственного комплекса региона; внедрение корпоративных методов в управлении приоритетными отраслями, с активным партнерским участием органов местного самоуправления; обеспечение гарантий, со стороны территориальных администраций, по долгосрочным кредитам банков, направленных на цели расширенного воспроизводства; четкое определение региональных приоритетов в инвестировании, а также разработка методических положений по оценке инвестиционных проектов. На наш взгляд, в условиях трансформационной экономики именно местные органы самоуправления должны максимально активизировать все имеющиеся в их распоряжении экономико-административ-

ные инструменты управления для достижения первоочередной цели – социально-экономическое возрождение регионов.

Литература

1. *Белопольська В.М., Жерлицин Д.М.* Зведений баланс фінансових ресурсів регіону і його використання в управлінні фінансовим забезпеченням соціально-економічного розвитку території // *Финансы, учет, банки. Сб. науч. трудов.* Донецк: ДонНУ, УкрНТЭК, 2000. С.152-158.
2. *Белопольська В.М.* Регіональний відтворювальний процес як об'єкт управління територією // *Финансы, учет, банки. Сб. науч. трудов.* Донецк: "КИТИС", 2000. С.27-38.
3. *Белопольская В.Н., Шон О'Конелл (США)* Мировой банк в контексте решения проблем структурной перестройки угольной промышленности // *Вісник Донецького університету, №1, 1998, С.138-143.*
4. *Экономическая теория и трансформационный процесс / Под ред. А.А. Пороховского.* М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1999. 238 с.

Система государственной поддержки аграрного сектора России на в новом тысячелетии Калимуллин Р.С.

Альметьевский муниципальный университет, Татарстан

Ни одно из экономических и политических преобразований текущего столетия не было таким разрушительным для Российского продовольственного комплекса как аграрная реформа в годы перестройки. За 1992-1999 гг. производство сельскохозяйственной продукции оказалось отброшенным до уровня первых лет после Великой Отечественной войны [9]. По данным Государственного комитета земельного устройства на 2000 г. из сельскохозяйственного оборота выведены и не используются более 40 млн. га сельскохозяйственных угодий, это превышает территории Великобритании и ФРГ вместе взятых [10]. Механизированными средствами будет обрабатываться не более 30% имеющейся в сельскохозяйственном обороте пашни. Другими словами, сельское хозяйство перейдет на использование в основном ручного труда [9].

Оценка сегодняшнего дня заставляет признать, что сельское хозяйство утратило управляемость как в административном, так и в экономическом плане. Государство уже не располагает ощутимыми федеральными резервами продовольствия, и в целом положение становится критическим.

Какие же пути выхода из создавшегося положения мы видим?

Важнейшим условием выхода сельского хозяйства России является государственная поддержка. Аграрный сектор без государственной помощи не может существовать по следующим причинам:

1. Замедленный кругооборот капитала и авансируемых денежных средств.
2. Сезонные колебания реализации продукции и неравномерность получения дохода.
3. Большие расходы на хранение и реализацию в связи с тем, что сельскохозяйственная продукция является скоропортящейся
4. Сильная зависимость от природно-климатических условий.

В системе государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей сегодня определенное место занимают формы и методы регулирования рыночных отношений:

1. Государственная поддержка всех сельскохозяйственных производителей в независимости от форм хозяйствования.
2. Совершенствование форм и методов экономического регулирования.
3. Установление гарантированных цен для производителей сельскохозяйственной продукции.
4. Выдача низкопроцентных кредитов для приобретения капиталоемких средств производства.
5. Квотирование производства и реализации продукции.
6. Установление дотации и компенсации за произведенную продукцию.
7. Создание специального фонда ценового регулирования производства.

Одной из форм государственной поддержки сельского хозяйства является система прямых выплат или субсидирование производителей. Как правило, целевые государственные субсидии могут выдаваться на производственное строительство и приобретение техники.

Прямые государственные выплаты должны устанавливаться или в расчете на гектар или на голову скота в неблагоприятных условиях производства. Целью таких выплат является компенсация отрицательного влияния земельной ренты и покрытие издержек производства.

Определенным аспектом государственного регулирования является страхование урожаев и поголовья скота. Государственные органы страхования призваны возмещать ущерб, нанесенный сельскохозяйственным предприятиям в результате стихийных бедствий, болезней, пожаров.

Для эффективного подъема экономики аграрного сектора России необходимо правильное применение механизмов государственной поддержки сельского хозяйства.

Государственная поддержка сельских товаропроизводителей должна осуществляться за счет средств федерального бюджета, бюджета регионов и местных бюджетов. Механизм поддержки на разных уровнях не должен препятствовать работе предприятий и нормальному функционированию рынка.

Прямая государственная поддержка направлена на стимулирование эффективности сельскохозяйственного производства. Выплаты должны

быть своевременными и полными в соответствии с бюджетными назначениями в утвержденном порядке. Бюджетные дотации и компенсации необходимо выплачивать, прежде всего, эффективно работающим товаропроизводителям. Именно они должны стать двигателем развития всего агропромышленного комплекса. Но при этом дотации и компенсации целесообразно выплачивать в расчете на единицу произведенной товарной продукции.

Бюджетные дотации выплачиваются для возмещения затрат не покрываемых по объективным причинам реализационными ценами. В свою очередь, бюджетные компенсации должны выплачиваться для обеспечения минимального уровня эффективного потребления определенных средств производства, удорожание которых не компенсируется повышением цен на сельскохозяйственную продукцию.

Надо отметить, что сегодня особое место в системе государственной поддержки занимает региональный уровень.

В последние годы резко увеличилась доля села в региональном бюджете. Так, в нашей Республике Татарстан преобразования в аграрном секторе начались позже, чем в других регионах и на добровольных началах. В коллективных предприятиях, хотя земля и имущество уже поделены на доли, однако не разрушен накопленный ранее производственный и кадровый потенциал. Сельскому хозяйству придан статус приоритетной сферы, на его развитие ежегодно выделяется 15-20% средств расходной части бюджета Республики. В результате ежегодно наращивается объем производства продукции. По данным, в 1999 г. по сравнению с 1998 г. в хозяйствах всех категорий собрано зерна больше 1,3 раза, сахарной свеклы (фабричной) – в 1,8 раза и подсолнечника – в 2,8 раза. К 1 января 2000 г. численность крупного рогатого скота в сельскохозяйственных предприятиях возросла по сравнению на такую же дату 1999 г. на 0,6%, свиней – 8%, овец и коз – 25% [1].

Позитивный опыт поддержки сельского хозяйства накоплен и в ряде других субъектов Федерации. Это Белгородская, Саратовская Ульяновская области и другие, в которых создаются различные бюджетные внебюджетные фонды, что позволяет ослабить пагубное влияние системного кризиса в экономике.

Восстановление и развитие агропромышленного комплекса в России немислима в отрыве от научно-технического прогресса, использования достижений науки и техники в агропроизводстве. А это, в свою очередь, требует государственной поддержки Российской сельскохозяйственной науки. В США, к примеру, научно-технический прогресс обеспечивает две трети всего прироста производства [6]. В отношении России данное положение не приемлемо уже потому, что затраты на сельскохозяйственную науку за годы реформ сократились в 7-8 раз и сейчас просто несопоставимы с аналогичными затратами за рубежом. Общие бюджетные выделения

для Российской академии сельскохозяйственных наук в перерасчете на доллары составили 18 млн., тогда как в Канаде на эти цели выделены 332 млн., в Финляндии – 432 млн., в Японии – 312 млн., в Германии – 236 млн. [6]. Сейчас стоит вопрос: может ли выжить Российская сельскохозяйственная наука в таких условиях?

На основании изученного материала нами сделаны следующие выводы:

1. С помощью дотаций и компенсаций государство должно поддерживать стратегически важные производства.
2. Система государственной поддержки должна быть гибкой, отвечать текущим потребностям сельского хозяйства, реагировать на быстро меняющуюся ситуацию.
3. Основными рычагами государственной поддержки должны стать ценовая и кредитная политика, бюджетные ассигнования, налоговая система и защита товаропроизводителей.

Литература

1. *Арашуков В.* Собственность и формы хозяйствования в АПК // Экономика сельского хозяйства России, №10, 2000, С. 9.
2. *Гумеров Р.* Создание рынка сельхозземель и повышение рентабельности агропредприятий: как расставить акценты? // Российский экономический журнал, №1, 1999, С. 51-65.
3. *Гордеев А.* Добиться реального улучшения экономической ситуации в АПК России // АПК: Экономика, управление, №9, 2000, С. 3-10.
4. *Киселев С.* Государственное регулирование сельского хозяйства в условиях переходной экономики. М.: Институт экономики РАН, 1994. 179 с.
5. *Коваленко Н.Я.* Экономика сельского хозяйства. М.: ЭКМОС, 1998. 448 с.
6. *Назаренко В.* Задачи восстановления агропромышленного комплекса и продовольственной безопасности России // Российский экономический журнал, №5-6, 1999, С. 43-53.
7. *Семин А.* Государственное регулирование и поддержка агропромышленного производства // АПК: Экономика, управление, №11, 2000, С. 36-44.
8. *Терентьев И.* Состояние и перспективы АПК // Экономист, №4, 2000, С. 83-91.
9. *Шутьков А.* Проблемы вывода агропромышленного комплекса из кризиса // АПК: Экономика, управление, №1, 2000, С. 4-17.
10. *Земли пустуют* // Экономика сельского хозяйства России, №1, 2000, С. 2.

Формирование подхода к исследованию взаимодействия органов власти, реализующих молодежную политику в регионе, с общественностью

Малышев А.В., Резник С.Д.

*Пензенская государственная архитектурно-строительная академия,
Россия*

Обозначенная проблема фактически подразумевает три объекта исследования региональной государственной молодежной политики (ГМП):

- 1) взаимоотношения граждан с органами власти, реализация ГМП государственными служащими;
- 2) взаимоотношения органов власти, реализующих ГМП с институтами гражданского общества;
- 3) роль, место, механизмов воздействия органов власти и их представителей на политический процесс.

Для полной характеристики каждого из объектов исследования необходимо описать не только общие черты и закономерности формирования служб связи с общественностью в перспективе, но и их особенности применительно к конкретному этапу развития того или иного региона или субъекта общественных отношений в нашем случае органов власти, реализующих региональную государственную молодежную политику (ГМП). Здесь необходимо отметить какого рода потребности во взаимоотношениях органов власти с общественностью требуют научного анализа и решения.

Для построения перспективной модели формирования механизмов взаимодействия органов власти, реализующих ГМП в регионе, с общественностью необходимы две основные группы условий. Первая группа условий включает иерархическую организационную структуру органов государственной власти, четкое распределение полномочий и деятельности между структурами власти и отдельными исполнителями, выработку и неукоснительное следование четким правилам и инструкциям, упорядочение всего делопроизводства, профессионализм служащих, служение государственного служащего не руководителю, а закону [1]. Вторая группа условий предполагает принципиальное изменение характера взаимоотношений органов власти федерального и регионального уровня с гражданами, специальными группами, организациями, в том числе с общественными, "переход от прямого давления, использования силовых методов к управлению на основе правовых и финансовых механизмов, созданию условий для свободной деятельности людей".

Фактически все это означает необходимость переориентации органов власти, реализующих молодежную политику по следующим важнейшим критериям:

- отношение аппарата управления к молодым гражданам как к субъектам, а не как к послушному объекту управления;

- уважение и близость аппарата управления к молодым гражданам и их организациям;
- стремление к контактам, сотрудничеству, координации усилий, отказ от принуждения и навязывания исходящих "сверху" распоряжений;
- контроль за деятельностью государственного аппарата не только "сверху", но и "снизу";
- создание и функционирование службы "публик рилейшинз"(PR)[4].

Таким образом, проблемы анализа состояния, условий, обеспечивающих доверие граждан к институтам государства, работе аппарата управления, формирование служб "PR", разработки моделей и механизмов превращения органов власти в структурную систему, отзывчивую к нуждам, проблемам, запросам молодежи, представляются как первоочередные мероприятия для науки и практики реформирования государственной службы.

Литература

1. Связь с общественностью – "публик рилейшнз" – государственной власти и управления / Под общ. ред. проф. *В.С. Комаровского*. 2-е изд. Алматы: Гылым, 1997.
2. *Невзлин Л.Б.* "Публик рилейшнз". Кому это нужно? М., 1993.
3. *Блэк Сэм* "Публик рилейшнз. Что это такое?" М.: Новости, 1990.
4. *Блажнов В.А.* "Публик рилейшнз". М., 1994.

Управление социально-экономическим развитием сельских поселений в условиях трансформации экономики *Монастырский Г.Л.*

Тернопольская академия народного хозяйства, Украина

Становление социально-ориентированной рыночной экономики в государствах бывшего СССР возможно лишь при условии учёта необходимости стабильного социально-экономического развития административно-территориальных образований разного уровня.

Кризисные процессы последнего десятилетия, глубинные предпосылки которых лежат ещё в советской централизованной командно-административной системе управления, наиболее полно проявили себя в экономическом и социальном упадке сельских поселений в странах постсоветского пространства.

