

# **К вопросу о классификации НИС с точки зрения специфики инновационной деятельности**

**Алсуфьева Елена Александровна**

*аспирантка*

*Национальная металлургическая академия Украины, Днепрпетровск, Украина*

*E-mail: alsufjeva@i.ua*

## **Введение**

Необходимым условием выведения национальной экономики на траекторию постиндустриального развития становится активизация инновационной составляющей экономического роста, формирования основ интеграции отдельных инновационных элементов в единую национальную систему. Не смотря на то, что инновационные приоритеты экономического роста являются официально задекларированными в большинстве стран мира, отдельные аспекты теоретического обоснования структуры и механизма развития Национальной инновационной системы (НИС) остаются не раскрытыми (Archibugi D. (ed.), 1999; Владимирова И.Г., 2001; www.newpeople.ru ,2008).

## **Методы**

Методологической основой исследования послужили принципы и методы эволюционного и институционального подходов. В работе использованы труды отечественных и зарубежных экономистов, аналитические и статистические данные, публикации периодической печати.

## **Результаты**

НИС прошла путь от отдельных инструментов создания и поглощения нововведений на отдельных предприятиях, их объединениях, отраслях, регионах до уникальной единой системы, функция которой состоит в реализации инновационного пути развития национальной экономики (Freeman С., 1987; Lundvall В.-А., 1992; OECD, 1997; Иванов В.В., 2003; Дежина И.Г., Салтыков Б.Г., 2004).

С нашей точки зрения, НИС рассматривается как результат институционализации инновационной деятельности в сектор общественного производства, который пронизывает его все остальные сферы, что происходит под действием экономических законов, таких как закон возрастания потребностей, экономии времени, интернационализации производительных сил, законов спроса и предложения, взаимного соответствия производительных сил и производственных отношений и др.

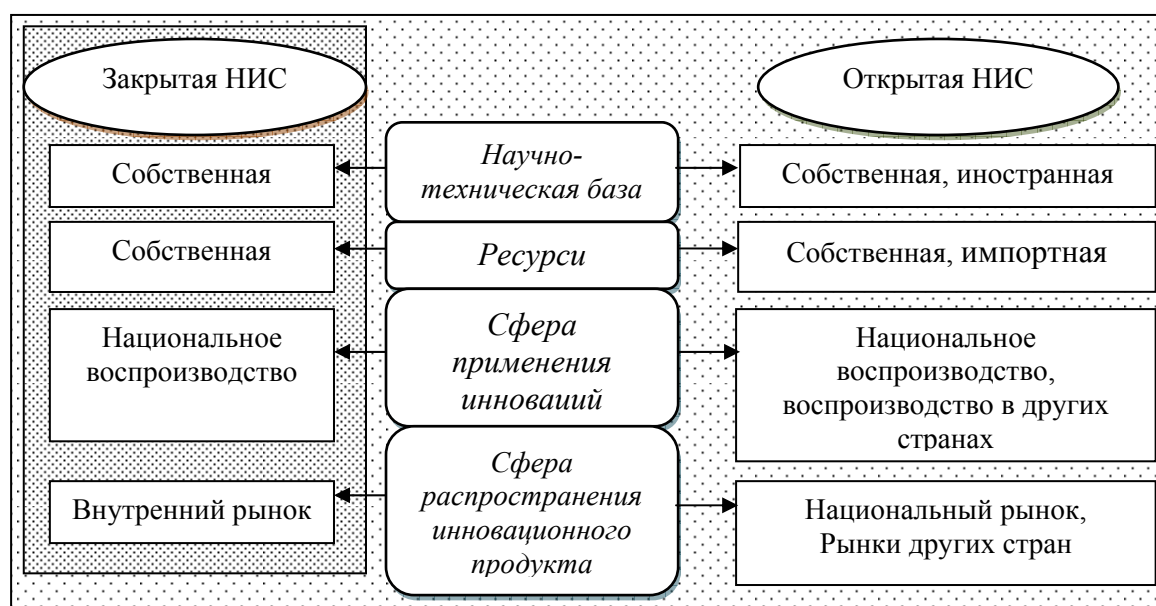
По уровням экономической системы структура НИС объединяет на *микроуровне* инновационную деятельность населения и предприятий (научно-исследовательских, производительных, патентных, информационных образовательных); на мезо- и макроуровне - связи между субъектами регионального и международного инновационного сотрудничества. С одной точки зрения, НИС характеризуется устоявшимися формами взаимодействия между субъектами инновационной деятельности в рамках национальной экономики, с другой – динамичностью и открытостью инновационных процессов относительно национальных границ. Здесь следует учитывать разнообразие моделей НИС.

В соответствии со спецификой инновационной деятельности, на наш взгляд, модели НИС разделяются на открытые и закрытые по совокупности следующих характеристик (см. рис.1):

- научно-техническая основа инновационной деятельности (собственная, импортная);
- ресурсное обеспечение инновационной деятельности;
- сфера применения (потребления) инноваций (национальное воспроизводство, воспроизводство других стран);
- сфера распространения инновационного продукта (внутренний рынок, рынки других стран).

Для закрытой модели НИС комбинация характеристик её структуры однозначно определена ресурсными возможностями страны. Открытые модели НИС имеют различные комбинации характеристик, то есть могут быть ориентированы и на собственные ресурсы страны, и на ресурсы других стран, что является определенным показателем адаптивности такой модели НИС. Кроме того, такая классификация позволяет оценить степень и направленность открытости национальной инновационной системы.

Практическое формирование НИС в странах постсоветского пространства находятся в начальной стадии своего генезиса, хотя уже сформированы основные их компоненты, но не отлажены взаимосвязи между ними. В большинстве случаев это открытые модели НИС, ориентированные на международное сотрудничество и интеграцию в глобальную НИС. Однако процесс перехода к инновационной модели экономического развития стран при незрелости необходимых предпосылок эволюционного становления интегрированной НИС требует последующего теоретического обоснования и практической разработки.



**Рис.1 - Классификация моделей НИС с точки зрения особенностей инновационной деятельности**

#### Литература

1. Владимирова И.Г. (2001) Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия // Менеджмент в России и за рубежом. — №3.
2. Дежина И.Г., Салтыков Б.Г. (2004) Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. — М.: ИЭПП. — 152 с.
3. Иванов В.В. (2003) Формирование инновационных систем в условиях трансформируемой экономики России// диссертация д-р 08.00.05 — М.
4. Archibugi D., J. Howells and J. Michie, (ed.) (1999) Innovation Policy in a Global Economy //Cambridge. — UK: Cambridge University Press.
5. Freeman C. (1987) Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan. — London: Pinter.
6. Lundvall B.-A. (1992) National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. — London: Pinter Publishers.
7. National Innovation Systems (1997). — Paris: OECD, P.9-11
8. [www.newpeople.ru](http://www.newpeople.ru) (2008) (Выступление В.В.Путина «Стратегия развития России до 2020 года»).

# Стратегическое управление интернационализацией: сравнительный анализ опыта российских и китайских компаний

*Аннушкина Ольга Евгеньевна*

*аспирант*

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

*E - mail: olga.annushkina@sdabocconi.it*

За последние десять лет российские компании стали одними из крупнейших в мире инвесторов: в 2006 году накопленные прямые инвестиции из России составили около 47% инвестиций из «четверки БРИК» (Бразилии, России, Индии и Китая). Процесс интернационализации компаний обычно начинается с выхода на «близкие» рынки (Ян Йохонсон, Ян-Эрик Валн и др.). Современные исследования (Метьюс, 2006) показали, что многие компании из развивающихся стран, получив возможность выйти на мировые рынки только в конце XX века, вынуждены ускорять процесс интернационализации и начинать работать на незнакомых, удаленных рынках практически без предварительной «подготовки». Данное исследование ставит своей задачей анализ стратегии выбора стран в процессе интернационализации российских и китайских компаний.

Исследование было проведено на основе базы данных «Zephyr», содержащей информацию о международных слияниях, поглощениях и совместных предприятиях. Оценка «удаленности» стран, принимающих российские или китайские инвестиции, была проведена на основе расчета индексов географического, а также культурного, экономического и политического «расстояния» от России или Китая.

\*\*\*

Проведенный анализ показал, что российские и китайские компании начинают процесс интернационализации со стран, более «близких» с географической, культурной, политической и экономической точек зрения. При этом большинство проанализированных российских компаний имеют более сильно выраженную тенденцию выбора внешних рынков на основе культурной, политической, экономической близости (например, страны СНГ) по сравнению с китайскими компаниями («смело» инвестирующих практически на всех континентах). Результаты исследования дают возможность российским компаниям критически проанализировать, используя предлагаемую методику, стратегический выбор зарубежных рынков.

## Литература

1. Dunning J. "The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions", JIBS, 1988
2. Hofstede, G., 1980, "Culture's Consequences", Beverly Hills, CA: Sage
3. House, R.J., Hanges, P.W., Javidan, M., P. Dorfman, and V. Gupta (eds) (2004), Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies, SAGE
4. Johanson J. and J.-E. Vahlne (1977) "The Internationalization Process of the Firm: a Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments", JIBS, Vol.8, N°1, p.23-32
5. Mathews, J.A. (2006) 'Dragon multinationals: New players in 21st century globalization', Asia Pacific Journal of Management, №23, p. 5-27.
6. Trompenaars F., 1993, "Riding The Waves Of Culture. Understanding Cultural Diversity in Business", Nicholas Brealey Publishing, London
7. <http://zephyr.bvdep.com/> (база данных «Zephyr»)
8. [www.weforum.org](http://www.weforum.org) (база данных Всемирного Экономического Форума)

# **Экспортный тариф и порядок установления пошлин на вывоз нефти и нефтепродуктов в РФ: проблемы и пути совершенствования.**

*Астапов Никита Евгеньевич*

*студент*

*Орловский государственный университет*

*E-mail: Astapov\_Nikita@mail.ru*

## **Введение**

История развития международных экономических отношений показывает, что влияние внешнеэкономической деятельности государства на развитие хозяйства различных уровней (народного хозяйства в целом, отдельных регионов, предприятий) достаточно велико. Именно активная внешнеэкономическая деятельность государства, развитие международных отношений и связей оказывают воздействие на внутрихозяйственное размещение и эффективное функционирование производительных сил. Поэтому, одним из направлений реформ 1990-х годов в России стала смена политики в области внешней торговли, а именно создание эффективной системы экспортно-импортного сотрудничества.