Одной из главных причин катастрофического состояния сельских поселений есть неэффективность и формальность управленческой деятельности органов местного самоуправления, на которые в условиях формирования новой политической и экономической систем, возложены задачи по обеспечению экономического и социального развития села.

По нашему мнению, основные причины, которые обуславливают низкую действенность сельских органов местного самоуправления по

обеспечению экономического и социального развития подчиненных им территорий, следующие:

- использование в государственной политике, направленной на развитие села, принципа полной идентификации сельского поселения и аграрной сферы;
- торможение формирования жизнеспособной территориальной общины;
- недостаточность правовой базы организации управления экономическим и социальным развитием сельских поселений;
- невысокий профессионально-квалификационный уровень служащих и должностных лиц органов местного самоуправления;
- отсутствие действенных механизмов формирования финансов сельских поселений;
- отсутствие программирования социально-экономического развития территории на уровне села;
- декларативность государственной поддержки развития местного самоуправления, не подкрепленная практическими мероприятиями.

Учитывая опыт ведущих стран демократии, для становления полноценного сельского местного самоуправления в постсоциалистических государствах необходимо:

- оказывать содействие разработке теоретической базы управления развитием сельского поселения как сложного социального организма;
- принять ряд законов, которые бы оказывали содействие дальнейшему развитию и укреплению местного самоуправления;
- разработать механизм формирования реальной материальной и финансовой базы развития сельских поселений;
- обеспечить повышение роли функциональных механизмов управления развитием сельских поселений;
- постоянно повышать профессиональный уровень служащих органов местного самоуправления села путем проведения семинаров, стажировок, обучения в магистратуре;
- разработать Государственную целевую программу поддержки социально-экономического развития сельских поселений, которая бы содержала блок финансового обеспечения внедрения её положений.

Реализация вышеизложенных направлений будет оказывать содействие формированию эффективного управления экономическим и социальным развитием сельских поселений, даст возможность обеспечить высокий уровень жизни сельских жителей, приближение его к городским стандартам. Промедление органов власти в разработке и внедрении комплексной политики возрождения сельских поселений может повлечь обострение демографических, социальных и экономических проблем села, что станет препятствием стабилизации социально-экономической ситуации в странах бывшего СССР.

Экономико-правовой метод решения проблем незаконного оборота наркотиков и наркомании

Мшецян С.А.

*Чебоксарский кооперативный институт Московского университета
потребительской кооперации, Россия*

Борьба с незаконным оборотом наркотиков – одна из самых актуальных проблем нашего времени. Годовой объем прибылей от незаконной торговли наркотиками вышел на второе место в мире после торговли оружием, опередив торговлю нефтью. Это позволяет наркомафии все активнее вмешиваться в политическую и экономическую жизнь многих стран. В свою очередь, с геометрической прогрессией увеличивается количество наркоманов, причем постоянно увеличивается удельный вес несовершеннолетних потребителей "зелья".

В настоящее время существует рынок наркотических средств с одним единственным продавцом- наркомафией. Рынок будет существовать до тех пор, пока будут работать законы спроса и предложения и независимо от того, легитимирован ли он или же находится под юридическим запретом. В первом случае отношения по поводу купли-продажи будут вестись в рамки закона, а во втором, – обретут лишь новую форму распространения товара в образе "черного рынка". В последнем случае ситуацию усугубляет еще и политика агрессивного маркетинга в отношении сбываемого товара и его настоящих и потенциальных потребителей. Таким образом, отношения по купле-продаже наркотиков будут существовать независимо от отношения к этому виду деятельности законодателя.

В работе детально описана система мероприятий, которые государство должно будет провести для реализации программы. Здесь же я вкратце остановлюсь на основных моментах:

1. Стратегия программы:

Государство (без привязки к конкретному территориально-национальному образованию), выйдя на рынок наркотиков в качестве единственно возможного продавца и фактически "конкурента" наркомафии, должно будет "переманить" потребителей наркотиков от рынков сбыта своего так называемого "конкурента". В дальнейшем посредством грамотной политики спроса и предложения, а также развития и финансирования молодежной политики, т.е. непосредственной работы с потребителями, государство будет решать проблему зависимости.

2. Тактика:

1) Легализация оборота наркотиков посредством "разрешения" Законодателя на занятие данным видом деятельности государством (этот вид деятельности будет находиться в исключительной компетенции федеральной власти).

2) Выход государства на рынок наркотиков в качестве единственно возможного "продавца" и фактического конкурента наркомафии.

3) Проведение комплекса мероприятий, направленных на отбирание рынков сбыта у "конкурента", работу с потребителями наркотиков. Здесь необходимо будет установить следующее соотношение: значительное сокращение прибыли от незаконной наркоторговли посредством проведения определенной ценовой политики и значительное повышение ответственности за данный вид правонарушения. Таким образом, наркодельцам будет невыгодно заниматься данным видом "бизнеса", в результате чего проблема незаконного оборота наркотиков будет разъедать себя изнутри.

Этим мы сможем: во-первых, регулировать спрос и предложение на данные виды услуг, где качественному предложению будет соответствовать регулируемый спрос (например, нужно будет ввести особый контроль над несовершеннолетними "потребителями"); во-вторых, значительно обескровить криминальные структуры, "отняв" у них сверхприбыльные рынки сбыта; в-третьих, это будет дополнительным немаловажным источником пополнения бюджета, изъятым из-под контроля криминала, средства которого можно направить на решение социальных проблем и задач.

Сущность и роль внутреннего государственного долга и вопросы его эффективного регулирования в России *Наганетян Д.Р.*

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

Внутренний государственный долг играет достаточно весомую роль в экономике всех государств и по его доли в общем объеме государственной задолженности можно судить об экономическом положении государства. Так, проведенный анализ показал, что в развитых рыночных странах на долю внутреннего долга приходится основная масса всей задолженности, в то время как в большинстве развивающихся стран и стран с переходной экономикой в связи с низким уровнем внутренних накоплений основная масса государственной задолженности приходится на внешний долг. К примеру, в начале 1990-х гг. XX в. доля внутреннего государственного долга в общем объеме задолженности составляла в США – 87%, Японии – 100%, ФРГ – 70%, Франции – 97%, Великобритании – 90%, Италии – 97%. В России, по подсчетам специалистов, доля внутреннего долга в общем объеме государственной задолженности составляло около 30%.

Природа внутренней государственной задолженности представляется достаточно своеобразной, поскольку она коренным образом отличается от других видов долгов в экономике. Это выражается в том, что во-первых, в отличие от других видов, внутренний долг с макроэкономической точки зрения лишён какого-либо натурально-вещественного содержания и имеет лишь денежный аспект; его размеры свидетельствуют о том, какая часть будущих, ещё не полученных денежных доходов государства уже израсходована им.

Во-вторых, вещественным носителем внутреннего долга являются облигации государственных займов, представляющие собой специфическую форму финансового капитала, являющуюся источником денежных накоплений широких слоёв общества, и поэтому можно сказать, что внутренний государственный долг носит постоянный характер, так как правительство имеет возможность рефинансировать находящиеся в обращении облигации за счёт выпуска новых бумаг. Таким образом, внутренний государственный долг фактически является хронической задолженностью государства и постоянным источником всё более возрастающих процентных выплат.

Проблемы регулирования российской государственной внутренней задолженности и пути их решения является одной из важнейших проблем современной российской экономической науки. С середины 90-х годов российский государственный внутренний долг продолжал расти. Анализ воздействия растущей государственной внутренней задолженности выявил её серьёзное негативное влияние на экономику России, в частности в связи с августовским кризисом 1998 г.

И поэтому решение проблем регулирования российской государственной внутренней задолженности во многом определяется возможностью выхода страны из экономического кризиса. Эта объясняется тем, что кризисная ситуация в государственном бюджете, а соответственно неограниченный рост государственного долга, являются прямым отражением кризиса в реальном секторе экономики страны, поскольку именно последний является основным источником налоговых доходов государства. Увеличить собираемость налогов в условиях падения объёмов производства практически невозможно. И поэтому разумная макроэкономическая политика должна быть направлена в России в первую очередь на обеспечение развития производственной сферы, для чего насуточно необходимы инвестиции в реальный сектор экономики.

Литература

1. International Financial Statistic. Yearbook 1990-95, Washington, 1991-96.
2. *Симоновский А.Ю.* Государственный долг: бремя цивилизации // Деньги и кредит, № 6, М., 1996.
3. *Шмелев Н.* Неплатежи – проблема номер один Российской экономики // Вопросы экономики, № 4, М., 1997.

Формирование методики оценки экономической безопасности

Половян А.В.

Донецкий национальный университет, Украина

1. Развитие новых форм хозяйствования на постсоветском пространстве поставило перед наукой и практикой управления социально-экономическими системами нестандартные задачи. Одна из них – обеспе-

чение безопасности функционирования такой системы. Поэтому важное значение приобретает оценка уровня безопасности экономической системы. Основным недостатком большинства исследований этой проблемы – отсутствие обоснования выбора индикаторов, характеризующих экономическую безопасность.

2. Экономическая безопасность – состояние, при котором обеспечивается своевременное обнаружение и ликвидация негативных факторов, влияющих на экономическую систему, что способствует устойчивости ее развития. Различные признаки отражают разнообразные стороны функционирования системы: технологическую, финансовую, ресурсную, информационную и др. Поэтому социально-экономическая система характеризуется множеством признаков. Признаки, описывающие один аспект функционирования системы, тесно взаимосвязаны между собой. Исследованиями в данной сфере установлена возможность сокращения числа переменных без существенных потерь информации [1]. Каждый признак несет определенную информацию о системе. Это позволяет утверждать об информативности признаков, которая позволяет оценить вклад каждой количественной характеристики в общую картину состояния объекта. Выделение наиболее информативных признаков значительно сокращает информационное пространство и формирует систему показателей, в полной мере характеризующих рассматриваемый объект.

3. Методы, выделяющие существенные признаки, можно разделить на две группы. К первой группе относятся метод главных компонент, факторный анализ. Они позволяют представить исходное признаковое пространство в виде определенной комбинации признаков. Основным недостатком этих методов – трудности на этапе интерпретации результатов. В метод второй группы (кластерный анализ, экстремальная группировка признаков) позволяют избежать этих трудностей, поскольку в качестве представителей групп отбираются сами исходные признаки.

4. При сокращении информационного пространства были использованы методы кластерного анализа [2]. Они позволяют объединить в одну группу признаки, которые схожи между собой. В качестве меры связи между количественными признаками используется коэффициент корреляции. Это позволяет также заменять один признак другим, взаимосвязанным признаком, если получение информации по одному из них затруднено.

Следующим шагом является адаптация выбранных показателей к условиям функционирования социально-экономической системы (например, с помощью экспертных оценок, учета значимости признаков в жизненном цикле системы и др.).

5. Полученная таким способом система показателей для мониторинга состояния социально-экономической системы позволяет провести наиболее многостороннюю оценку ее состояния. Дальнейшее моделирование рассматриваемого объекта на основе выбранных показателей существ-

венно повышает помехоустойчивость уравнений имитационной модели, которая в настоящее время является мощным инструментом и неотъемлемым атрибутом технологии управления.

Литература

1. *Розин Б.Б.* Теория распознавания образов в экономических исследованиях. М.: Статистика, 1973. С. 224.
2. *Сошникова Л.А., Тамашевич В.Н., Уебе Г., Шефер М.* Многомерный статистический анализ в экономике. М: Юнити-ДАНА, 1999, С. 598.

Разработка мероприятий и оценочных показателей для интенсификации деятельности НТПл ВШ Салимова Г.Ф.

Институт экономики переходного периода, Россия

Процессы, происходящие в научном комплексе, а НТПл ВШ является составной его частью, принято рассматривать как эволюционные. Начало 1990-х гг. в России привело к революционному изменению во всех секторах внешней среды, с которой взаимодействует НТПл ВШ. Произошли кардинальные изменения в государственных, политических, рыночных и социальных институтах. Каждый из этих институтов начал развиваться по собственным законам, обусловленным социально-экономическим изменением статуса государства. Сложная система НТПл ВШ не могла одновременно реорганизоваться, и все последнее десятилетие связано с постепенным его реформированием.

В каждую историческую эпоху наука определяет технологический уклад общества. В настоящее время наука формирует новый долгосрочный цикл развития общества, новый технологический уклад. Одновременно каждый технологический уклад формирует науку, которая "обслуживает" его на протяжении всего жизненного цикла [1]. НТПл ВШ как любая целостная система имеет управляющую и управляемую подсистемы.

Основные составляющие НТПл ВШ, а именно кадровая и финансовая являются управляемыми элементами. Структурная иерархия позволяет проводить комплексный анализ всех уровней взаимодействия как внутри самой системы НТПл ВШ, так и системы в целом с внешней средой.

В концепции научной, научно-технической и инновационной политики системы образования РФ предусмотрены механизмы оценки эффективности деятельности НТПл ВШ через измеряемые индикаторы. Предусмотрена разработка методов, обеспечивающих достоверную оценку по косвенным индикаторам на различных структурных уровнях НТПл ВШ.

При вузах существует много коммерческих структур, использующих в своей работе кадровую, финансовую и материально-техническую составляющую НТПл. Без реального учета фактического объема реализации научной продукции и получения от них финансовых средств нельзя предста-

вить действительной картины эффективности работы вуза и его НТПл. Проявить такую деятельность можно через предлагаемый индикатор вложения собственных средств вуза в НИР, увязав его с объемом бюджетного финансирования НИР со стороны Минобразования. Этот показатель должен быть удельным, что уравнивает возможности конкурирования между вузами любого уровня.

Введение индикаторов эффективности работы НТПл вуза, отражающих соотношение бюджетных средств и хоздоговорных, удельного показателя вложения собственных финансовых средств (Кв) по *поисковым, фундаментальным, прикладным НИР и научным разработкам*, а также участие в выполнении НИР профессорско-преподавательского состава, позволит получить более конкретную картину о состоянии НТПл ВШ и его возможностях развития.

Литература

1. Методическое обеспечение прогнозирования состояния научно-технической сферы. М.: Аналитический центр по научной и промышленной политике, 1995.

Институционализация оптово-розничной торговли и её последствия *Саблин Д.С.*

Ростовский государственный университет, Россия

Структура регионального потребительского рынка товаров и услуг Ростовской области включает: 5% – бытовые услуги; 2 % – общественное питание; 93% – торговля. Товарооборот по отраслям потребительского рынка за 2000 г. (9 м.) составил: торговля – 38856,2 млн. руб.; общественное питание – 829,1 млн. руб.; бытовые услуги – 2074,3 млн. руб. Основной оборот наличных денег в области приходится на потребительский рынок. Всего за 2000 г. (9 м.) денежные расходы населения составил 52,2 млрд. руб. При этом 41,8 млрд. руб. используется населением на потребительском рынке (более 80 % всех расходов). В настоящее время на территории области осуществляют свою деятельность около 20 тыс. предприятий розничной торговли (рост в 2000 г. сети торговых предприятий составил 5,8%).

Развитие инфраструктуры потребительского рынка должно сопровождаться повышением качественного уровня всей оптово-розничной сети, реализующей товары потребителям по договорам купли-продажи или в розничной торговле.

Институционально-правовая основа функционирования оптово-розничной торговли включает: Федеральные законы "О защите прав потребителей", "О сертификации продукции и услуг", Постановление Госстандарта России "О принятии и введении в действие Правил сертификации услуг розничной торговли".

Сертификация – процедура подтверждения соответствия, посредством которой независимая от продавца и потребителя организация удостоверяет в письменной форме, что его услуги соответствуют установленным требованиям. Эта процедура будет проводиться в целях резкого повышения качества обслуживания потребителей и недопуска на рынок организаций, которые не соответствуют цивилизованным требованиям, принятым во всём мире, так же для участия Российской Федерации в международном экономическом, научно-техническом сотрудничестве и международной торговле.

Однако реакция руководителей предприятий оптово-розничной торговли на этот законопроект является крайне негативной и наиболее недовольство вызывает пункт об обучении персонала (под обучение попадают все, включая даже грузчиков).

Действия Правительства направлены на государственную и общественную защиту интересов потребителей, их просвещение и качественное повышение уровня предоставления услуг оптово-розничной торговли, но представителями мелкого и среднего бизнеса они восприняты неоднозначно, что может сказаться на их реализации.

**Приоритетные направления государственного регулирования
социальной сферы**
Степанова Н.В.

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

Социальная направленность экономики в последнее время сделали особенно актуальным вопрос государственного регулирования социально-экономических процессов. Необходимость вмешательства государства в экономическую жизнь общества, по сути, определяется законами рынка, которые по своей природе могут определять перспективы развития общества лишь стихийно, с непредсказуемыми результатами, а сами рыночные отношения объективно обуславливают имущественное неравенство и неодинаковые возможности в осуществлении основных прав каждого человека. Кроме того, вопросы социальной политики нельзя рассматривать в отрыве от состояния экономики. Во-первых, в социальной политике концентрируются цели экономического роста (накопление национального богатства, создание благоприятных социальных условий, повышение уровня жизни и т.д.). Во-вторых, социальная политика является и фактором экономического роста. В условиях неэффективной экономики не может быть действенной социальной политики.

Одним из главных направлений социальной политики является политика доходов, контроль их уровня и динамики. С точки зрения анализа состояния социальной сферы проблема доходов является синтетической, поскольку именно она выступает индикатором эффективности макроэконо-

мических преобразований, показателем их влияния на экономическое и социальное положение человека.

В течение периода высокой инфляции 1992-99 гг. социальная политика в Российской Федерации, как и во многих странах с переходной экономикой, была преимущественно ориентирована на наращивание удельного веса социальных расходов в совокупных расходах государства. В то же время усилия, направленные на повышение эффективности социальных программ, отступали на второй план. Так, согласно оценкам Международной организации труда, эффективность программ социальной помощи в России, рассчитанная как удельный вес средств, поступающих семьям, живущим за чертой бедности, в суммарных социальных трансфертах, составляет всего 19%. Аналогичный показатель в большинстве развитых стран и в некоторых странах Восточной Европы колеблется в пределах 30-50% [5].

В России примеры поразительной неэффективности в расходовании средств имеются практически в каждой отрасли социальной сферы и связаны, прежде всего, с недостатком реформ – необходим не только поиск дополнительных ресурсов на социальные цели, но и институциональные реформы, которые могли бы повысить эффективность социальных программ. Повышение уровня жизни населения и достижение лидирующих позиций в мировой экономике можно достичь только за счет роста производительности и эффективности труда. Причем он включает не только эффективное использование живого труда, но и всех ресурсов: капитала, земли, материалов, энергии, информации. При прямом сопоставлении оценок производительности труда России и Канады (как наиболее близкой к нам по природным и другим условиям) в 1995 г. получаем отставание России в 3,5 раза, тогда как в 1990 г. этот показатель был на уровне 2,4 раза. Соотношение производительности и заработной платы представляется также не менее важным для оценки состояния экономики России. Эта величина показывает определенный "уровень эксплуатации" в стране. В России в 1995 г. этот показатель составлял 61,07, в Канаде – 18,86 [1]. За последнее десятилетие этот показатель вырос значительно. Во многом это произошло вследствие резкого сокращения реальных располагаемых доходов. Поэтому при всей важности макроэкономических преобразований в стране, изначально необходимо создать условия для нормального эффективного труда – благоприятный инвестиционный и налоговый климат, рынок труда, систему государственных заказов и т.д.

Литература

1. Анализ и прогноз эффективности труда и доходов населения / Блюмина М.С., Козырев В.В., Тарасова Н.А., Фаерман Е.Ю. М., 1996. С. 64-65.
2. Викулина Т.Д. Закономерности и тенденции государственного регулирования доходов. СПб., 1997. С. 62.
3. Дигилина О.Б. Эффективность социальных программ Правительства России. Владимир, 1999. С. 10.

4. Кардашевский В., Шестакова Г. Повышение уровня жизни можно достичь только за счет роста производительности // Экономист, 1999, № 8, С. 50.
5. Социальная политика в период перехода к рынку: проблемы и решения / Сб. ст. под. ред. А. Ослунда, М. Дмитриева. М., 1996. С.113.

Управление процессами экономической концентрации субъектов хозяйствования
Трегубов А.С.

Донецкий национальный университет, Украина

Факты экономической истории свидетельствуют, что экономическая эффективность рыночной экономики существенно зависит от ее организационной структуры. Индустриальная экономика интенсивного типа, т.е. основанная на НТП, не может быть только децентрализованной, т.е. ее нельзя свести только к рынку свободной конкуренции. Она сильно нуждается в экономической и финансовой централизации особенно в этом нуждаются экономики переходного периода как Украины, так и других стран СНГ. Рыночной экономике в ее современных формах вполне показан высокий уровень концентрации производства. При этом оптимальный уровень концентрации возрастает по мере роста ассортимента производимой продукции, а также его технологического уровня.

Концентрация производства в крупных корпорациях облегчает регулирование рыночной экономики с правительственного уровня и посредством различных формальных и неформальных соглашений ведущих производителей. Этим облегчается контроль за ценами. Также, чем выше удельный вес крупных корпораций в экономической жизни, тем яснее тот факт, что при прочих равных условиях все более значительная часть производства выводится за пределы собственно рыночного регулирования и управляется с корпоративного уровня в административном порядке.

Концентрация дает преимущества предприятиям в связи с такими моментами:

- относительно большая легкость получения кредитов, а в критических обстоятельствах и правительственной поддержки;
- определение производственной программы в расчете на более широкий рынок сбыта, на котором проявляется эффект усреднения колебаний конъюнктуры, что облегчает планирование производства и содействует более равномерной загрузке мощностей);
- возможности диверсификации производства, которые также уменьшают негативные эффекты, связанные с колебаниями конъюнктуры;
- экономия в связи с масштабами производства на издержках производства и сбыта.

Таким образом, экономическая концентрация может рассматриваться как один из элементов государственной корпоративной стратегии Ук-

раины, посредством которой предстоит мобилизовать сохранившуюся часть промышленного потенциала страны, обеспечить импортозамещение на украинском рынке и реализовывать конкурентные преимущества на внешнем.

В то же время укрупнение предприятий нередко ведет к монополизации тех или рынков, препятствует развитию конкуренции, что требует государственного регулирования процессов экономической концентрации субъектов хозяйствования. Контроль за процессами экономической концентрации также необходим и при приватизации объектов промышленности.

В целом, государственное регулирование процессов поглощения, слияния, создания предприятий или объединений осуществляет Антимонопольный комитет Украины и его территориальные отделения. Основная цель подобного регулирования – не допустить в процессе структурных преобразований предприятия создания монополиста или ограничения конкуренции. В Украине растет число прецедентов привлечения к ответственности за концентрацию, не соответствующую требованиям антимонопольного законодательства. Если в 1998 г. за нарушение процессов концентрации в Донецкой области штрафов не было вообще, то в 1999 г. эта сумма составила 4300 грн. (около 900 руб.), а за 9 месяцев 2000 г. – 20000 грн. (4000 руб.).

Таким образом, сегодня крайне важно усиливать законодательное, нормативно-методическое, проектное и организационное обеспечение процессов формирования разнообразных корпоративных механизмов в сфере крупного бизнеса. Совершенствование государственного контроля за экономической концентрацией должно быть направлено на разработку действенных мер защиты конкуренции и одновременно – на минимизацию возможных неоправданных ограничений, сдерживающих развитие предпринимательской деятельности при осуществлении этого контроля. Остается актуальной необходимость формирования такого механизма экономической концентрации, который бы не стал дополнительным барьером для вступления новых субъектов хозяйствования на рынок и не тормозил объективные структурные изменения в экономике.

Антимонопольная политика как неотъемлемая часть экономического развития
Ханапина С.К.

*Костанайский государственный университет им. А. Байтурсынова,
Республика Казахстан*

Антимонопольная политика, по данным экономической литературы, проводится во всех развитых странах, а в некоторых из них, давно и плодотворно. Зачастую эта политика, во-первых, в силу административного обеспечения правительствами более последовательна и крупномасштабна.

Во-вторых, она направлена, прежде всего, на формирование конкурентной среды малого бизнеса. И, в-третьих, демонополизация глубоко пронизывает сферу непосредственного производства. В, частности, японская антимонопольная политика, утвердила принцип общего контроля и регулирования национальной экономики в целом, – вместо практики "наказания нарушителей", как это имеет место, например, в США [1].

Президент Республики Казахстан, Парламент страны, Правительство и его органы проводят работу по укреплению частного сектора, взаимодействия различных форм собственности, созданию жизненно необходимых законов, программ и других нормативных актов, регламентирующих деятельность, как органов власти, так и отдельных хозяйствующих субъектов. Однако, характеризуя состояние переходного периода экономики, можно отметить, что произошла значительная либерализация рынка, но он не стал конкурентным. К числу важнейших макроэкономических факторов, оказавших влияние на замедленное формирование конкурентной среды в переходной экономике Казахстана, необходимо отнести: либерализацию цен; финансовую дестабилизацию и высокий уровень инфляции; промышленный спад и, как его результат, кризисные явления в производственной сфере, изменение структуры производства; институциональные преобразования; либерализацию внешней торговли.

Принятие законодательных мер, способствующих развитию конкуренции, предупреждению, ограничению и пресечению монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, – важнейшее условие формирования рыночных отношений.

Антимонопольное законодательство явление сравнительно новое в Казахстане и стало формироваться лишь в последние 4-5 лет. В республике создается правовая база, обеспечивающая защиту интересов потребителей, сдерживающая запросы монополий в получении сверхприбылей за счет своего положения на рынке услуг и товаров и снижающая негативные проявления рыночной стихии. Такое влияние осуществляется путем государственного управления экономикой, одним из видов которого и является антимонопольное законодательство. Оно является проявлением нормативного регулирования в современных условиях.

В настоящее время антимонопольное законодательство можно представить в виде блока законодательных актов:

- Конституция РК;
- Закон РК "О развитии конкуренции и ограничении монополистической деятельности" от 11.06.91г.;
- Закон РК "О недобросовестной конкуренции" от 09.06.98 г.;
- Закон РК "О естественных монополиях" от 09.07.98 г.;
- Указы Президента РК;
- Постановления и распоряжения Правительства РК.