В условиях замкнутой административно-командной системы внешнеэкономические связи рассматривались как вынужденное явление, влияние от которого необходимо было свести к минимуму. При переходе к рыночной экономике происходит смена ориентиров в области международных взаимоотношений, делается упор на развитие и стимулирование экспортно-импортных операций.

В ходе реформ, особое внимание было уделено организации таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности, которая включает создание таможенных органов и определение их компетенции, прав и обязанностей; нормативно-правовое регулирование таможенно - тарифной политики и т.д. В настоящее время реформирование таможенно- тарифной системы в РФ незавершенно. Остается нерешенным ряд вопросов, касающихся экспортного регулирования по операциям с нефтью и нефтепродуктами. В связи с этим, изучение проблемы таможенно- тарифного регулирования экспорта нефти и нефтепродуктов приобретают особую актуальность и практическую значимость.

## **Проблемы**

Экспортный тариф и порядок установления пошлин на вывоз нефти и нефтепродуктов устанавливается Правительством. Ставки вывозных таможенных пошлин на нефть и нефтепродукты указаны в Таможенном кодексе РФ. Проведенный анализ, показывает наличие множества проблем в системе таможенно-тарифного регулирования экспорта нефти в РФ. Большинство проблем возникает из-за несовершенства действующего законодательства.

Существенным недостатком является существование значительного разрыва во времени между периодом, в течение которого рассчитываются ставки пошлин, и периодом, в течение которого данные ставки будут применяться.

Новые ставки на нефтепродукты рассчитываются на основе средней мировой цены нефти марки Urals, сложившейся за период двухмесячного мониторинга на мировых рынках нефтяного сырья (средиземноморском и роттердамском) и вступают в силу через месяц после публикации соответствующего проекта постановления Правительства, корректирующего действующие ставки вывозных таможенных пошлин на нефтепродукты. Таким образом, временной разрыв между серединой периода расчета новой ставки и серединой периода ее применения составляет почти 4 месяца, что ведет к потерям федерального бюджета.

По-прежнему нерешенным остаются вопросы монопольного воздействия на систему ценообразования на нефть и нефтепродукты и влияние лоббистов на принятие государственных решений. Особняком стоит деятельность нефтяной компании «Юкос», которая, обладая огромными финансовыми средствами и используя несовершенство отечественной законодательной системы, лоббировала интересующие ее вопросы путем

непосредственного давления на нижнюю палату Парламента. Результатом проведенных кампаний стали огромные потери бюджета РФ. Все это стало возможным из-за отсутствия закона, регулирующего деятельность лоббистов.

### **Пути совершенствования**

В результате проведенного исследования были выявлены основные пути совершенствования системы таможенно-тарифного регулирования экспорта нефти в РФ. Так, в настоящее время существует два проекта, предусматривающие внесение поправок в Налоговый кодекс РФ, радикально меняющих налогообложение нефтяной отрасли. Авторы первого законопроекта из Минэкономразвития предлагают заменить налог «на добычу нефти» налогом «за право добычи нефти». Новый налог предложено взимать с тонны «подтвержденных запасов нефти, залегающих на участках недр, представленных налогоплательщику в пользование в соответствии с законодательством». Данное изменение, по мнению авторов проекта, приведет к более эффективному использованию имеющихся ресурсов. Второй проект подразумевает изменение соотношения о распределении сверхприбыли между государством и отраслью, которое в настоящее время составляет 50% на 50%, в то время как во многих развитых странах данное соотношение составляет 80% к 20% соответственно.

Решение проблемы монопольного влияния на нефтяном рынке РФ возложено на Федеральную антимонопольную службу. Так, в проекте закона «О недрах» предлагается ввести инструмент антимонопольного контроля использования ограниченных природных ресурсов.

Одна из серьезнейших проблем рынка нефти и нефтепродуктов - отсутствие соответствующей необходимым требованиям инфраструктуры рынка. Государство от ее формирования устранилось, понадеявшись на «невидимую руку» рынка, а для него десятка лет оказалось недостаточно, чтобы сформировать надлежащие рыночные институты, например такие, как биржевая торговля. В настоящее время идут подготовительные работы для запуска биржевой торговли нефтепродуктами и нефтью. Поскольку в режиме самоорганизации биржевая торговля не состоялась, государство решило проявить инициативу и организовать закупки для государственных нужд в таком режиме. Предполагается создать биржевой рынок наличного товара, рынок производных поставочных инструментов, создать механизмы материального и финансового обеспечения торгов и их ликвидность. МЭРТ РФ, администрация Санкт-Петербурга и Нью-Йоркская товарно-сырьевая биржа (NYMEX) подписали соглашение о сотрудничестве по созданию Международной товарно-сырьевой биржи в Санкт-Петербурге.

### **Литература**

1. Белаш, В Лоббизм с человеческим лицом// Власть.- 2003.-№ 28(531).-с.29-30
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия/ под.ред. Л.Е. Стровского.- М.:ЮНИТИ-ДАНА,2007.-799с.
3. Голомолзин, А Антимонопольная политика и автомобильное топливо// Экономика России: XXI век.-№ 22.- [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.ruseconomy.ru/nomer22\\_200611/ec21.html](http://www.ruseconomy.ru/nomer22_200611/ec21.html)
4. Межрегиональный центр делового сотрудничества. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mcds.ru>
5. Трошкина, Т. Н. Правовые принципы таможенно-тарифного регулирования // Правоведение. -2003. - № 1. - с. 61 – 76
6. Федотов, Б.Г. Таможенные пошлины в доходах федерального бюджета//Финансы.- 2007.-№1.-с.38-42

# Стратегия перехода к информационной экономике

*Безуглая Любовь Анатольевна<sup>1</sup>*

*студентка*

*Южный федеральный университет, Ростов – на –Дону, Россия*

*E – mail: theory@econ.rsu.ru*

## **Введение**

Начавшаяся во второй половине 20 века тотальная информатизация, ставшая неотъемлемой частью повседневной жизни современных обществ, детерминирует глубокие качественные изменения, формирует новую среду и новую институциональную структуру общества и экономики. Главной движущей силой экономики, основанной на знании, становится не производство и потребление материальных благ, а производство и потребление информации. В условиях стремительного развития информационно-коммуникационных технологий экономическое поведение субъектов формирующейся информационной экономики начинает определяться принципиально новыми институтами, которые обеспечивают максимизацию полезности домохозяйств, распределение ограниченных ресурсов фирм в наиболее эффективные отрасли и сферы экономики.

При этом изменяется ресурсно-факторная основа информационного общества, использующего не только традиционные ресурсы: труд, капитал, индивидуальную, групповую и региональную свободу, а также релевантную информацию (постоянно обновляемые теоретические знания и различного рода сведения, в том числе практические навыки людей). Первые два из них служат факторами производства, последние два — необходимыми условиями их эффективного использования.

Информационная экономика в качестве области знания может быть охарактеризована как метаэкономика по отношению к отраслевым экономикам (изучающим экономические аспекты материальной базы информационных технологий, их эффективного применения, создания научных знаний и средств их передачи). Эта область знания специфически проявляет себя в исследовании информации как ресурса, в обобщенном рассмотрении информационных отношений, объединяя отдельные их аспекты в единый объект, функционирующий в системе рынка и государственного регулирования. Ее главная роль для нас — в изучении: закономерных тенденций развития информационно-электронной сферы, ее функций в деле становления и развития в России информационного технологического уклада; условий и факторов эффективного выполнения этих функций. Продуктом информационной экономики могут быть теоретические, методологические и практические выводы и предложения по повышению эффективности функционирования информационно-электронной сферы.

## **Методы**

По мере осознания степени изменений, происходящих благодаря появлению новой экономики, приходит понимание того, что инструменты, которые применялись нами для оценки роста и достижений индустриальной экономики, становятся все менее пригодными в новых условиях. Показатели, базирующиеся на статистических данных (например, объем валового внутреннего продукта (ВВП)), не принимают во внимание факторы, обеспечивающие рост информационной экономики. Поэтому перед нами возникает задача выявления этих факторов и определение набор количественных и качественных показателей, которые бы в совокупности составляли индекс глобальной информационной экономики. Такие работы проводились в Институте прогрессивной политики, где был запущен проект по формированию национального индекса новой экономики для каждого штата США (New Economy Index).

## **Результаты**

Информационная экономика, решая свою главную задачу — выработки рекомендаций по эффективному применению принципов информационной технологии в

---

<sup>1</sup> Автор выражает признательность профессору, д. э. н. Белокрыловой О.С. за помощь в подготовке тезисов.

конкретных областях жизнедеятельности общества, неразрывно связана с практикой стратегического планирования структурной перестройки производства. Практическое применение знаний информационной экономики, таким образом, всесторонне связано с перспективами развития современного технологического потенциала общества, с авангардными отраслями, обеспечивающими экономический рост и благосостояние населения индустриально развитой страны.

В классической экономической науке капитал традиционно характеризуется как вещная форма богатства (земля, здания, машины, сырье), способный, посредством приложения труда, увеличивать богатство (создавать доход). Такое определение капитала адекватно для экономики, в которой уровень развития производства, измеряемый потенциальным выпуском, относительно незначителен, и основные события происходят в производственной сфере. Когда деньги стали играть большую роль в экономике, капитал стали понимать в денежной форме: как совокупность денег, за какие можно приобрести орудия труда и нанять услуги труда.

В теории человеческого капитала расширяется его трактовка через включение в состав капитала способностей, квалификации, образования, здоровья населения. Постепенно, по мере увеличения объема использования новых знаний, уменьшается удельный вес собственности на физические объекты и увеличивается удельный вес интеллектуальной собственности. Возникает проблема прав интеллектуальной собственности. Иногда полагают, что защита интеллектуальной собственности невозможна в мире, где господствуют ИКТ. Уже сегодня, например, незаконное копирование программных продуктов является легким делом, а завтра оно станет еще легче.

Услуги труда в такой экономике опираются не просто на профессиональные навыки, но на индивидуализированные знания и способности. Рынок труда предлагает не безличную «производственную услугу», а личность, обладающую в требуемом профессиональном диапазоне относительно редкими, а иногда даже уникальными качествами.

Квалификация, профессионализм, знания и способность к творчеству становятся основной характеристикой персонифицированных услуг труда, перестающих быть безличной рабочей силой. Наемный труд, осуществляемый в необходимое (т.е. несвободное) рабочее время, постепенно заменяется свободным трудом, осуществляемым в свободное рабочее время как часть свободного времени работника, которое используется им не для отдыха и развлечений, а для самообразования и переподготовки, для улучшения своих позиций на рынке труда и увеличения возможных доходов.