Антимонопольный закон РК "О развитии конкуренции и ограничении монополистической деятельности" по своим целевым установкам наи-

более близок к западноевропейской модели антимонопольного законодательства, "направлен против монополий постольку, поскольку они ограничивают конкуренцию и, следовательно, его задачи гораздо шире, чем борьба с монополизмом" [2].

При этом предполагается не только противодействовать имеющим место противоправным монополистическим проявлениям, но и предотвращать возникновение хозяйствующих субъектов или организационно-управленческих образований, монополизующих экономику и негативно влияющих на структуру рынка.

Высокая степень монополизации, доставшаяся переходной экономике в наследство от административно-командной системы, ослабляет рыночную конкуренцию. В этих условиях важнейшими факторами развития конкуренции и эффективного функционирования рынка является проведение целенаправленной антимонопольной политики.

В рамках антимонопольной политики можно выделить два основных направления: демонополизацию и регулирование деятельности естественных монополий. Под демонополизацией отдельных отраслей экономики необходимо понимать разработку мер по сокращению уровня концентрации производства товаров и услуг на рынке путем увеличения количества конкурирующих хозяйствующих субъектов, предотвращения сговоров и соглашений о дележе источников сырья и рынков сбыта, слияний и поглощений, ограничивающих конкуренцию, монополистического поведения хозяйствующих субъектов, результатом которого может быть повышение цен, снижение объемов производства и ухудшение качества товаров и услуг [3].

Целью демонополизации явилось формирование демократических методов хозяйствования путем внедрения конкурентных отношений в сферу производства и обращения товаров и услуг за счет ограничения, пресечения и предупреждения монополистической деятельности хозяйствующих субъектов на товарных рынках, снижения отрицательных последствий монополизма, сохраняющегося по технологическим и экономическим причинам.

Закон РК "О естественных монополиях" регулирует деятельность естественных монополистов в Республике Казахстан и направлен на обеспечение защиты интересов потребителей и субъектов естественной монополии.

Введение государственного регулирования отраслей, относящихся к разряду естественных монополий, соответствует антимонопольной политике, цели которой заключаются в защите потребителей и общества в целом от монополистического ценообразования, перераспределения богатства нации в пользу монополистов и относительного сокращения выпуска товаров и услуг. Антимонопольное регулирование должно быть направлено на ценовые параметры компании с их периодическим пересмотром, так как продукция предприятий – естественных монополистов является основ-

ной составляющей себестоимости готовой продукции предприятий всех отраслей экономики, что создает эффект ценового мультипликатора по многочисленным цепочкам.. Регулирование этого сектора промышленности вовсе не означает переход в государственную собственность, зачастую такие предприятия находятся в частной собственности. Государство, регулируя цены, вынуждено административными методами добиваться вклада в благосостояние общества таким образом, как бы под воздействием конкуренции в других сферах экономики [4].

В отраслях естественной монополии, где в силу производственно-технологических особенностей монополизм не может быть преодолен традиционным рыночным механизмом, возникает необходимость выделения секторов естественной монополии, нуждающихся в особом режиме функционирования и управления со стороны государства. Организационная структура этих отраслей требует поэтапного разделения монопольного и конкурентного секторов. При этом в монопольном секторе осуществляется государственное регулирование ценообразования и установление тарифов, в конкурентном же – поэтапная либерализация по мере развития конкурентного рынка.

Агентство Республики Казахстан по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и поддержке малого бизнеса должно придать дальнейшим рыночным преобразованиям антимонопольную направленность, проводя антимонопольную экспертизу любых принимаемых решений, действующих и вновь принимаемых законодательных, нормативных актов, что будет способствовать искоренению имеющихся просчетов и ускорит переход к рынку.

Литература

1. *Фишер Г.* Еще раз о причинах "японского экономического чуда" // Российский экономический журнал, 1995, №8, С. 73.
2. *Бокарева М.А.* Монополизм и антимонопольное регулирование. М., 1991. С. 23.
3. *Жилкибаева Э.К.* Антимонопольное законодательство РК: учебное пособие. Алматы: ВШП "Адилет", 1999. 142 с.
4. *Джаксыбекова Г.* Совершенствование управления естественными монополиями. Мысль, 1999. С. 37-43.

Государственное регулирование как условие реализации национальных интересов на рынке ценных бумаг

Шурганова Н.Э.

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

Общеизвестно, что функционирование эффективной экономики невозможно без построения фондового рынка.

Фондовый рынок решает ряд ключевых социально-экономических проблем:

- Ценные бумаги как основной инструмент финансового рынка способствуют наведению порядка в управлении предприятиями.
- Эффективная фондовая система способствует защите сбережений граждан от обесценения.
- Полноценный механизм выпуска и обращения финансовых инструментов мобилизует инвестиции в промышленность и другие отрасли экономики.
- Решает проблемы неплатежей, стабилизации национальной валюты, преодоления острого долгового кризиса.

В развитых странах рынок ценных бумаг формировался десятки лет и постепенно сложилась надежная и эффективная система его функционирования.

Так, например, в США система регулирования начала создаваться после финансового кризиса в 1933-34 гг., когда был принят ряд основных законов, составляющих фундамент работы рынка ценных бумаг. В настоящее время рынок корпоративных ценных бумаг приобрел характер саморегулируемого рынка, в то время как вексельное обращение и государственные ценные бумаги регулируются государством.

Российскому рынку ценных бумаг, находящемуся на этапе становления, необходимо активное государственное регулирование, выполненное в рамках государственной политики, направленной на восстановление отечественного рынка ценных бумаг, отвечающего национальным интересам России, интегрированного в мировой рынок и обеспечивающего привлечение инвестиций в экономику.

В мировой практике государственное регулирование рынка ценных бумаг осуществляется в виде прямого и косвенного вмешательства уполномоченных органов в его функционирование.

Среди основных функций государства на рынке ценных бумаг можно выделить следующие:

- Ответственность за состояние национальной и экономической безопасности. (Основной характеристикой состояния безопасности рынка ценных бумаг является способность государства защитить рынок от негативных воздействий и не допускать таких обвалов, как массовый крах мошеннических финансовых пирамид или пирамиды государственных ценных бумаг).
- Формирование законодательной и нормативной базы функционирования рынка. (В этом направлении сделаны определенные шаги).
- Организация системы правоприменения и регулирования. (Существуют серьезные проблемы – не обеспечен единый государственный подход со стороны органов государственного регулирования (ФКЦБ, Центральный Банк РФ), действия и требования этих органов не согласованы; необходимо объединить усилия в деятельности государственных органов и разграничить полномочия).

- Противодействие мошенничеству и манипуляциям с ценными бумагами. (Необходимо дать четкую юридическую квалификацию с учетом особенностей рынка).

Данные меры должны быть направлены на повышение конкурентоспособности отечественного рынка ценных бумаг.

Особенности развития отечественного рынка ценных бумаг: неразвитость рыночной экономики, отсутствие достаточного капитала для функционирования рынка и другие факторы не способствуют усилению роли саморегулирующихся организаций в регулировании рынка.

Ключевой подход к регулированию рынка ценных бумаг в делегировании права решать существенную часть вопросов его участникам с сохранением за государством координирующей и направляющей роли.

Государственное регулирование рынка ценных бумаг должно опираться на тщательно разработанную и научно обоснованную концепцию, которая с учетом существующих условий в наибольшей мере способствовала целям экономического роста.

АГРОЭКОНОМИКА, ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Совершенная ценовая дискриминация на рынке торговли квотами на выброс парниковых газов в атмосферу

Андряшин А.В.

Высшая школа экономики (Государственный университет), Россия

В XX в. экологическая ситуация на Земле значительно ухудшилась. Одним из отрицательных последствий технологического прогресса является так называемый парниковый эффект, который провоцируется выбросом определённого перечня газов в атмосферу (в частности, это углекислый газ). Эти газы являются на сегодняшний день побочным продуктом большинства видов производств. Для того, чтобы решить эту проблему хотя бы частично, после нескольких попыток мировому сообществу удалось, наконец, прийти к определённым соглашениям в виде чётко определённых обязательств по сокращению выбросов в отдельных странах к определённому периоду на Конференции, проведённой в Киото в декабре 1997 г. Для того, чтобы странам было проще выполнять взятые на себя обязательства, был введён механизм коллективного выполнения требований. Это означает, что страны должны сократить свои выбросы в совокупности на определённую величину путём модернизации своих промышленных предприятий (источник опасных газов), при этом совершенно неважно (на данном этапе), сколько выбросов производится в каждой отдельной стране. По условиям соглашения в качестве базового был выбран 1990 г., т.е. до уровня этого года каждая страна обязуется привести объём своих текущих выбросов. Ключевым обстоятельством в этой ситуации явился тот факт, что некоторые страны (например, Россия) уже на сегодняшний момент выполнили свои обязательства, более того – они имеют свободную неизрасходованную квоту. В силу ограничений, описанных выше, эти квоты можно будет в ближайшем будущем свободно продавать. Таким образом, на наших глазах создаётся новый уникальный рынок, где Россия имеет одну из лучших стартовых позиций, а её доходы к 2020 г. оцениваются примерно в 15-20 млрд. долл. Поэтому актуальность поставленной проблемы не вызывает сомнения.

Объектом исследования предлагаемой работы как раз и является этот рынок. Основной целью являлось построить максимально адекватную модель, описывающую текущую ситуацию, с тем, чтобы рассмотреть поведение участников рынка и попытаться найти некое равновесное состояние в

смысле вектора цен, вектора продаваемых/покупаемых квот и вектора денежных потоков, т.е. получить конкретный результат для каждой страны.

В процессе решения выделялись отдельные задачи исследования. Для определения оптимального вектора объёмов участвующих в сделках квот был использован аппарат теории игр, т.к. налицо присутствует конфликт интересов, и действия отдельных участников рынка сильно влияют на действия остальных. В качестве игроков выступали отдельные страны, выступающие на рынке, в качестве их стратегий были рассмотрены допустимые множества участвующих в сделках объёмов квот. Были разработаны специальные функции выигрышей, которые показывали объективное стремление стран максимально полно удовлетворить свой спрос на квоты с целью экономии текущих расходов, а также второй неперемный мотив сделки – минимизация цен для покупателей и их максимизация для продавцов.

Следующим аспектом представленной модели является учёт некоторых нерыночных факторов. В частности, была рассмотрена возможность политического давления стран друг на друга с целью улучшить конкретные условия сделки. Эти механизмы были использованы и на этапе определения равновесного в игре количества квот, и на этапе ценообразования, т.е. рациональное в чисто рыночных условиях решение часто не является итоговым при введении более реальных предпосылок, что и было получено в модели.

Кроме того, был введён специальный "синтетический" коэффициент, показывающий итоговое положение страны в мировом сообществе с точки зрения ключевых экономических, внутренних и внешних политических, социальных и технологических параметров.

Другим рассмотренным аспектом поведения игроков являются их стратегические интересы. Это выражается в желании и возможности каждой страны модернизировать свою текущую производственную систему, её положения в мире и в некоторых других условиях. Для каждой страны, таким образом, добавлялся ещё один компонент, существенно влияющий на её итоговое решение. Особенно важным это условие оказалось на этапе ценообразования.

В модели были также учтены краткосрочные и долгосрочные интересы каждого игрока. Это выражается в желании минимизировать текущие денежные потери и, соответственно, в стратегическом желании упрочить своё положение в мире даже в ущерб текущим денежным интересам. Примером последнего типа поведения игрока является стратегия страны, согласно которой проводится масштабная модернизация своей промышленной системы в текущем периоде даже при наличии свободного предложения квот с целью упрочить своё положение в будущем и избежать возможных дополнительных расходов в будущих периодах. Кроме того, в соотношении заложенных здесь параметров кроется возможность совершения

определённых уступок в текущем периоде в обмен на улучшение позиций страны в мире в будущих периодах.

В модели была сделана попытка учесть географические предпочтения каждой из стран, т.е. каких контрагентов предпочёл бы каждый игрок. Было показано, когда страна сможет реализовать свои географические предпочтения, а когда в полной степени следование таким интересам будет невозможно.

Модель была рассмотрена пока только в статическом, но многопериодном виде, т.е. игроки принимают решения, полагая, что текущий период является последним. При такой постановке вопроса было формально показано, что полученные равновесные векторы продаваемых/покупаемых квот являются равновесными по Нэшу. Рассматривался наиболее общий случай с произвольным количеством продавцов и покупателей. Число периодов в указанном смысле было также произвольным.

В качестве базовой модели ценообразования была использована модель совершенной ценовой дискриминации, но были внесены некоторые существенные изменения в алгоритм определения оптимального вектора цен в смысле оговорённых выше предпосылок. Это позволило, таким образом, определить все параметры для каждой из функций выигрышей и определить их значения для каждой страны через экзогенные параметры.

В силу определённых мотивов некоторых стран в модели учтён случай редукации модели ценовой дискриминации к модели ценовой войны. Рассмотрены необходимые условия, а также последствия такого развития событий.

Наконец, как одна из возможных конфигураций рынка был рассмотрен вариант создания картелей. Были проанализированы причины этого явления, результаты нового взаимодействия на рынке и сравнение с результатами проведения некооперативной политики.