В результате указанных трансформаций капитала и услуг труда формируется единый «человеческий капитал» с высокой долей профессиональной интеллектуальной собственности. Поскольку «человеческий капитал» зависит от достигнутого уровня образования и науки, то эти сферы становятся «специфическими факторами производства».

### Литература

1. Белокрылова О.С., Ледяева Е.В. (2007) Институционализация поведения рыночных агентов в контексте императивов информационной экономики // Ростов – на- Дону: Издательство Южного федерального университета, 2007
2. Лиухто К. (2005) Россия на пути к информационному обществу // Вопросы экономики. №4
3. A new Economy? (2000) The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth. Paris: OECD, 2000
4. Колин К.К. (2001) Информационная революция и фундаментальная экономика // Проблемы информатизации. №2
5. Гохберг Л. (2004) Новая инновационная система для «новой экономики» // Модернизация экономики в России: Социальный Контекст / Отв. Ред. Е.Ясин. Кн. 2. М.: ГУ ВШЭ, 2004.

6. Сапир Ж. (2005) Экономика информации: новая парадигма и ее границы // Вопросы экономики. №10

## **Основные направления повышения значения (роли) РФ в военно-техническом сотрудничестве КНР с зарубежными странами**

**Белов Владимир Анатольевич**

*аспирант*

*Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, ФФК и МЭО, Санкт-Петербург, Россия*

*E-mail: vovan-belov@yandex.ru*

### **Введение**

Рынок вооружения и военной техники (ВВТ) является одним из наиболее интересных по разнообразию и сложности экономических и политических отношений, которые складываются как вокруг него, так и в процессе мировой торговли<sup>1</sup>. Поэтому организационные и кадровые изменения в системе военно-технического сотрудничества между РФ и КНР, заключение крупных контрактов создают информационные поводы, которые вызывают повышенный интерес наших СМИ к проблемам экспорта вооружений. Изучение доступных автору материалов позволяют сделать вывод, что подавляющее большинство публикаций по данной тематике выдержаны либо в стиле победоносно-восхваляющей, напоминающая хрущевские призывы догнать и перегнать Америку, либо в не менее пафосных, но уже разоблачительных тонах. Поэтому автор попытался непредвзято оценить реальное положение дел в области экспорта из России вооружений и военной техники в КНР.

Согласно данным Центра анализа динамики стратегических отношений (РФ), в настоящее время КНР является самым крупным рынком сбыта российских вооружений. Руководством Китая подчеркивается необходимость модернизации Народно-освободительной армии Китая (НОАК). Эти планы подстегиваются модернизацией вооружений Тайваня, которая проходит при активном участии США. Вашингтон проводит политику военно-технической блокады КНР, требуя от своих союзников по НАТО и Израиля отказаться от экспорта туда современной военной техники. Это создает объективные условия для продолжения военно-технического сотрудничества (ВТС) между Россией и Китаем. Соответственно обострения китайско-американской глобальной конкуренции (особенно в случае локального кризиса, связанного с тайваньской проблемой), любопытный и чрезвычайно важный момент, который заключается в том, что Китай, так же как и Россия, не обладает в настоящее время необходимыми военно-техническими ресурсами для решения своей основной внешнеполитической задачи. Эта задача заключается, естественно, в восстановлении суверенитета над Тайванем, причём основным препятствием для этого также является позиция США. До сих пор отношения на мировой арене между этими странами складываются наподобие 2-х треугольников: КНР-РФ-США, КНР-США-Тайвань.

### **Методы**

Основываясь на доступных автору материалах, был проведён эконометрический анализ факторов зависимости проданного ВВТ от общего товарооборота между РФ, КНР и зарубежными странами. Автором было установлено, что Россия действительно занимает второе место в мире, но по количеству проданного оружия, а не по вырученным от его экспорта средствам. Между тем, в нынешней экономической ситуации экспорт вооружений имеет для России главным образом коммерческое, а не военно-политическое значение.

### **Результаты**

---

<sup>1</sup> Кокушкина И.В. Воронин М.С. Международная торговля и мировые рынки. СПб.: Техническая книга. 2007. С. 213.



По мнению автора, основная причина успеха и поддержания своих лидирующих позиций России на мировом рынке вооружений заключается в организации других форм военно-технического сотрудничества, таких как послепродажное обслуживание (гарантийное обслуживание, поставка запасных частей, отправка специалистов-механиков и пр.), лицензионная торговля (продажа лицензий на технологию производства военной техники и вооружения), а также организация совместных предприятий по производству вооружения.

Результаты исследования свидетельствуют о том, что успехом России на мировом рынке вооружения может стать совершенствование системы управления этой деятельностью (например, в 2004 г. увеличение экспорта российского оружия стало возможным благодаря восстановлению вертикали власти и четкой деятельности трех российских госкомпаний и семи фирм, имеющих торговые лицензии в рамках осуществления военно-технического сотрудничества РФ с зарубежными странами, в частности с КНР). Кроме того, проведение единой ценовой политики, а также создание условий для разработчиков и производителей отечественного оружия послужили мощным импульсом для совершенствования системы управления в поставках вооружения.

#### **Литература**

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. М.: Экономистъ. 2004.
2. Барковский А.Н. Стратегия внешнеэкономических связей России в условиях глобализации (сценарий до 2025 г.). Центр внешнеэкономических исследований ИМЭПИ РАН. М. 2004.
2. Котляров Н.Н. Экономические отношения КНР с США. М.: Центрполиграф. 2003.
3. Мао Тяньцы. Экономическая трансформация в Китае и России – методы и основные вопросы сравнительного исследования. Институт экономики АОН Китая. 2004.
4. Антропова Т.Г. Обеспечение экономической безопасности России в условиях глобализации // Проблемы современной экономики. № 1/2 (13/14). 2005.
5. Гельбрас. В.Г. Россия в условиях глобальной китайской миграции. М. Муравей. 2004. №8.
6. Гу Гуаньфу. Перспективы китайско-российских отношений на рубеже веков // Экспресс-информации. М.: ИДВ РАН. 2000. № 3.
7. Экспорт вооружений и гособоронзаказ в 2006 году // БИКИ. 2007. №28.
8. Чеховский Н. и Попов А. Антикитайский союз // РБК. № 11. 2007.
9. Макиенко К. Злорадствовать рано. // Общероссийская еженедельная газета ВПК. №19. 01.06.2005.
10. Пухов Р. Продаём много. А получаем? // Российская газета. 16.09.1997.
11. China: Ein riesiger Markt fuer multinationale Unternehmen. Beijing Rundschau (перевод на рус. язык). 2005.
12. Nill Huos. China's Economic Challenge: Smashing the Iron Rice Bowl. 2003.
13. <http://www.sipri.org/> (Стокгольмский международный исследовательский институт)

### **Экономические предпосылки возникновения холдинговых структур**

***Бродский Дмитрий Александрович***

*аспирант*

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

*E-mail: brodskiy.da@gazprom-neft.ru*

Современная рыночная экономика все меньше соответствует представлениям о свободной конкуренции времен одного из основоположников неоклассического направления Адама Смита. Мелкие лавочники и торговцы сменились масштабными акционерными обществами.

Настоящая работа посвящена холдингам как одной из наиболее прогрессивных организационных форм взаимодействия предприятий. Неоклассическое направление исследует фирму как сложившийся факт, как отправную точку анализа соответствующих рынков. Менеджмент в фирме действует рационально, обладая всей полнотой

информации и, по большей части, стремится к максимизации прибыли. Единственное, что мы можем сказать о крупном размере бизнеса- это то, что расширение компании в неоклассическом русле в большинстве случаев связано с наращиванием объемов производства, горизонтальной экспансией и монополизацией рынка. Подтверждение данного тезиса можно встретить и в постулатах теории империализма, которая стала важным шагом в развитии экономических и политических воззрений на концентрацию капитала. Теория империализма рассматривала укрупнение компаний и концентрацию капитала как отклонение от «истинного» капитализма, будущее которого авторам этого направления виделось в подавлении всяческой свободной конкуренции монополистическими объединениями.

В «защиту» интеграции предприятий выступил О. Уильямсон, основоположник теории организаций. Его теория М-форм удовлетворяет современному пониманию холдинга как *вертикально интегрированной структуры, состоящей из совокупности компаний с наличием головной организации.*

\*\*\*

Проведенный анализ позволяет раскрыть сущность внутрихолдинговых процессов. Холдинг как вертикально-интегрированная структура может быть создана рядом способов, однако ее отличительной чертой от «предшественников» (картелей, синдикатов и т.д.) является наличие головной компании с функциями выработки единой тактики и стратегии в глобальном масштабе, реорганизацией и определением внутренней структуры, осуществление межфирменных связей и предоставление консультационных и технических услуг. Производственная самостоятельность дочерних компаний сохраняется наравне с относительной финансовой самостоятельностью. Несущей конструкцией холдинга выступает управленческая вертикаль, координирующая активность компаний холдинга в разных рыночных сегментах и товарных группах для достижения общих целей. Инструментом выступает механизм зависимости юридических лиц (зависимость компаний); и регламентированность операций между сотрудниками (зависимость индивидов). Как следствие, степень финансовой самостоятельности дочерних компаний находится в прямой зависимости от работоспособности выстроенной управленческой вертикали. Чем эффективнее система межфирменных бизнес-процессов внутри холдинга, тем менее необходима финансовая монополия головной компании. Поэтому оптимальная форма холдинга оставляет ей лишь функции стратегического планирования при одновременном делегировании полномочий в решении оперативных вопросов на уровень зависимых предприятий.

#### Литература

1. Chandler A. Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise // The Journal of Economic Perspectives. 1992. V.6. N.3.
2. Kumar K. What Determines Firm Size? // NBER, 2005.
3. Ленин В. И. Империализм как высшая стадия капитализма : (Попул. очерк), М. Политиздат 1988.
4. Мильнер Б.З. Теория организации. М:Инфра-М.2008
5. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция: Пер. с англ. СПб, 1996.

# Анализ связей между ростом экономики в России и других странах бывшего СССР

*Буренко Ольга Владимировна<sup>1</sup>*

*Студент*

*Киевский национальный университет им. Т.Г. Шевченка, Киев, Украина*

*E-mail: dolphine@ukr.net*

Со времени расформирования бывшего СССР 15 стран, возникших в результате этого процесса, претерпели глубокие экономические и социальные преобразования. Во всех странах была введена собственная национальная валюта, 7 стран присоединились к Всемирной торговой организации (ВТО), а 3 государства Балтии стали членами ЕС. При этом произошли изменения в структуре экономики стран, выразившиеся в ослаблении прочных экономических взаимосвязей, характеризовавших эти страны в момент обретения независимости, и в укреплении связей с остальным миром.