Таким образом, теоретическая и практическая значимость работы представляется довольно высокой, т.к. данная работа является одним из первых описаний крайне специфического рынка (на котором предельные издержки продавцов стремятся к нулю); модель не является теоретической абстракцией; в работе затронуты крайне актуальные для России и других стран проблемы; кроме того, в работе представлено несколько нестандартных для классического экономического анализа элементов, и были получены итоговые результаты.

Модель ценового лидерства на рынке квот на выбросы парниковых газов в атмосферу
Герасимов С.С.

Высшая школа экономики (Государственный университет), Россия

В данной работе будет произведен более подробный анализ рынка квот на выброс парниковых газов в атмосферу. Эта работа является непосредственным продолжением моей другой статьи по данной теме, которая

будет скоро опубликована в сборнике научных работ от кафедры математических методов анализа экономики экономического факультета МГУ.

Рынок, анализируемый в этих работах, возник в 1997 г. на основе соглашений государств-участников конференции в Киото с целью сокращения выбросов парниковых газов в атмосферу. В качестве одного из механизмов, облегчающих выполнение странами выполнения взятых на себя обязательств, был предложен механизм продажи странами, образовавшимися у них избыточных квот на выброс парниковых газов в атмосферу.

В моей предыдущей работе этот рынок был проанализирован на основании модели ценового лидерства, при этом было рассмотрено четыре различных ситуации: рынок с дифференцированной и одинаковой ценой сокращения выбросов для стран-покупателей, а также с очень большим и ограниченным числом покупателей. За счет большого спада производства в 90-ых годах и, следовательно, резкого сокращения выброса парниковых газов в атмосферу Россия, обладая большим запасом неиспользованных квот, может стать ценовым лидером на данном рынке. Поэтому актуальной проблемой является разработка оптимальной стратегии поведения нашей страны в рамках сложившихся в результате международных соглашений условий по продаже квот. Для этого в предыдущей работе для всех четырех случаев были найдены оптимальные стратегии продавцов и покупателей, то есть количество продаваемых и покупаемых квот и цены, по которым будут совершаться сделки, а также ситуация равновесия на данном рынке.

Однако в связи с тем, что международные соглашения периодически будут корректироваться и предполагается постепенное, в несколько этапов, уменьшение объемов предельно допустимых выбросов, а также в связи с изменением других параметров, влияющих на объем и цену совершаемых сделок (совокупный экономической и политической мощи страны, изменение мировой экономической конъюнктуры, темпов технического прогресса, числа участников на рынке, заинтересованности их в долгосрочном сотрудничестве с другими странами для сокращения общих выбросов, а также различных форс-мажорных обстоятельств) в данной работе будут рассмотрены полученные модели в динамике.

Для этого для каждой страны будет введен индивидуальный коэффициент дисконтирования, отражающий ее межвременные предпочтения, и проанализировано его влияние на объемы продаваемых-покупаемых каждой страной квот в каждом периоде. Для случаев с небольшим числом игроков на рынке их поведение будет проанализировано с помощью методов динамического игрового моделирования, а для ситуации с большим числом участников – через составление разностных уравнений.

Будет также ослаблена введенная в предыдущей работе предпосылка о долгосрочной тенденции к повышению цен на квоты и проанализировано ее влияние на оптимальные стратегии игроков и полученную ранее ситуа-

цию равновесия. В ходе исследования было выявлено, что при достаточно высоком дисконтирующем множителе, отражающем одновременно реальное уменьшение стоимости денег со временем из-за общемировых инфляционных процессов и субъективное предпочтение странами выручки в текущем периоде, полученное в предыдущей работе равновесие в доминирующих стратегиях для каждого периода будет устойчиво во времени. Аналогичная ситуация будет складываться при долгосрочной тенденции к понижению цены квот за счет высоких темпов технического прогресса. Для сценария с тенденцией повышения цены квот в долгосрочном периоде поведение игроков будет сильно зависеть от их субъективного дисконтирующего множителя. (Для различных темпов повышения цены квот можно получить ограничение на ставку дисконтирования и наоборот).

Наконец, наиболее важным аспектом разработки данной темы представляется попытка найти и подставить конкретные числовые данные в полученные ранее формулы. Отсутствие доступных баз данных по ряду показателей осложняется еще и тем, что ряд параметров можно определить только на основании экспертных оценок. (Например, параметр совокупной мощности страны, влияющий на цены и объемы совершаемых сделок). Четко заданными для каждого этапа можно считать только объемы, до которых страны должны снизить свои выбросы в течение нескольких начальных периодов (ограничение на выбросы по Киотской конференции с 2008 по 2012 г.). Если рассматривать модель только в течение этого времени, то на основании существующей динамики можно сделать математический прогноз выбрасываемого в атмосферу количества парниковых газов до 2012 г. и оценить объем выбросов, подлежащих сокращению для каждой страны.

Значительно сложнее оценить издержки на сокращение одной условной единицы выбросов парниковых газов для каждой из стран. На эти издержки существенно влияет уровень технического развития и экономики страны (насколько современными производящими мощностями обладает страна, а также насколько жесткое законодательство по охране окружающей среды существует в стране). Очевидно, что за счет выше перечисленных факторов издержки на сокращение выбросов для развивающихся стран будут значительно меньше, чем для развитых, однако точное количественное прогнозирование данных величин весьма затруднительно. Кроме того, немаловажным вопросом является и то, что именно должны включать в себя эти издержки, только ли непосредственную стоимость технического сокращения выбросов или же еще и социальные и экономические последствия усиления борьбы с глобальным потеплением: с одной стороны, дополнительные издержки, выражающиеся в повышении цен на товары и услуги, возможная инфляция издержек, сокращением занятости и закрытием ряда производств в "дымящих" секторах, недополученными налогами и необходимыми субсидиями вследствие сокращения выбросов,

с другой стороны, издержки на преодоление последствий глобального потепления, затопление ряда территорий и увеличение числа климатических стихийных бедствий и выгодами от жизни в экологически более чистой среде.

В целом, на основании числовых значений необходимых к сокращению и доступных для продажи квот, а также цен сокращения выбросов для каждой страны – участника рынка, можно подсчитать суммарные объемы сделок, совершаемые на рассматриваемом рынке и общую выручку продавцов и издержки покупателей для моделей ценового лидерства с большим числом покупателей.

Экономическое регулирование земельных отношений – интегральная часть продовольственной безопасности Российской Федерации *Изварин Е.А.*

Ростовский государственный строительный университет, Россия

Земля, как естественный ресурс, имеет весьма широкое понятие, но зачастую рассматривается, прежде всего, в двух смыслах: земля, как планета, и земля, как средство производства, и в этом смысле она выступает предметом земельных отношений.

В экономике земельные отношения определяются тем, что земля выступает главным источником производства продовольствия для населения и сырья для промышленности. Поэтому эта сфера экономических отношений общества должна находиться под постоянным контролем государства, как средство для обеспечения его продовольственной безопасности, суверенитета и как серьезная мера его независимости в международных отношениях, геополитической стратегии.

Необходимость проведения земельной реформы и ужесточения экономического регулирования земельных отношений очевидна. Низкая эффективность использования земли, ускоряющиеся процессы её деградации привели к снижению плодородия почв.

Кризис сельского хозяйства усилился в ходе радикальных реформ, в период политики "шоковой терапии", когда была ликвидирована монополия внешней торговли, сократилась бюджетная поддержка практически всех отраслей АПК, произошло вытеснение продукции отечественного товаропроизводителя из розничного товарооборота и т. д. Это привело к тому, что в 1991 г. сельскохозяйственные предприятия страны закончили с уровнем рентабельности в 43 %, в 1995 г. с –2 %, в 1996 г. с –20,5 %.

Вот почему в настоящее время, как никогда раньше, актуален интерес к проблемам Продовольственной безопасности России, а в условиях отсутствия рациональной реформаторской аграрной политики – и к риску для перспектив независимости и сохранения целостности страны.

**Проблемы развития горнодобывающей промышленности
Республики Саха (Якутия)
Никитина Т.В.**

Якутский государственный университет, Россия

В социально экономическом развитии Республики Саха (далее – РС(Я)) важное место занимает горнодобывающая промышленность. Удельный вес отрасли в общем объеме промышленной продукции республики (51265,6 млн. руб. в 1999г.) составил 88,2%, в том числе: алмазодобывающей – 68,3%, золотодобывающей – 6,4%, оловянной – 0,4%, сурьмяной – 0,16%, угольной – 9,2%, нефтегазовой – 1,03%.

В обозримой перспективе экономика республики будет и дальше характеризоваться преимущественным развитием горнодобывающей промышленности с постепенным совершенствованием структуры в сторону интенсивного наращивания мощностей обрабатывающих отраслей: алмазогранильного, ювелирного, переработки нефти и газа, производства металлических олова и сурьмы, а также металлургического производства.

Приоритетные направления экономических исследований по развитию горнодобывающей промышленности в РС(Я) связаны с дальнейшим устойчивым и эффективным развитием добычи алмазов и промышленным освоением крупных золоторудных месторождений. Кроме того, с расширением интеграционных процессов в Дальневосточном экономическом районе особую актуальность будут иметь научные исследования по интенсивному развитию производительных сил в Южной Якутии. Необходимо по-новому решать экономические проблемы промышленного освоения богатейших природных ресурсов Южной Якутии с учетом развития рыночных отношений, спроса и предложения продукции на мировом рынке, в особенности в странах Азиатско-Тихоокеанского региона.

Интенсивное развитие горнодобывающей промышленности в РС(Я) с огромными минерально-сырьевыми ресурсами (ценность запасов основных полезных ископаемых – 661,5 млрд. долл., в т.ч. алмазов – 54 млрд. долл., олова – 14 млрд. долл., сурьмы и триоксида вольфрама – 5,2, извлекаемых запасов нефти – 32,8, природного газа – 93,1, угля – 354, железных руд – 76, апатитов – 4, редкоземельных металлов месторождения "Томтор" – 28,6 млрд. долл.) возможно только при широком привлечении инвестиций – отечественных и иностранных. Для этого необходимо совершенствовать действующую нормативно-правовую базу и разработать новые законодательные акты, содействующие притоку инвестиций и широкому участию крупных зарубежных компаний (фирм) в освоении природных ресурсов. Кроме того, в короткие сроки требуется разработать механизм реализации проекта федерального закона "О свободной экономической зоне БАМ".

Промышленное освоение богатейших природных ресурсов РС(Я) должно преследовать одну единственную цель – значительное повышение жизненного уровня населения республики, а не развитие производительных сил региона ради только самого индустриального развития, как практиковалось ранее. Жизненный уровень населения РС(Я), выражаемый в количестве прожиточных минимумов, покупаемом на средний денежный доход, находится на низком уровне. Так, по данным Всероссийского Центра уровня жизни (ВЦУЖ), этот показатель в РС(Я) в марте 2000 г. составил 1,31 по сравнению с 4,30 – в г. Москва, 2,82 – в Тюменской области, 2,65 – в Ямало-Ненецком автономном округе, 1,91 – в Мурманской области, 1,6 – в Красноярском крае, 1,53 – в Иркутской области, 1,46 – в Татарстане, 1,37 – в Камчатской области и 1,47 – в среднем по Российской Федерации. С учетом самых суровых в России природно-климатических условий территории РС(Я) жизненный уровень населения еще более ухудшается по сравнению с регионами с мягким климатом. Кроме того, основным источником улучшения благосостояния жителей Якутии являются доходы, поступающие от реализации продукции предприятий горнопромышленного комплекса.

Развитие земельного кадастра в России

Сидоренко В.Н.

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

В современном понимании термин "кадастр" (от франц. cadastre^{*}) был введен Наполеоном в начале XIX в., однако земельные книги и карты велись в большинстве стран мира начиная с XV-XVI вв. [4, 5]. Следует отметить, что наряду с земельным кадастром существуют водный, лесной кадастры, а также кадастр месторождений полезных ископаемых и кадастр животного мира и др. Земельные ресурсы наряду с другими природными ресурсами, согласно ст. 9 Конституции РФ, являются основой жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории. С развитием земельных отношений также изменялись понятия земельного кадастра и его содержания, организационная структура, способы и цели ведения земельного кадастра. В России в настоящее время, согласно Федеральному закону "О государственном земельном кадастре РФ" от 03.08.1996 г., "государственный земельный кадастр – это систематизированный свод документированных сведений, получаемых в результате проведения государственного кадастрового учета земельных участков, о местоположении, целевом назначении и правовом положении земель Россий-

^{*}Происходит от среднегреч. catastishon – лист, реестр. В Древнем Риме кадастром обозначался список лиц, подлежащих обложению подушным налогом. В отличие от реестра, происходящего от позднелат. regestrum, registrum – опись, письменный перечень, книга для записи дел, документов и пр., является более широким понятием. См. Крысин Л.П. Толковый словарь иноязычных слов. М.: Изд-во "Русский язык", 1998. С.291, 494.

ской Федерации, и сведений о территориальных зонах и наличии расположенных на земельных участках и прочно связанных с этими земельными участками объектов".