В данной работе был проведен эконометрический анализ зависимости между показателями роста в РФ и других странах бывшего СССР. Источником статистической информации исследования выступили данные МВФ о росте реального ВВП в странах бывшего СССР за период с 1993 по 2007 год. Для определения наличия и изучения связей между показателями роста стран был использован коэффициент корреляции. Ранее, в рабочем документе МВФ (2005 год), Шиллс, Пани и Джафаров пришли к выводу, что рост в России являлся важным детерминантом для регионального роста до российского кризиса 1998 года, однако после него эта связь значительно ослабла [4].

\*\*\*

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о значительном ослаблении связей между показателями роста в России и других странах бывшего СССР после финансового кризиса в России в 1998 году. Так, простые корреляции (за 1999 - 2004 год) между реальным ростом ВВП в России, с одной стороны, и в других странах бывшего СССР, с другой, существенно снизились вслед за российским кризисом. Российский кризис вызвал значительные перебои в потоках торговли и финансовых ресурсов между странами, что привело к снижению роста во всем регионе. В России реальный ВВП сократился более чем на 5 % в 1998 году после увеличения на 1,4 % в 1997 году. Средний показатель роста для других стран бывшего СССР снизился до 2,7 % в 1998-1999 годах по сравнению с 6,1 % в 1997 году. Тем не менее, данные не позволяют объяснить резкое ослабление корреляции между ростом в России и ростом в других странах бывшего СССР после кризиса. Интересно, что эта корреляция оставалась на низком уровне даже после того, как рост во всех этих странах, включая Россию, возобновился, из чего можно предположить, что высокие темпы роста, начиная с 2000 года, в других странах бывшего СССР не были обусловлены ростом в России. Предполагается, что это ослабление было связано с изменениями в структуре торговли и сокращением потоков капитала из России в другие страны бывшего СССР. Данные корреляционного анализа (за 2005-2007 год) также указывают на то, что связи между ростом реального ВВП в России и других странах бывшего СССР вновь усиливаются. Такая закономерность, по всей вероятности, является результатом увеличения денежных переводов работающих из России в другие страны бывшего СССР.

## Литература

1. «Перспективы развития мировой экономики». МВФ, октябрь 2007.
2. Etibar Jafarov, Hajime Takizawa, Harm Zebregs. "Russian Federation: Selected Issues". December 2006. IMF Country Report No. 06/430. p.44-78.
3. Filer, Randall K., Thorvaldur Gylfason and Janet Mitchell, 2000, "Markets and Growth in the Post-Communist World". [http://www.gdnet.org/pdf/445\\_Glyfason-Mitchel-Filer.pdf](http://www.gdnet.org/pdf/445_Glyfason-Mitchel-Filer.pdf)
4. Shiells, Clinton R., Marco Pani, and Etibar Jafarov, 2005, "Is Russia Still Driving Regional Economic Growth?" IMF Working Paper 05/192 (Washington: International Monetary Fund).

---

<sup>1</sup> Автор выражает признательность доценту, к.э.н. Расшивалову Д.П. за помощь в подготовке тезисов.

## **Необходимые условия роста конкурентоспособности промышленных предприятий Якутии<sup>1</sup>**

**Батугина Наталья Сергеевна, Уарова Динара Михайловна**

*доцент, кандидат технических наук; студентка*

*Якутский государственный университет им. М.К.Аммосова, Якутск, Россия*

*E-mail: [batuginan@mail.ru](mailto:batuginan@mail.ru)*

В Республике Саха (Якутия) на территории более 3 млн. км<sup>2</sup> проживает около 1 млн. человек. Из общей численности населения в различных отраслях экономики занято около половины всех жителей. Валовой региональный продукт на душу населения составляет в настоящее время около 6 тыс. долл. в год, что явно недостаточно. По оценке В.П. Орлова, Якутия и Северо-Восточный регион являются высокودотационным регионом с уровнем бюджетной обеспеченности налоговыми доходами в 2006 г. менее 50 % [ 3, с.179-180 ].

РС (Я) является горнодобывающим регионом, около 60-65% валового внутреннего продукта создается в горнодобывающих отраслях, среди которых наиболее развиты отрасли по добыче алмазов, золота, олова, угля. Доля малого бизнеса в экономике региона пока остается незначительной и не превышает 7%.

Низкий уровень производительности труда на многих промышленных предприятиях и высокий уровень производственных затрат не позволяет им быть конкурентоспособными в сравнении с аналогичными предприятиями России в центральных регионах и тем более с зарубежными предприятиями. Для того чтобы Якутии достигнуть экономический уровень развитых стран, чтобы иметь среднемесячную заработную плату работников различных отраслей на уровне 1- 2 тыс. долл. США необходимо в ближайшие десятилетия значительно повысить объем выработки валового регионального продукта на одного занятого.

В таких условиях возникает актуальнейшая проблема обеспечения кратного роста производительности труда на действующих и проектируемых предприятиях, имеющая прямое отношение к выбору эффективных проектов, к государственному регулированию инвестиционной деятельности, налоговой политике, методам оптимизации мероприятий по повышению производительности труда и снижению затрат.

Якутия характеризуется как регион с экстремальными условиями производства и жизни населения, удаленностью от экономически развитых регионов страны, слабой инфраструктурной обустроенностью территории, удорожающими факторами ее освоения, отсутствием развитой транспортной системы, необходимостью досрочного завоза товаров и т.д. По сравнению со средними широтами России затраты в условиях Севера значительно больше: так уровень сметной стоимости строительства больше в 2,5-7,5 раз, затраты на строительство 1 км трубопровода в 4 раза, приведенные затраты на содержание одного работника производственных предприятий в особо удаленных районах больше в 3-4 раза.

Несмотря на то, что в целом в развитии Якутии делается упор на добычу полезных ископаемых, президент республики В.А. Штыров отметил, что республика не собирается отказываться от переработки и получения конечной продукции, а развитие добывающих производств должно подстегнуть развитие новых отраслей промышленности – перерабатывающих.

Для получения одинаковой величины прибыли в расчете на одного занятого на аналогичных производствах в условиях Якутии необходимо иметь значение выработки продукции (в денежном выражении) на одного занятого в несколько раз больше, чем в центральных районах России, СНГ, дальнего зарубежья с развитой инфраструктурой и другими благоприятными условиями.

---

<sup>1</sup>Тезисы доклада основаны на материалах исследований, проведенных в рамках гранта Российского Фонда Фундаментальных Исследований (грант № 06-05-9120 p\_восток\_a)

Такое повышение производительности труда на предприятиях в условиях Якутии объясняется двумя показателями:

1-отношение общих затрат на производство единицы продукции в центральных регионах России к ее рыночной цене;

2-отношение общих затрат на производство единицы продукции в условиях Якутии к такому же показателю на предприятиях центрального региона.

Например, если доля общих затрат в цене продукции равна 0,3 и отношение общих затрат на производство продукции в Якутии к общим затратам в «центре» составляет 2,5, то выработка продукции на одного занятого в Якутии должна быть выше более чем в три раза, а если доля общих затрат в цене равна 0,4, то производительность труда на предприятиях должна быть выше значительно и возможно такой, которая пока и не может быть достигнута.

В целом, для обеспечения конкурентоспособности на любом однотипном производстве в условиях нашей республики и северо-восточных регионах выработка продукции в год на одного занятого должна быть больше, чем аналогичный показатель на предприятиях «центра» минимум в  $K$  раз ( $K$  определяется специальными расчетами).

Выражение, для определения степени необходимого минимального превышения производительности труда в условиях Якутии по сравнению с конкурентами имеет следующий вид:

$$K = \frac{1 - L}{1 - m \cdot L},$$

где  $m$  - отношение общих затрат в условиях Якутии к общим затратам на предприятиях средних широт;

$L$  - отношение общих затрат в средних широтах к рыночной цене продукта.

На территории Севера не хватало в прошлом и не хватает сейчас высокоэффективных и с минимальным риском проектов. Поэтому значимой переменной становится начинающаяся реализация девяти мегапроектов в Якутии: комплексное развитие Южной Якутии, автомобильные дороги, урановая добыча, нефтяная, газовая, металлургическая промышленность, строительство ГЭС, железная дорога, угольная промышленность. Эти проекты сделают возможными и привлекательными инвестиции в экономику региона, как для внешних, так и для внутренних инвесторов, которые сыграют решающую роль в создании конкурентоспособных добывающих и перерабатывающих отраслей региона.

### **Литература**

1. Движение регионов России к инновационной экономике / под ред. А. Г. Гранберга, С. Д. Валентея; Ин-т экономики РАН. – М. : Наука, 2006. – 402 с.
2. Багриновский К. А. Механизмы технологического развития экономики России: Макро- и мезоэкономические аспекты / К. А. Багриновский, М. А. Бендиков, Е. Ю. Хрусталеv; Центральный экономико-математический ин-т. – М.: Наука, 2003. – 376 с.
3. Орлов В. П. Проблемы недропользования (2000-2006) / Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, Российское геологическое общество. – М.: Геоинформмарк, 2007. – 464 с.

## **Совершенствование механизма ипотечного кредитования в России.**

***Викторова Елена Дмитриевна***

*аспирантка*

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

*E-mail: viktorovalena@yandex.ru*

### **Введение**

Первоочередной социально-политической и экономической задачей Правительства России является реализация конституционных прав граждан на достойную жизнь, в

частности, на достойное жилье. В настоящее время, когда бюджетное финансирование строительства недвижимости сокращается, а проблема обеспечения населения жильем встает наиболее остро, собственные средства населения становятся основным источником для приобретения недвижимости. В большинстве случаев их не достаточно. Ограниченность денежных средств подстегивает необходимость предоставления долгосрочных кредитов, которые были бы минимально подвергнуты инфляции и максимально обеспечены своевременным возвратом. Именно к таким кредитам относится обеспеченный залогом недвижимости ипотечный кредит. Однако наряду с блестящими перспективами у ипотечного кредитования существует ряд достаточно серьезных проблем. Их не стоит рассматривать только с экономической точки зрения. Эффективность ипотечного кредитования позволяет повысить только комплексный подход, включающий четкое правовое и экономическое регулирование, отлаженный правопримоственный механизм.

Ипотечное кредитование является одной из самых актуальных задач для современной России, как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях. Вместе с тем ощущается недостаток работ, рассматривающих ипотечный кредит как целостную систему финансовых отношений, увязывающих первичный и вторичный рынок ипотеки, выявляющих направления совершенствования механизма ипотечного кредитования в России и вырабатывающих практические рекомендации по их внедрению в России. Таким образом, очевидна практическая значимость и необычайная актуальность данного исследования.

### **Методы**

Основываясь на предлагаемых законодательных инициативах, инновационных программах, предлагаемых банками в целях развития ипотечного кредитования, Постановлении Правительства РФ «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» и программе «Доступное жилье», а также на наиболее востребованных ипотечных программах банков, автором был проведен детализированный анализ рынка ипотечного кредитования в России.

Статистической базой исследования стали данные Федеральной службы государственной статистики, сайта Индикаторов рынка недвижимости, аналитического портала, посвященного ипотечному кредитованию и секьюритизации, сайты коммерческих банков.

### **Результаты**

В результате проведенного анализа автором были выработаны два инструмента, направленные на совершенствование механизма ипотечного кредитования в России: изменение имущественного налогового вычета и «ипотечные депозиты с льготными условиями».

В целях наибольшего распространения и привлекательности «ипотечных депозитов» необходимо увеличить срок вклада, жестко определить цель данного депозита - только для нужд ипотеки, отменить все банковские комиссии (за ведение и открытие счета, за андеррайтинг) и снизить ставки по ипотечному кредиту.

В отношении имущественного налогового вычета автор считает необходимым проведение ряда изменений. В этих целях верхний предел имущественного налогового вычета должен быть рассчитан с таким условием, чтобы элитные квартиры, приобретаемые по ипотеке, облагались меньшими налоговыми вычетами. По мнению автора, граждане, покупающие элитные квартиры или земельные участки и дома не нуждаются в высоких налоговых вычетах и пользуются ипотекой, чтобы или подтвердить доходы или не изымать из оборота средства. Государство должно определить плавающие ставки по вычетам в зависимости от регионов, размера кредита. Ставка должна стать подобием ставки рефинансирования и контролироваться государством в зависимости от экономической ситуации. При достижении запланированных объемов рынка ипотечного кредитования и при колебаниях спроса и предложения на рынке недвижимости ставка может снижаться и наоборот.

По мнению автора, предложенные выше инструменты позволят увеличить заинтересованность населения к ипотечным кредитам, что увеличит число заемщиков и стимулирует рост рынка ипотечного кредитования.

#### **Литература**

1. Федеральный Закон от 16 июля 1998 г. N 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)»
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть первая.
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть первая.
4. Концепция развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации, утвержденная Постановлением Правительства РФ от 11 января № 28.
5. Постановление Правительства РФ «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» от 11 января 2000 года №28
6. Доступность жилья в РФ как основной фактор спроса на банковские ипотечные кредиты // Банковское кредитование, № 3 (7), 2006
7. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – сайт Федеральной службы Государственной статистики
8. [www.irn.ru](http://www.irn.ru) – сайт Индикаторы рынка недвижимости
9. [www.rusipoteka.ru](http://www.rusipoteka.ru) – аналитический портал, посвященный ипотечному кредитованию и секьюритизации
10. [www.russianrealty.ru](http://www.russianrealty.ru) – сайт ЗАО «Русская Недвижимость»

### **Вклады в уставный капитал общества с ограниченной ответственностью как субъекта малого предпринимательства. Сравнительный анализ Италии и России.**

***Воронин Евгений Игоревич<sup>1</sup>***

*аспирант*

*Институт мировой экономики и международных отношений РАН, Москва, Россия*

*eugenio.voronin@gmail.com*

В структуре экономики Италии малый бизнес является значимым субъектом как с точки зрения количества занятых в нем работников, так и с точки зрения доли в ВВП страны. Свыше 82% от общего числа занятых вовлечены в деятельность малых и средних предприятий в виде наемных работников или собственников. К этому стоит добавить свыше 70% от национального объема продаж и свыше 71% произведенной добавочной стоимости<sup>2</sup>. Как свидетельствуют данные ISTAT (Итальянский институт статистики), свыше 100 тысяч итальянских малых и средних предприятий имеют юридическую форму как общество с ограниченной ответственностью или *societa' a responsabilita' limitata (S.r.l.)*.

Как в итальянском законодательстве, так и в российском, существует возможность учреждения предприятия в качестве участника экономической деятельности с ограниченной ответственностью. Оценивая положение малого бизнеса в Италии и России, было бы уместно провести сравнительный анализ правового регулирования в отношении общества с ограниченной ответственностью как субъекта малого предпринимательства в двух странах. В качестве объекта исследования имеет смысл исследовать подход российского и итальянского законодателя в отношении вкладов в уставной капитал общества с ограниченной ответственностью.

В качестве вкладов в уставный капитал итальянской S.r.l. могут быть различные инструменты. Об этом говорится в статье 2464 гражданского кодекса Италии: "могут быть внесены в уставной капитал в качестве вкладов все элементы, которые поддаются экономической оценке"<sup>3</sup>. Тем самым итальянский законодатель не ограничивает участников S.r.l. в том, что именно они должны вносить в качестве вкладов в уставной капитал. Данная гибкость системы регулирования исходит, прежде всего, из понимания, что малому и среднему бизнесу необходима свобода и, делая институциональные рамки

<sup>1</sup> Автор выражает благодарность в.н.с., к.э.н. Авиловой А.В. (ИМЭМО РАН) и Prof. P. Gubitta (Universita' degli Studi di Padova) за помощь в подготовке и редактировании тезисов.

<sup>2</sup> Struttura e dimensione delle imprese. Archivio Statistico delle Imprese Attive. 2005 [www.istat.it](http://www.istat.it).

<sup>3</sup> Codice civile e leggi complementari. XXVI edizione, 2005.

более мягкими, тем самым создаются благоприятные условия для функционирования малых предприятий.

В российском правовом поле присутствует несколько иной подход в отношении формы вкладов в уставный капитал. Федеральный закон "Об обществах с ограниченной ответственностью" допускает в качестве взносов деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права либо иные права, имеющие денежную оценку<sup>1</sup>. Российский законодатель определяет, что именно может быть внесено в уставный капитал - это должны быть деньги или имущество, которое может быть оценено. Таким образом, российская правовая система не дает возможности вносить в уставный капитал услугу или выполненную работу как таковую. Итальянский законодатель, в отличие от российского не запрещает вносить вклад в уставной капитал S.r.l. в виде услуги или в виде выполненной работы. Это стало возможным благодаря такому инструменту как страховой полис или банковская гарантия, которые являются обеспечением того, что участник S.r.l. внесет свой вклад в уставный капитал в виде выполненной работы или услуги. Об этом говорит 2646 статья Гражданского Кодекса Италии: "вклад в уставной капитал может быть произведен в виде предоставления страхового полиса или банковской гарантии, посредством которых будут гарантированы, на полную стоимость, обязательства участника, который намеревается предоставить услугу или выполнить работу для учреждаемого общества". В российском законе об обществах с ограниченной ответственностью не сказано ничего об этой возможности, хотя и нет прямого запрета. Очевидно, что с этой точки зрения российское законодательство нуждается в уточнении и доработке.

Далее необходимо отметить, что при учреждении российского общества с ограниченной ответственностью (ООО) необходимо учитывать норму, согласно которой является обязательным внести не менее 50% от уставного капитала. Статья 16 ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" говорит: "на момент государственной регистрации общества его уставный капитал должен быть оплачен учредителями не менее чем наполовину". В то время как статья 2464 Гражданского Кодекса Италии обязывает внести лишь 25% от общей суммы. В этом смысле, российское законодательство является более требовательным по отношению к вкладам в общество с ограниченной ответственностью, чем итальянское.

Как итальянский, так и российский законодатель разрешает внесение в уставной капитал вклада в виде имущества. Однако если Федеральный Закон РФ требует заключения оценщика лишь в случае, если стоимость вносимого имущества свыше двухсот минимальных размеров оплаты труда, то Гражданский кодекс Италии в статье 2465 требует заключения эксперта в любом случае, вне зависимости от реальной или номинальной стоимости имущества. Данное положение свидетельствует об ином подходе к оценке имущества, вносимого как вклад в уставной капитал общества с ограниченной ответственностью.

Проведенный сравнительный анализ регулирования вкладов в уставной капитал общества с ограниченной ответственностью показывает большую гибкость итальянского законодателя в отношении малого бизнеса, выбравшего в качестве формы хозяйственной деятельности - *Societa' a responsabilita' limitata*. Имеет смысл обратить внимание на опыт такой страны как Италия в вопросе регулирования малого и среднего предпринимательства, прежде всего с точки зрения создания правового поля для функционирования малого бизнеса.

#### **Литература.**

1. DE ACUTIS M., Le lezioni di Diritto Commerciale. Facolta di Economia, UNIPD.
2. CODICE CIVILE e leggi complementari, XXVI edizione, 2005, Simone, Milano.
3. GUBITTA P., 2005, Organizzazione Aziendale Piccola e Media Impresa, Facolta' di Economia, UNIPD.

---

<sup>1</sup> Федеральный закон "Об обществах с ограниченной ответственностью" (Об ООО) от 08.02.1998 N 14-ФЗ.



4. TRAÙ F. (a cura di), 1999, La questione dimensionale nell'industria italiana, Il Mulino, Bologna

## **Оценка экономических показателей, оказавших влияние на инфляцию Российской Федерации за 1997-2006 года**

*Галухина Галина Александровна*

*Принёва Юлия Геннадьевна*

*Студентки 3 курса, специальность финансы и кредит*

*Курский государственный университет, факультет экономики и менеджмента, г.*

*Курск, Россия*

Рост цен является закономерной тенденцией развития экономики. При этом уровень инфляции на приемлемом уровне свидетельствует об эффективности экономической политики, в том числе, денежно-кредитной, о степени развития механизмов саморегуляции.

Природа инфляции в России и причины, ее усугубляющие, не характерны для стран с развитой рыночной экономикой, поскольку в нашей стране переплелись экономические и политические факторы, денежные и воспроизводственные. Уникальный характер российской инфляции требует использования особых методов ее регулирования, соответствующих современным реальным условиям хозяйствования. В том числе необходимо выявлять взаимосвязи с различными экономическими показателями, такими как ВВП, средняя номинальная заработная плата, доходы бюджета, расходы бюджета, число безработных и прямые иностранные инвестиции (ПИИ).