Для чего же нужен земельный кадастр? В одних странах земельный кадастр, прежде всего, служит фискальным целям через учет различных характеристик объектов недвижимости. В других странах земельный кадастр предназначен для защиты прав на землю через различные системы регистрации, позволяющие фиксировать информацию о правах на недвижимость, о передаче прав, об ограничениях и обременениях и владельцах недвижимости. Так или иначе, земельный кадастр нужен как система, позволяющая собирать, документировать, накапливать, обрабатывать, учитывать, хранить и использовать для различных целей природную, экономическую и правовую информацию о состоянии и изменении земель. Именно в таком виде в настоящее время понимается предназначение государственного земельного кадастра (ГЗК) в России (см. вышеприведенное определение государственного земельного кадастра).

Согласно ст. 4 Федерального закона "О государственном земельном кадастре", ГЗК создается и ведется в целях информационного обеспечения: 1) государственного и муниципального управления земельными ресурсами; 2) государственного контроля за использованием и охраной земель; 3) мероприятий, направленных на сохранение и повышение плодородия земель; 4) государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним; 5) землеустройства; 6) экономической оценки земель и учета стоимости земли в составе природных ресурсов; 7) установления обоснованной платы за землю; 8) иной связанной с владением, пользованием и распоряжением земельными участками деятельности. Эти цели непосредственно связаны с решением управленческих, экономических, правовых и информационных задач.

Объектом ГЗК РФ является комплексная информация о земельном участке, который определяется как "часть поверхности земли (в том числе поверхностный почвенный слой), границы которой описаны и удостоверены в установленном порядке уполномоченным государственным органом, а также все, что находится над и под поверхностью земельного участка, если иное не предусмотрено федеральными законами о недрах, об использовании воздушного пространства и иными федеральными законами". В других странах в качестве объекта в ГЗК выступает "подробная информация на уровне индивидуальных наделов" [2,3].

Субъектами ГЗК РФ являются уполномоченные органы, обеспечивающие сбор, документирование, накопление, обработку, учет, хранение и использование комплексной информации о земельном участке. Главным уполномоченным органом, осуществляющим указанные процедуры, является Госкомзем России. К основным потребителям кадастровой информации относятся органы государственного и муниципального управления,

государственные природоохранные органы, налоговая служба, органы по управлению имуществом и приватизации объектов, а также купли-продажи земли, нотариальные конторы, кредитно-финансовые учреждения, биржи недвижимости, аукционы, судебные органы, предприятия и учреждения, граждане и их объединения.

Предметом ГЗК РФ являются процедуры сбора, документирования, накопления, обработки, учета, хранения и использования кадастровой информации, а также связанные с ними общественные отношения по поводу ГЗК, возникающие между уполномоченными и другими органами при осуществлении данных процедур.

Методом ГЗК РФ является совокупность юридических приемов и средств, при помощи которых осуществляется правовое регулирование общественных отношений по поводу ГЗК.

Деятельность по ведению ГЗК, согласно ст. 5 вышеупомянутого закона, осуществляется в соответствии со следующими *общими принципами*: 1) единство системы и технологии ведения государственного земельного кадастра на всей территории Российской Федерации; 2) непрерывность внесения в государственный земельный кадастр изменяющихся характеристик земельных участков; 3) открытость сведений государственного земельного кадастра; 4) сопоставимость и совместимость сведений государственного земельного кадастра со сведениями, содержащимися в других государственных и иных кадастрах, реестрах, информационных ресурсах.

Общие принципы, лежащие в основе деятельности по ведению ГЗК, выражаясь через конкретные правовые нормы и институты, порождают источники ГЗК, образуя в совокупности с ними систему ГЗК.

К основным источникам ГЗК в России в настоящее время относятся следующие нормативные акты (законы и подзаконные акты):

1. "Земельный кодекс РСФСР" №1103-1 от 25.04.1991 г. (с изм. и доп. от 28.04.1993 г. и 24.12.1999 г.).
2. Федеральные законы "О государственном земельном кадастре Российской Федерации" №22 от 24.11.1999 г., "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" №122-ФЗ от 17.06.1997 г., "Об ипотеке" № 102-ФЗ от 24.06.1998 г., и др.
3. Указы Президента РФ, такие как Указ Президента РФ "О системе федеральных органов исполнительной власти" №1234 от 22.08.1996 г., "О структуре федеральных органов исполнительной власти" №1326 от 06.09.1996 г., №1611 от 29.11.1996 г.
4. Постановления Правительства РФ "О совершенствовании ведения государственного земельного кадастра в Российской Федерации" №622 от 25.08.1992 г. (в ред. Постановления правительства РФ №784 от 04.08.1995 г.), "Об утверждении федеральной целевой программы "Создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра" №932 от 03.08.1996 г., "О порядке определе-

ния нормативной цены земли" №319 от 15.03.1997 г., "Об утверждении Федеральной целевой программы "Развитие земельной реформы в Российской Федерации на 1999-2002 годы" №694 от 26.06.1999 г., "Об утверждении Положения о Государственном комитете Российской Федерации по земельной политике" № 1056 от 22.09.1999 г., др. постановления, распоряжения Правительства РФ.

5. Положения, указания, приказы и инструкции министерств, комитетов, ведомств и др.

Всего в России в настоящее время насчитывается более полусотни источников ГЗК. Тем не менее, ряд из них еще не лишен противоречий и недоработок. Кроме того, созданию комплексного государственного земельного кадастра часто противостоят ведомственные интересы. Так, согласно п.2. ст.2 Федерального закона "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" №122-ФЗ от 17.06.1997 г., учет прав на каждый индивидуальный объект недвижимого имущества должен проводиться в "Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним" в Минюсте РФ, хотя первоначально предполагался учет данной информации на уровне Госкомзема. В новом же варианте Федерального закона "О государственном земельном кадастре Российской Федерации" от 24.11.1999 г., сведения о правах на земельные участки, а также об ограничениях (обременениях) этих прав вносятся в Единый государственный реестр земель на основании сведений Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним, а также на основании иных документов о правах на земельные участки, являющихся юридически действительными на момент внесения указанных сведений в государственный земельный кадастр (п. 3. ст. 17). С теоретико-правовой точки зрения это говорит о развитии и усложнении предмета и методов ГЗК РФ. Кроме того, это отражает постепенное приобретение ГЗК РФ двойной роли, которую играет земельный кадастр в других странах, а именно фискальной и юридической.

Аналогичное развитие отношений между уполномоченными органами ведения ГЗК РФ происходит и на других уровнях. Так, по словам Председателя Госкомзема России С.И. Сая, при ведении ГЗК происходит взаимодействие с госслужбами, ведущими реестры зданий и сооружений, подземных сооружений, земельных участков, сельскохозяйственных угодий, водных объектов, лесов, ископаемых ресурсов, железных дорог, автомобильных дорог, государственного имущества, муниципального имущества [1].

Все это говорит о том, что ведение земельного кадастра возможно лишь на основе хорошо разработанных и согласованных правовых механизмов его поддержки. Кроме того, поскольку в настоящее время перечень кадастровой информации достаточно обширен (например, согласно ст. 14, помимо прочей документации ведется Единый государственный реестр

земель, в котором содержатся сведения о кадастровых номерах земельных участков; их местоположении (адресе); площади^{**}; категории земель и разрешенном использовании земельных участков; описании границ земельных участков, их отдельных частей; зарегистрированных в установленном порядке вещных правах и ограничениях (обременениях); экономических характеристиках, в том числе размерах платы за землю; качественных характеристиках, в том числе показателях состояния плодородия земель для отдельных категорий земель; наличии объектов недвижимого имущества, прочно связанных с земельными участками). Это приводит к необходимости использовать достаточно мощные и современные автоматизированные информационные системы, построенные на основе геоинформационных систем (ГИС) [6].

На современном этапе пока еще ни в одной стране мира нет полностью автоматизированного земельного кадастра. Тем не менее, в ближайшие несколько лет будут полностью завершены работы по созданию таких систем в Швеции, Норвегии, Финляндии. Опыт этих стран широко используется такими развитыми европейскими странами как Великобритания, Франция, Германия, Италия. Особо следует выделить Швецию, Национальная земельная служба которой в лице Шведского агентства по международному сотрудничеству (SIDA) и своего зарубежного агентства Swedesurvey одной из первых в начале 1990-х гг. оказала значительную поддержку в создании земельного кадастра в России, работы по созданию которого планируется завершить к 2002 г. Госкомзему России Правительством РФ в рамках Федеральной целевой программы "Развитие земельной реформы в Российской Федерации на 1999-2002 годы", утвержденной Правительством РФ №694 от 26.06.1999 г. поручено провести государственную кадастровую оценку земли в период с 1999 г. по 2002 г., что может увеличить поступления в федеральный бюджет в 3-5 раз.

В настоящее время Россия сотрудничает со многими странами мира в области создания системы автоматизированного земельного кадастра. Так в рамках Российско-германского инвестиционного проекта "ГЕРМЕС", реализуется программа компьютеризации органов исполнительной власти субъектов РФ, включая территориальные органы Госкомзема России, а в рамках проекта Всемирного банка "ЛАРИС" происходит развёртывание первой очереди системы регистрации документов о правах на земельные участки. Также в рамках проекта технической помощи Европейского сою-

^{**} По данным Госкомзема за 1999 г. земельный фонд РФ составляет 1709,8 млн. га, из которых 843,8 млн. га (49,4%) занимают земли лесного фонда, 221,9 млн. га (13%) занимают сельхозгодья (в том числе 130,2 млн. пашни). Общая площадь земель сельхозпредприятий, организаций и граждан составляет 656,7 млн. га. В ведении городских (поселковых) органов власти находится 7,4 млн. га. земли промышленности, транспорта и иного несельскохозяйственного назначения занимают 17,6 млн. га. Под строениями, сооружениями, площадями, улицами и др. занято 12,5 млн. га. Площадь застроенных территории (жилищная, промышленная и коммунальная застройка) составляют 4,3 млн. га.

за (ЕС) – ТАСИС "Поддержка создания рынка земли" реализуется консультативное содействие со стороны ЕС в вопросах создания нормативно-правовой базы и переподготовки кадров при реформировании земельных отношений в России. Кроме того, следует отметить ряд международных пилотных проектов с национальными земельными службами, организациями и компаниями Швеции (в Новгородской, Мурманской, Архангельской, Калининградской, Ленинградской, Саратовской, г. Санкт-Петербурге, Псковской областях и Республике Карелии), Дании (в Пермской области) и др. Общий объем финансирования только в рамках российско-шведского сотрудничества составил около 15 млн. долл. США.

Несмотря на множество совместных проектов в ряде субъектов Российской Федерации, например в г. Москве, создание государственного земельного кадастра производится в основном за счет местного бюджета. Кроме того, некоторые из разработанных систем ведения земельного кадастра (например, в г. Санкт-Петербурге) не имеют ни отечественных, ни зарубежных аналогов. В 1999 г. Госкомземом России принята программа внедрения технологии ведения автоматизированной системы ГЗК по единой методике, которая начала осуществляться в 260 городах и регионах России. Открыто 14 филиалов Федерального кадастрового центра "Земля", в которых планируется обучить около 1100 человек.

Однако без вступления в силу Земельного кодекса РФ, многие механизмы, обеспечивающие нормальное функционирование ГЗК и, в частности запускаемые в действие частью 17 Гражданского кодекса РФ, пока не работают. Тем не менее, создание и развитие земельного кадастра в России происходит довольно динамично.

Литература

1. *Александрова Е.* Санкт-Петербург – Москва: реформы идут с запада // Территория, 1999, №1, С.16-18.
2. Земельный кадастр за рубежом: Реф. библиогр. указ. / Федер. служба геодезии и картографии России. Центр. науч.-исслед. ин-т геодезии и картографии им. *Ф.Н. Красовского*. М.: ЦНИИ-ГАиК, 2000.
3. *Карамышева О.В., Герасимова Е.Л.* Зарубежный опыт в создании нормативной правовой базы ведения государственного земельного кадастра Российской Федерации // Информационный бюллетень ГИС ассоциации, 1997, №3(10), С. 7.
4. *Колотинская Е.Н.* Правовые основы советского земельного кадастра в 2-х т. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1974. 330 с.; 180 с.
5. *Колотинская Е.Н.* Правовые основы теории государственного земельного кадастра в СССР. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982. 124 с.
6. *Чешев А.С. Фесенко И.П.* Земельный кадастр. М.: ПРИОР, 2000. С. 235-247.

Оценка экологического риска и риска для здоровья человека от загрязнения почв тяжелыми металлами в городской среде Сидоренко В.Н., Крамкова Т.В.

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

Согласно методологии оценки риска, принятой за рубежом и получившей распространение в России в 1990-х гг., в настоящее время выделяют экологический риск и риск для здоровья человека [1].

Экологический риск (риск для здоровья человека) – функция от вероятности P наступления нежелательного для окружающей природной среды (здоровья человека) события и масштаба M его последствий: $R = R(P, M)$. Полная оценка риска делится на четыре этапа [2]:

- 1) идентификация опасности;
- 2) оценка экспозиции;
- 3) оценка дозы-эффекта (дозы-отклика, дозы-ответа);
- 4) характеристика риска.