\*\*\*

Для оценки влияния на темп инфляции выше перечисленных факторов мы провели эконометрический анализ. Статистической базой исследования стали данные официальных сайтов Центрального банка и Министерства финансов за 1996-2006 года. Применяв к экономическим показателям корреляционный анализ, мы выделили пять факторов, наиболее тесно связанных с темпом инфляции (в порядке убывания): расходы и доходы бюджета, ВВП, средняя номинальная заработная плата, ПИИ. Затем для количественной оценки зависимости темпа инфляции от данных экономических показателей мы провели регрессионный анализ, в ходе которого построили уравнение множественной регрессии. Данная модель отображает прямую зависимость темпа инфляции от ВВП, средней номинальной заработной платы, доходов бюджета и обратную зависимость - от расходов бюджета и ПИИ. Качество и значимость уравнения регрессии были проверены при помощи различных показателей: коэффициента детерминации, коэффициента множественной корреляции, средней относительной ошибки аппроксимации, F-критерия Фишера. Расчеты подтвердили тесную зависимость рассмотренных экономических показателей друг от друга, что также свидетельствует об адекватности уравнения регрессии и нашего исследования в целом. Следовательно, полученные результаты работы можно использовать для составления прогноза темпа инфляции, а также для регулирования его изменений. Поддержание стабильной динамики рассмотренных экономических показателей позволит удерживать темп инфляции на необходимом уровне.

### **Литература:**

1. Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. О.И.Лаврушина.-М.:КНОРУС,2006.-560с.
2. Эконометрика: учебник / под ред. И.И.Елисейевой.- М.: Финансы и статистика, 2007.-576с.
3. Назаров В.А. «Теория инфляции и Российская практика» //Финансы и кредит 10-2006  
Адрианов В. «Инфляция: основные виды и методы её регулирования»// Вопросы экономики 7-2006
4. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
5. [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)

# Электронный товарный рынок как способ снижения транзакционных издержек

*Гиришина Анастасия Сергеевна*

*студент*

*Омский государственный университет путей сообщения, Институт менеджмента и экономики, Омск, Россия*

*E-mail: nastya\_jazz@mail.ru*

Экономический рост является первичной основой для обеспечения социально-экономического благополучия граждан. Чтобы справиться с возникающим в этой связи существенным увеличением объемов торговли, необходимы оперативные и затратноэффективные методы ее ведения. Эффективность процедур торговли является одним из ключевых элементов конкурентоспособности, основная цель которого - сокращение транзакционных издержек.

В современной России уровень транзакционных издержек весьма значителен, и они существенно влияют на организацию экономики на макроэкономическом уровне.

**Как показали исследования, проведенные потребительским обществом «СЭС», транзакционные издержки на товарном рынке РФ в среднем составляют для отдельного субъекта товарного рынка 28-30% (от 10 до 60%) от расходов.**

Эти данные сопоставимы с результатами исследований Норта и Уоллиса, установивших (в работе 1986 года), что свыше 45% национального дохода США приходится на транзакции. С усложнением системы экономических связей за последние сто лет эта доля увеличилась более чем на 20%.

Как только признается, что транзакционные издержки отличны от нуля и организация транзакций важна для обеспечения роста, основным вопросом экономической науки становится следующий: «Какие организации и какие институты наилучшим образом обеспечивают экономию транзакционных издержек?»

Автор видит решение существующей проблемы в создании принципиально нового института, а именно - в организации электронного товарного рынка.

Несмотря на то, что в рыночной среде функционирует множество электронных торговых систем, большинство из них предоставляют услуги, позволяющие реализовывать отдельные функции, обеспечивающие процессы обмена товарами. В существующих системах, как правило, полностью автоматизирован только этап взаимодействия участников. Процедуры заключения и исполнения сделки, в частности осуществления платежей и документооборота, автоматизированы частично, и не во всех системах.

К основным недостаткам существующих электронных торговых систем следует отнести: невозможность осуществления документооборота независимо от организатора торговли; документооборот не является юридически значимым для сторонних организаций и государственных служб; отсутствие возможности осуществления оборота платежных документов; неразвитость онлайн-расчетных систем; не автоматизированные процессы удостоверения информации о наличии товара на складе, условиях его отгрузки и доставки, а также условиях осуществления расчетов.

Задача состоит в том, чтобы электронный товарный рынок сформировался как система и смог стать достойной альтернативой реальному рынку, чтобы были смоделированы не отдельные сегменты, а товарный рынок в целом.

К положительному опыту создания эффективных электронных торговых систем можно отнести торговые системы фондового и валютного рынков. Они уже действуют как формальные институты торговли. Эти рынки работают в соответствии с законодательной базой РФ и имеют четкую инфраструктуру. Они организовали эффективную систему достоверного обмена информацией. В настоящее время фондовый и валютный рынки РФ представлены рядом бирж, которые работают как закрытые электронные торговые системы.

Практический опыт показывает, что электронные торговые системы валютного и фондового рынков повышают эффективность товарооборота, выстраивают чёткую организационную структуру и гибкую систему регулирования рынка, позволяют осуществить полный цикл товарооборота в электронном виде.

Следовательно, необходимо создание системы, способной связать все сегменты товарного рынка, позволяющей осуществить полный цикл товарооборота в электронном виде. Электронный институт рынка, в первую очередь, предполагает появление формальных экономических правил (внутренних и внешних) и соответствующей им инфраструктуры. Инфраструктура электронного товарного рынка должна содержать независимые системы расчётов, безопасности, страхования и решения споров, что повысит надёжность и безопасность такого рынка. Для этого системы расчетов, торговли и удостоверения информации (с помощью электронной цифровой подписи) должны быть подконтрольны самим участникам товарного рынка. Т.е. системы расчетов, торговли и удостоверения информации должны быть организованы путем кооперации экономических агентов товарного рынка. Необходимо участие в организации торговли функциональных участников – банков, перевозчиков, экспедиторов, складов, страховых компаний.

Проведенное исследование показало, что снижение транзакционных издержек при функционировании института электронного товарного рынка будет возможно, т.к. осуществление товарооборота в электронном виде требует меньших затрат, нежели проведение сделок в реальном режиме. Очевидным также представляется снижение временных затрат на проведение следующих операций: поиск контрагентов, сбор и анализ ценовой информации, установление контактов, подготовка сопроводительной документации (протоколы о намерениях, договоры о поставке и прочее), осуществление платежей, подготовка и направление в адрес контрагента оригиналов бухгалтерской документации. Можно также говорить об оптимизации планирования за счет обеспечения полноты информации о товарах, услугах и сделках.

Создание электронного товарного рынка является важной предпосылкой для социально-экономического развития России и обеспечения устойчивого экономического развития страны в ближайшей перспективе. Также создание такого рынка будет способствовать повышению открытости и прозрачности экономики РФ в целом.

#### **Литература**

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 46 с.
2. [www.ses.ru](http://www.ses.ru) (Потребительское общество «Система электронных сделок»)

### **Социальное партнерство в аспекте хозяйственной культуры**

***Гончарова Виктория Алексеевна***

*доцент, кандидат экономических наук*

*Харьковский национальный университет внутренних дел, Харьков, Украина*

*E-mail: [vita-goncharova@mail.ru](mailto:vita-goncharova@mail.ru)*

***Гончаров Артем Алексеевич***

*соискатель*

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

На первый план сегодня выходит такой редкий ресурс, как нравственность, определяющий не только содержание социальной, но и экономической реальности. Однако сегодняшние реалии экономики просто не могут быть правильно осмыслены вне учета их социокультурного контекста. Повсеместный поворот в сторону культуры объективно обусловлен самой сутью и закономерностями социального развития. О хозяйственной культуре сегодня говорят как об основании современного развития [1, с. 25-26].

Хозяйственная культура является одной из центральных категорий, с помощью которой исследуется социальный механизм развития экономики. Не случайно сегодня формируются целые направления, акцентирующие свое внимание на культурных составляющих: культурно-историческое (В.Зелизер) и культурно ориентированное (Н.Биггарт, П.Димаджио). В постсоветском пространстве разработкой проблем хозяйственной культуры активно занимаются А.Ахиезер, И.Дискин, Т.Заславская, Я.Кузьминов, А.Морозов, К.Панферов, Р.Рывкина, Г.Соколова, О.Янбулатова и др. Среди украинских ученых хозяйственная культура находится в центре внимания как социологов, так и экономистов: Д.Богини, В.Врублевского, Е.Головахи, Г.Задорожный, В.Пилипенко, Н.Приходько, М.Семикиной, Е.Суименко и др.

Среди множества исследований социального партнерства особо хотелось бы отметить, по нашему мнению, фундаментальное – монографию Задорожного Г.В., Ковриги А.В., Смоловика В.В. „Социальное партнерство – реальный путь к открытому обществу” [2].

В узком смысле социальное партнерство – система институтов и механизмов согласования интересов участников производственного процесса: работников и работодателей. Развитие социального партнерства в его различных формах – важная составная часть процесса усиления социальной направленности современной рыночной экономики, ее социализации. В системе социального партнерства интересы работников представлены, как правило, профсоюзами, интересы работодателей – союзами предпринимателей. В так называемом трипартистском ее варианте третьим непосредственным участником процесса согласования интересов выступает государство, которое одновременно является и гарантом выполнения принятых соглашений. Согласование интересов достигается путем переговорного процесса, в ходе которого стороны договариваются об условиях труда и его оплате, о социальных гарантиях работникам и их роли в деятельности предприятия.

Развитие системы социального партнерства создает возможность достижения относительного баланса интересов работников и работодателей на основе сотрудничества, компромисса, ведет к социальному консенсусу. Оно служит действенным инструментом сочетания экономической эффективности и социальной справедливости.

Однако, на наш взгляд, сущность понятия «социальное партнерство» намного шире. Для понимания социального партнерства рассмотрим его в аспекте хозяйственной культуры.

«Место философии в культуре возникает на пересечении ее объективных тенденций (множественности и разнообразности) и необходимости человека в личностном выборе. Когда место центра в культуре занимает не норма, а человек, мыслящее, чувствующее Я, Оно испытывает потребность в индивидуальной программе жизнедеятельности и нуждается в свободном смыслообразовании как основании этой программы» [3, с. 43].

Сегодня весьма актуальным становится и положение П. Селигмена о том, что *«экономическая наука не может существовать без понятия о человеке, о психологии. Пока это остается одной из наиболее острых проблем экономической науки»* [4, с. 344].

Рассмотрение экономики вне более широкого социального контекста становится вообще немислимым: «Если при привычной схеме существующих научных канонов индустриального общества социальное детерминируется экономическим, то сейчас все в большей мере становится очевидной неадекватность этой зависимости. В постиндустриальном обществе экономическая и социальная сферы фактически поменялись местами. Сегодня экономика сама собой стала непосредственной составляющей социальной сферы, которая не только выбирает ее результативное основание, но и определяет большую часть энергетического потенциала, ее ресурсную базу, пределы роста и развития» [5, с. 11]. Без философствования реалий здесь никак не обойтись, но оно есть важнейшая составляющая культуры.

Человек выживет, если поймет, что на первое место в осмыслении актуальных проблем жизнедеятельности современного человека выходит проблема нравственного выбора каждого отдельного человека. Иначе „не считаясь с нравственностью, в конечном итоге мы не считаемся со свободой. Нравственность представляет собой свободу в действии. Это свобода, уже реализованная в результате ответственного выбора, ограничивающего себя ради блага и пользы самой личности или всего общества” [6, с. 4].

Христианская система ценностей доказала свою способность и необходимость решения наиболее острых проблем развития человеческого общества, предлагая для европейских народов путь преодоления морального кризиса общества.

Она основывается на том, что *«человек должен оставаться человеком* – не товаром, не подконтрольным элементом электронных систем, не объектом для экспериментов, не полуискусственным организмом» [6, с. 4]. «Это модные эрзацы человекоподобия, опирающиеся, якобы, на достижения науки, не хотят признавать» [1, с. 26] того, что «существует некая тайна человеческого бытия, в сердцевине которой сопрягаются физическое и духовное начала личности», а «природа человека как таковая имеет непреходящую ценность» [7, с. 101, 103] «и высочайшее достоинство. Только находясь в формате хозяйственной культуры можно осмыслить эти положения и их значение для человека и человечества» [1, с. 26].

Сегодня практически никто не может спрогнозировать точную дату, когда именно Украина окончательно выйдет из экономического кризиса, когда власть в стране перейдет к институтам самоуправления, и мы окажемся в современном демократическом государстве. Однако можно смело утверждать, что социальное партнерство является одним из путей для ускорения этого момента, к тому же не за счет напрасных надежд, а путем активизации граждан, через объединение демократических сил, с использованием зарубежного опыта и современных методик социального партнерства.

#### Литература

1. Задорожный Г.В. Хозяйственная культура как основание современного развития / Сборник научных статей „Управление развитием”. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2007. – № 8. – С. 25-26.
2. Задорожный Г.В., Коврига А.В., Смолоник В.В. Социальное партнерство – реальный путь к открытому обществу. – Х.: ХИБМ, 2000. – 192 с.
3. Карпенко И.В. Философское пространство культуры: человек философствующий и человек повседневности. – Х.: ХНУ им. В.Н.Каразина, 2006. – 292 с.
4. Селигмен Б. основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс, 1968. – 864 с.
5. Гальчинский А. Экономическая наука: проблема методологического обновления // Экономика Украины. – 2007. – № 3. – С. 4-13.
6. Выступление Святейшего Патриарха Московского и всея Руси АЛЕКСИЯ II на Парламентской ассамблее Совета Европы „Нравственность представляет собой свободу в действии” // Литературная газета. – 2007. – 10-16 октября. – С. 4.
7. Митрополит Смоленский и Калининградский Кирилл. О человеческом достоинстве и биотехнологиях // Человек. – 2006. – № 4. – С. 33-106.

# **Анализ влияния инноваций в промышленности на экономическое развитие России**

**Грасмик Константин Иванович**

*старший преподаватель, к.э.н.*

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск, Россия*

*E-mail: simpfor@rambler.ru*

## **Введение**

Проведённые в 1990-х гг. в нашей стране реформы позволили создать рыночную экономику, если в качестве критерия использовать наличие определённых формальных институтов. Начавшийся после кризиса 1998 г. рост носил в основном экстенсивный, восстановительный характер, опираясь на такие факторы, как дешёвая рабочая сила, значительное количество незагруженных мощностей, низкие цены на ресурсы, заниженный валютный курс. Однако в некоторых отраслях, например, в угледобывающей, металлургии, уровень использования среднегодовой мощности достигает 85-90%, хотя во многих подотраслях обрабатывающей промышленности есть значительные резервы. Дешевизна рабочей силы относительна, если ввести в рассмотрение её качество. Реальный курс рубля в середине 2004 г. достиг уровня июня 1998 г. и продолжает укрепляться.

Таким образом, дальнейшее экономическое развитие не может более опираться на заниженную стоимость ресурсов и требует проведения подлинной модернизации экономики, в частности промышленных предприятий как основы экономики. Разработка промышленной политики, направленной на модернизацию экономики, делает необходимым анализ того, в какой степени экономический рост в промышленности России связан с инновациями, приводит ли он вообще к интенсификации инновационных процессов.

## **Методы**

В процессе проведения исследования мы использовали корреляционный и графический анализ. Информационной базой исследования послужили данные официальной статистики Росстата. Нами были использованы показатели, характеризующие отдельные аспекты инновационной деятельности промышленных предприятий; для большей сопоставимости некоторые из них были пересчитаны в постоянных ценах. Для выявления факторов, оказывающих воздействие на инновационную деятельность, мы прослеживали зависимости между инновационной активностью и отдельными экономическими показателями (в отраслевом разрезе), к примеру, долей рынка предприятий, занимающих доминирующее положение, темпом роста цен, производительности труда, рентабельностью, долей убыточных предприятий и т.д. Также мы сделали попытку оценить, заметно ли влияние инноваций на рост эффективности российской экономики. Для этого мы использовали такие показатели, как валовая добавленная стоимость, производительность труда, а также отдельные показатели отраслевой эффективности.

## **Результаты**

По данным Росстата, удельный вес инновационно-активных предприятий в промышленности России за 2000-2006 гг. практически не изменился, в среднем составляя 10%. При этом уровень инновационной активности отраслей характеризуется значительной инертностью: коэффициенты корреляции отраслевых показателей для двух смежных лет велики (в 2006 г. – 0,99). Такое постоянство может говорить о том, что существуют устойчивые группы предприятий, целенаправленно занимающиеся инновационной деятельностью. При этом в российской промышленности наблюдается тенденция создания производства абсолютно новых продуктов, не относящихся к

---

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ “Анализ возможности активизации инновационного процесса в экономике на основе концепции региональной инновационной системы”, проект № 07-02-04012а.

основным видам экономической деятельности (производство прочих материалов и веществ). Причём в этой группе один из самых высоких уровней инновационной активности: 17,0% в 2004 г., 15,6 – в 2006 г. Однако доля затрат на инновации в инвестициях промышленных предприятий в нефинансовые активы начиная с 2004 г. снизилась с 4,5% в 2003 г. до 3,4% в 2005 г. Как результат, доля инновационной продукции в общем объёме отгруженной снизилась с 5,4% в 2004 г. до 5% в 2005 г. При этом отраслевой анализ, а именно вычисление коэффициента корреляции между долей инновационно-активных предприятий и долей инновационной продукции в отгруженной, показал, что данная зависимость в 2005 г. по сравнению с 2004 г. усилилась: 0,45 – в 2004 г. и 0,67 в 2005 г. На наш взгляд, это указывает на то, что инновации в промышленности стали в большей степени направленными на рост конкурентоспособности продукции, а не предприятия, т.е. более точечными, менее стратегическими. А это шаг назад в инновационной политике.

Инновационная активность связана сильной обратной зависимостью с долей убыточных предприятий. При этом жёсткой зависимости между уровнем рентабельности отрасли и инновационной активностью нет: зависимость хоть и положительна, но мала (0,01-0,12). Сопоставление инновационной активности и доли продукции организаций, занимавших на рынке доминирующее положение, приводит к выводу, что связь здесь есть тесная и существенная (0,83). Это можно объяснить тем, что когда российская компания добивается монопольного положения на рынке, то инновационная активность растёт, поскольку предприятие значительно снижает проблему риска инновации.

Что касается влияния инноваций на макроэкономическом уровне, то мы не склонны считать его значительным. Так, доля добавленной стоимости в выпуске в 2002-2006 гг. составляла примерно 50%, и это несмотря на резкий рост в добывающих отраслях с 0,48 в 2002 г. до 0,62 в 2004 г. Значимых улучшений по сравнению с докризисным периодом не произошло. Скажем, в 1997 г. этот показатель составлял 49,2%. Однако во всех отраслях наблюдается позитивная динамика роста производительности труда с одновременным сокращением занятых. Особенно высок и стабилен рост в лёгкой промышленности (10-15%, среднее геометрическое за 2001-2006 гг. – 10,7%), в производстве машин и оборудования и электрооборудования – 18%, кожевенной отрасли – 19,7%. Безусловно, на сокращение численности занятых оказывают влияние негативные демографические процессы, однако ещё один фактор, который нельзя не отметить, это частая нехватка специалистов необходимой квалификации. В итоге предприятия вынуждены заменять труд капиталом, что подтверждается таким показателем, как коэффициент обновления основных фондов. А именно он составляет 1,5-1,9 в 2000-2004 г и превышает коэффициент выбытия, который равен 1,0-1,2. Также в промышленности наблюдается рост энергоэффективности. Однако роста отраслевых параметров качества продукции практически не наблюдается.

Таким образом, инновации в России не оказывают значимого воздействия на эффективность экономики; носят вынужденный, реактивный характер. Скорее, основная цель многих предприятий – сохранить уже достигнутое положение. Эффективность использования ресурсов во многих отраслях растёт, однако в ряде отраслей рост эффективности заменяется ростом цен, что негативно отражается на остальных секторах и, как итог, общая эффективность экономики (доля добавленной стоимости в выпуске) практически не меняется.

### Литература

1. Гурков И. Так ли пышен инновационный расцвет? // ЭКО. – 2005. – №10. – С. 17-36.
2. Промышленность России. 2005: стат. сб. / Росстат. - М., 2005. – 464 с.
3. Российский статистический ежегодник. 2007: Стат.сб./Росстат. - М., 2007//www.gks.ru.

# Усовершенствование модели взаимодействия участников олигополистического рынка<sup>1</sup>

**Грищенко Александр Владимирович, Паздрий Виталий Ярославович<sup>2</sup>**  
студенты

Киевский национальный экономический университет им. В.Гетьмана, факультет  
экономики и управления, Киев, Украина

E-mail: alexander-86@yandex.ru

Данная работа была выполнена на основе исследования украинского рынка, которое выявило, что современные условия направляют развитие экономики в сторону усиления олигополистических структур.