На *первом этапе* происходит сбор информации об источниках загрязнения, выявление негативных воздействий и выбор наиболее важных для анализа веществ. При этом необходимо учитывать различие в понятиях "риск" и "опасность". *Опасность* – это любой фактор, при воздействии которого может наблюдаться негативное влияние на окружающую среду и человека, т.е. она является характеристикой самого химического соединения при взаимодействии с окружающей средой и не зависит от наличия реципиентов и специфики условий местности. *Риск*, наоборот, можно рассчитать количественно, он возникает при непосредственном соприкосновении загрязняющего вещества с реципиентами, зависит от условий местности и доз. На начальном этапе оценки риска анализируются данные о загрязнителях, их распространении, точности, путях экспозиции (т.е. проникновения в организм реципиента), возможного ущерба для здоровья. При этом различают следующие пути воздействия загрязнителей на реципиентов: ингаляционный, пероральный, кожный. Однако на практике невозможно учесть воздействие всех загрязняющих веществ из-за их огромного количества и не всегда известных путей распространения, а также слишком большого объема необходимой работы по анализу этих веществ. Поэтому очень важно правильно выбрать вещества, подвергаемые исследованию в первую очередь. Отбор ведется по таким критериям как тяжесть эффектов от их воздействия на реципиенты, частота и продолжительность действия (при этом особенно учитываются канцерогены, такие как соединения ртути, кадмия, свинца, никеля, хрома, бенз(а)пирен, формальдегид, полихлорированные бифенилы и др.), свойство их накапливаться в организме и вызывать генетические изменения, а также трансформироваться в более токсичные вещества.

На *втором этапе* производится оценка экспозиции. *Экспозиция* – соприкосновение реципиента с физическим, химическим или биологиче-

ским агентом. Она может быть измерена количественно в каком-либо объеме среды при непосредственном воздействии на организм реципиента за определенное время. Под оценкой экспозиции понимают измерение и определение продолжительности, характера и особенностей воздействия вещества на реципиентов. При этом уточняется путь, посредством которого химические вещества воздействуют на организмы – "маршрут воздействия", точки их контакта – "точки воздействия", способ проникновения веществ в органы реципиента (ингаляционный, через кожу, и т. д.), а также концентрации воздействующих веществ, т.е. их содержание в окружающей среде на единицу ее объема за какой-либо промежуток времени. После этого становится возможной количественная характеристика экспозиции, т.е. для всех путей определение величины и продолжительности воздействия. Чаще всего в случае перорального поступления тяжелых металлов в организм реципиента в результате случайного заглатывания почвы экспозиция рассчитывается как количество вещества, отнесенное к массе тела и продолжительности воздействия (мг/(кг·день)), то есть как суточная доза загрязнителя. При этом расчет производится по формуле:

$$I = C_s * FI * EF * ET * CF2 * ED * IR / (BW * AT * YT),$$

где I – величина поступления загрязнителя (мг/кг-день), C_s – концентрация загрязнителя в почве (мг/кг), FI – загрязненная фракция (в долях), EF – частота воздействия (дней/год), ET – время воздействия (час/день), $CF2$ – пересчетный коэффициент (дней/час), ED – продолжительность воздействия (лет), IR – скорость поступления загрязненной почвы в организм (кг/день), BW – масса особи (кг), AT – период усреднения экспозиции (лет), YT – число дней в году (день/год).

Считая, что почва загрязнена равномерно ($FI = 1$), а также рассматривая селитебный сценарий ($ET = 24$ часа/день) и допуская равенство ED и AT , получим следующую расчетную формулу:

$$I = C_s * IR / BW,$$

На *третьем этапе* проводится оценка зависимости "доза-эффект". По *эффектом* в данном случае понимается вредное влияние загрязнителя на здоровье реципиента, характеризуемое величиной риска. Все вредные вещества по своему действию подразделяются на 2 группы: *канцерогены* и *неканцерогены* [3].

Канцерогены характеризуются отсутствием порога воздействия, т.е. концентрации, ниже которой они безопасны. Эти вещества вызывают раковые опухоли после длительного воздействия. При анализе риска от воздействия канцерогенных соединений во внимание принимаются два основных вида риска:

- *индивидуальный канцерогенный риск* в течение всей жизни (пожизненный), который определяется как дополнительный риск для особи популяции заболеть раком в течение жизни при воздействии конкретного

вещества в определенной концентрации или дозе. Данный тип риска рассчитывается по следующей формуле:

$$ICR = LADD * SF,$$

где ICR – индивидуальный канцерогенный риск, $LADD$ – среднесуточное поступление загрязнителя (мг/кг-день) в течение всей жизни, определяемое по методике EPA, SF – фактор канцерогенного потенциала или фактор наклона (мг/кг-день)⁻¹, отвечающий за связь между дозой вредного вещества и увеличением вероятности ракового заболевания реципиента в течение его жизни.

• *годовой популяционный канцерогенный риск*, определяемый в виде числа дополнительных случаев рака, ожидаемых в течение каждого года, на определенное количество особей популяции в результате воздействия конкретной дозы канцерогена. Данный тип риска рассчитывается по следующей формуле:

$$PCR = (ICR * POP) / LT,$$

где PCR – популяционный канцерогенный риск в течение года (особей/год), IR – индивидуальный канцерогенный риск от перорального воздействия, POP – численность особей исследуемой популяции, подвергающихся вредному воздействию, LT – время воздействия, используемое при оценке индивидуального риска (средняя продолжительность жизни (лет) особей исследуемой популяции).

Поскольку обычно имеет место комплексное и/или многокомпонентное химическое загрязнение объектов окружающей среды, то определяется суммарный (аддитивный) **канцерогенный риск**, обусловленный одновременным воздействием сразу нескольких химических соединений канцерогенной направленности действия на организм или одновременного поступления канцерогенного вещества несколькими путями.

$$R_{сум.} = R_1 + R_2 + \dots + R_N,$$

где $R_{сум.}$ – суммарный канцерогенный риск, R_1, R_2, R_N – канцерогенные риски, обусловленные компонентами смеси химических веществ.

Неканцерогены могут повышать уровень других заболеваний и смертности и при длительном, и при кратком действии, для них определены концентрации, ниже которых риск отсутствует.

Для оценки и характеристики **неканцерогенного риска** от воздействия целой группы веществ, не обладающих канцерогенным действием, используется так называемый, коэффициент опасности (HQ), представляющий собой соотношение между величинами экспозиции (например, суточной дозой $ADD = I$) и безопасным уровнем воздействия, в качестве которого используются: референтная доза (RfD), референтная концентрация (RfC), или, при их отсутствии, отечественная предельно допустимая кон-

центрация, установленная по санитарно-токсикологическому признаку вредности.

$$HQ = ADD / RfD (RfC).$$

Чем больше величина HQ превышает 1, тем более значительную опасность может представлять анализируемое воздействие.

Для условий комплексного поступления (одновременного поступления вещества несколькими путями) и комбинированного воздействия (одновременного действия нескольких веществ) характеристикой суммарного неканцерогенного риска является величина индекса опасности HI :

$$HI = HQ_1 + HQ_2 + \dots + HQ_N,$$

где HQ_1, HQ_2, HQ_N – коэффициенты опасности для нескольких химических веществ или разных путей поступления одного и того же вещества.

На **четвертом этапе** проводится характеристика и ранжирование рисков. При этом канцерогенные риски ранжируются с использованием количественной шкалы, позволяющей определить количество дополнительных случаев заболеваний раком, а неканцерогенные риски ранжируются с использованием порядковой шкалы, позволяющей выявить наиболее вредные загрязнители. На данном этапе также важно проведение сравнений полученных оценок с результатами эпидемиологических исследований.

В проведенном авторами исследовании были получены оценки экологического риска от загрязнения донных отложений для плотвы (индикаторный вид) в г. Москве [4], а также оценки риска для здоровья населения от загрязнения почв тяжелыми металлами на примере двух районов г. Москвы.

Литература

1. Kiss A., Shelton D. Manual of European Environmental Law. 2 ed. Cambridge, 1997.
2. Авалиани С.Л., Попова А.Ю., Шаланда А.В., Припутина И.В. Оценка зависимости "доза-ответ" для количественной характеристики риска / Экологическая ситуация в г. Серпухове и перспективы ее улучшения. М.: Полтекс, 2000.
3. Ревич Б.А. Загрязнение окружающей среды и здоровье человека. М.: МНЭПУ, 2001.
4. Экологический атлас Москвы / Под ред. А.Г. Ишкова. М., 2000.

Институциональные основы становления зернового рынка в переходной экономике Стебаев С.В.

Ростовский государственный университет, Россия

Основой продовольственной безопасности страны выступает обеспеченность зерном и состояние зернового рынка. В 2000 г. собрано более

70,5 млн. тонн зерна, при минимальной ежегодной потребности России в зерне – 75 млн. тонн, в том числе 20-21 млн. тонн продовольственной пшеницы.

В то же самое время, по данным Института экономики сельского хозяйства, в России до 40% зерна находится в теневом обороте. По уровню криминализации торговля зерном находится на втором месте после водки. Выяснено, что фермеры прячут половину урожая, а крупные хозяйства – 20%.

Очевидно, что зерновой рынок является таким сегментом экономики, в котором ценовой механизм в силу неразвитости рыночных отношений не в состоянии эффективно функционировать, вследствие отсутствия как таковых рыночных институтов.

В этой связи повышается роль институционального оформления зернового рынка и в целом аграрных отношений. Целесообразно выявить институциональные основы реструктурирования агросферы, проанализировать роль институтов на современном рынке зерна в переходной экономике России и определить особенности их становления и регулирования в переходной экономике.

Важнейшими институтами общества являются институт собственности, права, а также другие формальные институты, создаваемые государством. В агросфере важнейшим институтом, отсутствующим в России, являются фьючерсные биржи, становление которых может обеспечить снижение транзакционных издержек.

В централизованной экономике отсутствовали современные и эффективные механизмы реализации сельскохозяйственной продукции - организованные товарные рынки. А между тем именно они являются теми центрами, через которые (прямо или косвенно) проходят основные объемы товарных потоков в развитых странах. Эти рынки выявляют цену товаров, снабжают необходимой информацией субъектов рынка, решают проблемы стандартизации и контроля качества продукции.

Помимо удовлетворения социальных потребностей в основных продуктах питания зернорынок имеет характерные особенности:

- 1) определяет уровень продовольственной безопасности страны и регионов, так как запасы зерна - один из важнейших показателей;
- 2) является системообразующим для других отраслей сельского хозяйства и прежде всего для производства продукции животноводства, составляя третью часть кормовых ресурсов.

Наряду с этим зерно является единственным из сельскохозяйственных продуктов, который представляет собой суррогатную валюту со своим плавающим курсом в бартерных сделках. Зернорынок из всех рынков наиболее погодозависимый и оказывает значительное влияние в неурожайные или в урожайные годы на политику государства. Главное условие обеспечения жизнедеятельности государства – наличие достаточного количества сельскохозяйственной продукции – источника питания населения и сырье-

вой базы для большинства промышленных отраслей. Обеспечение продовольственной безопасности страны определяется состоянием её зернового хозяйства. Вопрос о стабилизации зерна в этой связи приобретает особое значение.

Меры по повышению эффективности работы нефтегазовых проектов на условиях СРП
Темирова Э.А.

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

Внедрение принципа СРП в Российской Федерации в настоящий момент является одним из наиболее реальных методов привлечения крупных долгосрочных иностранных и российских инвестиций в отрасли минерально-сырьевого комплекса, а через них – и в другие отрасли российской экономики. Реализация проектов на условиях СРП привлекает инвесторов благодаря установлению стабильного и благоприятного правового и налогового режима. В настоящий момент в России осуществляется 4 крупных проекта освоения нефтегазовых месторождений на условиях СРП: "Сахалин-1", "Сахалин-2", Харьягинское и Самотлорское, объем инвестиций в которые превысил 1,5 млрд. долл. США. Принято 6 Федеральных законов, согласно которым 28 участков недр на территории Российской Федерации и континентальном шельфе предусматривается разрабатывать на условиях СРП. На рассмотрении в Государственной Думе РФ находятся более 10-ти аналогичных предложений Правительства РФ и субъектов РФ. В ближайшие 10 лет только в нефтегазовые проекты СРП можно привлечь десятки миллиардов долларов прямых инвестиций, не учитывая косвенных инвестиций в смежные отрасли экономики через подрядные работы и сервисные услуги для проектов СРП.

Исходя из трудностей которые испытывают иностранные инвесторы при работе с проектами на условии Соглашения о разделе продукции, следует произвести следующие изменения, которые позволят повысить эффективность работы этих проектов, а так же ускорят реализацию нефтегазовых проектов на условиях СРП, являющихся сегодня наиболее прогрессивной формой привлечения инвестиций.

1. В целях осуществления единой государственной политики в области подготовки, реализации и контроля за исполнением соглашений о разделе продукции, создать единый государственный орган по регулированию деятельности СРП, обладающий необходимыми полномочиями и ресурсами для комплексного решения всех вопросов, связанных с СРП.

2. Необходимо создание нормативно-правовой базы по СРП, в том числе принятие или совершенствование первоочередных нормативных актов по:

- налоговому регулированию, включая вопросы возмещения НДС при СРП;

- декларированию коммерческого открытия;
- составу и порядку возмещения затрат при реализации СРП, в том числе – по разделению затрат при создании совместной инфраструктуры проектов;
- формированию и использованию ликвидационного фонда;
- пограничному, таможенному, а также банковскому регулированию и бухучету;
- порядку применения международных норм и стандартов;
- экологической безопасности и реагированию на чрезвычайные ситуации;

3. Устранить противоречия в части законодательного регулирования режима налогообложения при исполнении СРП, предусмотренного Налоговым Кодексом и законодательством о СРП.

4. Разработать механизмы, обеспечивающие условия и гарантии со стороны Правительства РФ для поддержки российских инвесторов при получении ими кредитов для финансирования их доли участия в проектах СРП.

5. Обеспечить нормативное регулирование на уровне Правительства РФ вопросов, связанных с транспортировкой добытых в рамках СРП углеводородов по российским магистральным трубопроводам, в том числе управляемых компанией "Транснефть", в соответствии с положениями СРП.

6. В связи с приближающимся исчерпанием 30%-ной "ресурсной квоты на СРП" рассмотреть вопрос об исключении из этой квоты запасов действующих месторождений.

Так же стоит использовать успешный опыт других стран использующих Соглашение о разделе продукции как один из ведущих источников привлечения иностранных инвестиций. В большинстве стран использующих этот метод, действует государственная монополия на все, что связано с добычей нефти и газа. Эта монополия находит свое воплощение в том, что с момента ее введения и следующей за этим национализации частных нефтедобывающих предприятий в стране создается единственная нефтяная компания, полностью принадлежащая государству. Такие компании обычно называют национальными нефтяными компаниями (ННК). Именно им принадлежат права на все запасы нефти и газа в недрах и на континентальном шельфе.

Подводя итог можно сказать, что сегодня на условиях раздела продукции в Российской Федерации реализуются четыре проекта освоения нефтегазовых месторождений: два проекта – "Сахалин-1" и "Сахалин-2" – на морском шельфе острова Сахалин и два проекта – "Харьягинское месторождение" и СРП южной части Самотлорского нефтегазоконденсатного месторождения – на суше.

Суммарный объем добычи нефти по реализуемым на условиях раздела продукции проектам в 1999 г. составил 223,3 тыс. т, в 2000 г. более 17 млн. т. В 1999 г. прямые инвестиции в проекты СРП по углеводородам оказались крупнейшими капиталовложениями в производственный сектор в масштабах всей российской экономики. Объем инвестиций в отрасль в рамках СРП составил около 1,5 млрд. долл., а в 2000 г. увеличился еще на 400 млн.

Помимо прямых инвестиций реализация проектов дает дополнительный мультипликативный и макроэкономический эффект в виде создания дополнительных рабочих мест, выплаты местных налогов, привлечения российских предприятий и подрядчиков, отчислений в социальные фонды и т.д.

В январе 2000 г. в форме бонусов и других отчислений по действующим СРП бюджетом уже получено 112,6 млн. долл., из них 8,9 млн. долл. – федеральными органами, и 103,7 млн. долл. перечислено субъектам Федерации. В 2000 г. ожидаемый объем бюджетных поступлений по СРП (платежи за недра, налоги, госдоля продукции) составит около 355 млн. долл., в том числе поступления в бюджеты субъектов Федерации – около 230 млн. долл.

За истекший год принято 7 федеральных законов по тематике СРП. На различных стадиях готовности находятся еще семь нормативных актов.

Проблемы, связанные с подготовкой и реализацией соглашений о разделе продукции, сводятся к трем основным группам. Это проблемы, вызванные отсутствием или несовершенством нормативно-правовой базы, регулирующей вопросы реализации СРП, проблемы координации действий органов исполнительной власти Российской Федерации и, наконец, проблемы организационно-финансового и кадрового характера.

Поэтому основными задачами в области СРП в 2001 г. являются внесение поправок в законодательные акты, повышающие привлекательность СРП, и заключение четырех новых крупных соглашений о разделе продукции, это проекты "Ромашкинское месторождение", два проекта по острову Сахалин и "Салымское месторождение".

Подход к внедрению в систему планирования сущности "виды работ" на примере предприятия нефтедобычи *Терёшин А.П.*

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

Общие положения. Под видами работ понимается некоторый набор действий (или одиночное действие), которые необходимо, с точки зрения технологического процесса добычи нефти, выполнить. Таким образом, мы рассматриваем только виды работ, связанные с производством, то есть из всех финансовых форм они найдут отражение только в тех, которые связаны с затратами (как на текущую деятельность, так и на инвестиционную).

Однородные виды работ объединяются в "процессы", то есть своего рода производственные задачи, которые необходимо решить для достижения главной цели – эффективная и качественная добыча нефти. В нашем подходе названия процессов, по возможности, отождествлялись с названиями основных производственных цехов и целями их деятельности (добыча жидкости, поддержание пластового давления, подготовка и перекачка нефти, плюс возможны также некоторые сервисные процессы).

Система видов работ может быть условно подразделена на две большие области – собственно *процессную* и *затратную*.

Процессная область указывает, что именно надо сделать, и в каком объеме, все это в терминах физических и натуральных (например, проложить n метров трубы, выкопать n м³ ямы, закачать n килограмм реагентов и т.д.). Здесь же указывается объект, к которому прикладывается данный вид работ, и субъект его выполняющий (исполнитель) и иницирующий (заказчик). Это позволит в дальнейшем анализировать затраты в разрезе мест их возникновения и центров ответственности (как исполнителей, так и инициаторов), а также проводить ABC анализ, что позволит более корректно калькулировать себестоимость разных видов продукции.

Затратная область указывает, какое количество ресурсов (в разрезе видов ресурсов) необходимо потребить для выполнения данного вида работ, сначала в натуральном выражении (человеко-часы, машино-часы, килограммы, метры и т.д.), а потом, через цены, в стоимостном. Результаты данного этапа уже будут неотъемлемой частью следующих документов: план потребности в ресурсах, в разрезе их видов; план затрат.

К натуральной части *затратной области* целесообразно применять нормирование, использовать существующие нормативы, создавать, на основе накапливаемой статистики, новые, пока же использовать скорректированный факт предыдущих периодов и опыт непосредственных субъектов планирования. Для корректного заполнения стоимостной части было бы правильным, помимо информации, получаемой от субъектов планирования, проводить периодические контрольные проверки (маркетинговые исследования, например).

Необходимо также понимать, что структура видов работ является сущностью технологической, формируется в производственных подразделениях, а информацию об иницируемых ими затратах получают и анализируют экономические подразделения, которые чаще всего не смогут корректно проконтролировать их необходимость и обоснованность. Поэтому, для того, чтобы система планирования с учетом видов работ была полезной, необходимо, чтобы экономические службы низовых подразделений отсылали информацию по видам работ не только в подразделения финансовых департаментов головной компании, но и в ее производственные подразделения, по крайней мере, в части *процессной области* и натуральной части *затратной области*.

Цели (позитивные моменты) внедрения видов работ. Помимо описанных выше позитивных характеристик учета видов работ в системе планирования, можно выделить еще иные характеристики. Повышается прозрачность системы затрат. Сама система планирования затрат становится более стройной, то есть повышается ее логичность, визуализируется способ получения итоговых показателей (через "посредничество" видов и наименований работ). За проведение каждого вида работ отвечает конкретное подразделение, что, во-первых, позволяет наделить его статусом центра ответственности (за осуществление составной части производственного процесса), во-вторых, статусом центра затрат, так как его работы инициируют вполне конкретные затраты, и использовать в этой связи элементы мотивации (наказание за невыполнение процесса, за превышение затрат и т.д.). Появляется возможность оценки целесообразности затрат через целесообразность осуществления тех или иных видов работ. При упорядоченной системе видов работ и соответствующих им затрат по видам материальных ресурсов, услуг, трудозатрат и т.д. возможно переходить к достаточно жесткому нормированию данных элементов затрат.

Проблемы внедрения видов работ. Не существует полного справочника видов работ на сегодняшний день. Трудоемкость планирования на первых этапах существенно возрастет. Позитивный эффект внедрения сомнителен при отсутствии должного внимания со стороны производственных подразделений головной компании.

Способы внедрения видов работ. Совершить опрос руководителей производственных подразделений головной компании на предмет выяснения их реакции на введение предлагаемой методологии видов работ в систему планирования, в случае негативной реакции оценить возможность их административного принуждения к участию в работе.

Выбрать для примера любую бизнес-единицу, собрать от его производственных подразделений (главный инженер) информацию о технологических процессах и видах работ внутри них, согласовать с производственными подразделениями головной компании, выработать для этой бизнес-единицы окончательный справочник.

Направить соответствующий справочник видов работ в Плановые службы головной компании, с тем, чтобы начать планирование в соответствующих разрезах по данной бизнес-единице, и контролировать эту бизнес-единицу отдельно.

По прошествии одного-двух месяцев подобного планирования, когда уже будет готов также факт по этим месяцам, собрать совещание сотрудников Плановых служб и производственных подразделений головной компании, а также производственников и экономистов "подопытной" бизнес-единицы и оценить все положительные и негативные стороны подобного планирования.

Проблемы формирования отечественного рынка масличных культур *Чиркина О.А.*

Донецкий национальный университет, Украина

Украина всегда считалась аграрно-индустриальной страной, но, несмотря на это, в украинской экономике нет другого сектора, который не оправдал бы настолько связанные с ним надежды на рост экономики, как сельское хозяйство. Можно сделать вывод, что путь, которому до сих пор следовала Украина, был ошибочным. Он не смог привести к ожидаемой цели – сделать сельское хозяйство конкурентоспособным на международных рынках и положительно повлиять на экономику страны.

В мировом содружестве Украину определяют как потенциального лидера в производстве сельскохозяйственной продукции и важнейших продуктов питания: зерна, сахара, растительного масла и т.д. и самым большим спросом на внешних рынках пользуются масличные культуры и пшеница. Поэтому особое внимание стоит уделить именно масличной промышленности. В Украине производство масличных культур уже много лет ориентированно преимущественно на подсолнечник, но на сегодняшний день в этой подотрасли реально работают лишь 26 специализированных предприятий, из которых только 17 занимаются производством растительного масла, остальные же производят маргарин, майонез, мыло [3, С.26]. Причём производственный процесс 9 из них стал возможен благодаря иностранным инвестициям. В реконструкцию одного из ведущих предприятий этой отрасли СП "Доля" (г. Каховка Херсонской обл.), известного под торговой маркой "Чумак", было вложено в 1999 г. 10 млн. долл. [2, С.50]. Это предприятие контролирует до 40% рынка масличной продукции в Украине и занимает приоритетные позиции в экспорте бутылированного масла в соседние страны. Строительство завода "Комбинат "Cargill" потребовало 50 млн. долл. в виде прямых иностранных инвестиций США (это предприятие находится в зоне специального режима инвестиционной деятельности) и сегодня оно реализует на внутреннем рынке всего 25% выпускаемой продукции. Проанализировав деятельность этих двух предприятий, можно сделать вывод, что ни один из вариантов не является приемлемым для Украины, т.к. большая часть прибыли остаётся за рубежом, к тому же экспортируется, как правило, сырьё, а не готовая продукция. Поэтому сегодня необходимо государственное регулирование производства и рынка масличных культур.

Объектами государственного регулирования в масличной промышленности должны стать как рынок подсолнечника, так и рынок масла. Особое внимание должно уделяться регулированию экспортно-импортных операций с данными товарами, так как их реализация на внешнем рынке является источником валютных средств в экономику Украины. Однако эти средства от продажи сырья будут значительно меньшими, чем от продажи масла. Поэтому с одной стороны, должна осуществляться рестрикция (ог-

раничения) сырьевого экспорта, а с другой – всесторонне развиваться процесс привлечения инвестиций предприятиями масляной промышленности, т.к. одним из основных факторов кризисной ситуации стало уменьшение инвестиций в аграрный сектор экономики.

Анализ структуры инвестиций, инвестиционного климата, сложившегося в АПК, а также основных факторов, влияющих на него, позволяет сделать определённые выводы относительно их значимости. Сегодня доля сельского хозяйства в структуре ВВП Украины составляет примерно 30%, а доля кредитных ресурсов, направленных в этот сектор, не превышает 5% [4, С.51].

Чтобы избежать подобной ситуации предприятия должны выработать свои варианты стратегического развития и выбрать наиболее подходящие для конкретной ситуации. Возможно, приоритет должен отдаваться такой организационно-правовой форме, как открытое общество, т.к. она обеспечивает максимальные возможности с точки зрения привлечения финансовых инвестиций. При чём предпочтение должно отдаваться инвестиционной форме финансирования, а не кредитной.

Государственное регулирование производства семян масличных культур необходимо потому, что их производство в Украине – одно из самых больших в Европе. Поддержка собственного агрария-производителя – радикальный путь к экономическому росту, выходу из кризиса и прогресса общества, решение финансовых и общественных проблем, развития собственного рынка.

Литература

1. *Разумов А.* Крутая масленица // Деловой Донбасс, 2000, №12, С.8.
2. *Васильева Н.* Маслопожатие // Бизнес, 2000, №17, С. 48-52.
3. *Деревьянко О.Г.* Развитие предприятий масличножировой промышленности Украины // Экономика АПК, 1999, №3, С. 25-29.
4. *Панасюк О.Б.* Привлечение инвестиций в аграрный сектор экономики // Экономика АПК, 2000, №6, С. 51-53.