Поэтому сегодня является очень важным понимание рыночных процессов на олигополистических рынках.

Несмотря на то что, множество научных работ таких ученых как Курно, Бертран, Феллнер, Свизи, Хойсс посвящены исследованиям олигополии, единых подходов определения принципов и механизмов взаимодействия ее участников до сих пор не существует. Усложняется это и наличием сильного разрыва между микроэкономической теорией и практикой реального управления предприятием.

Большинство теорий придают значение лишь двум факторам влияния на взаимодействие этих компаний – это объем производства (реализации) и цена продукции.

Результаты наших исследований позволяют утверждать, что в условиях современной конкуренции нельзя игнорировать важность следующих составляющих рыночного взаимодействия участников олигополии:

1. Рекламная компания;
2. Номенклатура и ассортимент продукции;
3. Потребительские качества продукции;
4. Каналы сбыта;
5. Корпоративная социальная ответственность;
6. Прочность конкурентных позиций.

Изучение влияния обозначенных элементов позволило создать такую модель взаимодействия участников олигополистического рынка, которая способна учесть не только цену и объем производства продукции, но и указанные выше составляющие конкурентной политики предприятия :

$$\begin{cases} R_A^{*t} = \omega_A f(R_A^{t-1}; \bar{X}_A^t) - (1 - \omega_A) [\omega_B f(R_B^{t-1}; \bar{X}_B^t) + \omega_C f(R_C^{t-1}; \bar{X}_C^t)] \\ R_B^{*t} = \omega_B f(R_B^{t-1}; \bar{X}_B^t) - (1 - \omega_B) [\omega_A f(R_A^{t-1}; \bar{X}_A^t) + \omega_C f(R_C^{t-1}; \bar{X}_C^t)] \\ R_C^{*t} = \omega_C f(R_C^{t-1}; \bar{X}_C^t) - (1 - \omega_C) [\omega_A f(R_A^{t-1}; \bar{X}_A^t) + \omega_B f(R_B^{t-1}; \bar{X}_B^t)] \\ R_A^{*t} + R_B^{*t} + R_C^{*t} = 1 \end{cases}$$

где:

$t$  – период;

$R_j^{t-1}$  – рыночные доли компаний, которые они получили вследствие проведенных раньше соответственных мероприятий;

$j = A, B, C$  – компании-участники олигополистического рынка;

$\bar{X}_j^t$  – совокупный синергетический эффект на рынке определенной компании в текущем периоде;

<sup>1</sup> Тезисы написаны на основе выполненного исследования

<sup>2</sup> Авторы выражают признательность доценту, к.е.н. Банщикovu П.Г. за помощь в проведении исследования



$R_j^{*t}$  - расчетная рыночная доля предприятия в текущем периоде;

$\omega_j$  – прочность конкурентных позиций компаний.

$\bar{X}_j^t = (Ad_j; U_j; P_j; As_j; N_j; Sh_j; Re_j; SR_j)$ , где все элементы являются рыночными эффектами соответственно от: рекламы, потребительских качеств, цены, ассортимента, номенклатуры продукции, степени развития собственной сети магазинов, имиджа компании и корпоративной социальной ответственности компании.

Схематически данную модель можно представить следующим образом:

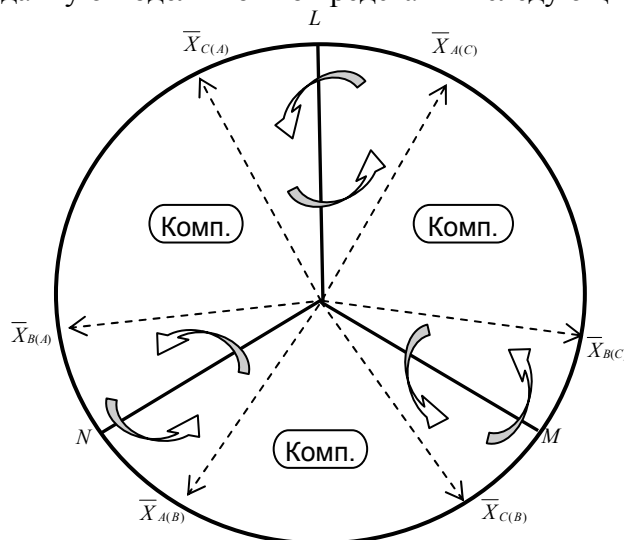


Рис. Механизм взаимодействия трех компаний в модели олигополистического рынка

На рисунке показано фактическое распределение рынка между тремя компаниями: секторы NOL, MON, LOM, которые соответствуют рыночной доле каждого предприятия ( $R_A^{t-1}, R_B^{t-1}, R_C^{t-1}$ ). Здесь также виден совокупный синергетический эффект от маркетинговых усилий каждой компании:  $\bar{X}_{A(B)}, \bar{X}_{A(C)}, \bar{X}_{B(A)}, \bar{X}_{B(C)}, \bar{X}_{C(A)}, \bar{X}_{C(B)}$ .

В зависимости от рыночных позиций в предыдущем периоде, эффективности реализованных мероприятий и прочности конкурентных позиций в текущем периоде рынок перераспределится между этими тремя компаниями.

Для апробации разработанной модели была создана бизнес-симуляция «ВиАл».

Результаты моделирования взаимодействия компаний показали адекватность влияния вышеуказанных факторов на функционирование участников олигополистического рынка.

### Литература

1. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами. Новые методы увеличения конкурентоспособности/ Пер. С англ.—СПб.: ЗАО «Бизнес Микро», 1999.—288 с.
2. Лысенко Ю., Петренко В., Тимохин В., Филиппов А. Экономическая динамика.—Донецк: ДонГУ, 2000.—176 с.
3. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. Учебник для ВУЗов. – М.: Изд. НОРМА, 2002.
4. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг менеджмент, 12-е изд.—СПб.: Питер, 2006.—816 с.
5. Основы математической экономики. [http://www.math.kemsu.ru/faculty/kmc/book/matekon/Chapter8/par8\\_4.html](http://www.math.kemsu.ru/faculty/kmc/book/matekon/Chapter8/par8_4.html)
6. Стиглер Дж. Теории фирмы . – СПб: Экономическая школа, 1995.

## **Укрепление валютного курса рубля и его влияние на развитие отечественной экономики**

**Грязнова Юлия Евгеньевна**  
*студент<sup>1</sup>*

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства,  
Институт экономики и менеджмента, Пенза, Россия*

Говоря о стабилизирующей роли валютного курса, следует отметить, что в открытой рыночной экономике валютный курс играет важную системную роль, поскольку оказывает как прямое, так и косвенное влияние на большинство протекающих в стране макроэкономических процессов. Величина и устойчивость валютного курса определяют конкурентоспособность внутристрановых товаров на мировых рынках, объемы и структуру внешней торговли, состояние платежного баланса.

Темпы повышения курса рубля в последние годы остаются значительными, что создает риски для сохранения конкурентоспособности российской промышленности. Только за период с 2003 по август 2006 г. темпы повышения реального эффективного курса составили 29,7%, достигнув в 2005 г. максимальной величины — 10,5%. К лету 2006 г. показатель реального эффективного курса рубля вернулся к докризисному уровню 1997 г. По отношению к доллару США реальный курс рубля за указанный период вырос на 56,7%. При этом с момента девальвации рубля в 1998 г. его курс к доллару США в реальном выражении удвоился, а к докризисному уровню периода валютного «коридора» он повысился на 6,7%. Реальный эффективный курс рубля в 2007г. может приблизиться к верхней границе упомянутого диапазона при следующих условиях: мировые цены на нефть, другие экспортируемые Россией товары станут расти быстрыми темпами; увеличится чистый приток частного капитала; правительство примет решения о дополнительном повышении доли регулируемых цен и дополнительных расходах федерального бюджета. В случае значительного падения мировых цен на экспортируемые товары, существенного снижения притока частного капитала реальный эффективный курс рубля останется на уровне, сложившемся к концу 2006г.

Как же избежать существенного повышения курса рубля и добиться снижения инфляции до запланированных на ближайшие три года параметров? Здесь необходимо остановиться на ряде вопросов. Являлось ли достигнутое повышение курса рубля неизбежным? Защищены ли мы от рисков более значительного укрепления рубля? Могут ли быть другие сценарии? Какая курсовая политика является оптимальной?

Вначале рассмотрим сценарий с поддержанием реального эффективного обменного курса в 2005—2006 гг. на неизменном уровне, сложившемся к концу 2004 г. (вместо ожидаемого укрепления рубля за этот период на 17,8% относительно 2004 г.). По оценкам Кудрина, это привело бы к увеличению сальдо счета текущих операций на 10,6 млрд. долл. в 2005 г. и на 32 млрд. долл. — в 2006 г. Наблюдаемое в настоящее время снижение чистого оттока частного капитала частично объясняется повышением курса рубля. При стабильном реальном обменном курсе оно было бы меньшим. Вместе с тем сокращение оттока капитала в определенной мере можно считать также следствием факторов, не связанных с курсовой политикой: уменьшением макроэкономических рисков, сравнительно низкими ставками на мировых финансовых рынках [4 с. 15].

В результате поддержание стабильного реального обменного курса в 2005 и 2006 гг., по оценкам, потребовало бы дополнительной покупки валюты соответственно в объеме 6,1 млрд. и 27,1 млрд. долл., что привело бы к росту денежной базы на 169,5 млрд. и 862,9 млрд. руб. (9,2 и 34,2% среднегодовой денежной базы соответствующих лет). Необходимо учитывать, что отказ от укрепления рубля привел бы к росту инфляции из-за более высоких цен на импортные и на конкурирующие с импортом отечественные товары. Это означает, что для сохранения фактической (ожидаемой) инфляции потребовалось бы не только стерилизовать расчетную дополнительную эмиссию, но и сократить денежное

---

<sup>1</sup> Автор выражает признательность доценту, к.э.н. Чуваковой С.Г. за помощь в подготовке тезисов.

предложение для компенсации более высокого обменного курса. Суммарные размеры требуемой стерилизации в 2005 и 2006 гг. оцениваются в 229,3 млрд. и 1049,4 млрд. руб. (соответственно 1,1 и 3,9% ВВП).

Такая стерилизация может быть осуществлена в основном за счет бюджетных средств. Вместе с тем нужно учитывать, что более низкий курс рубля заметно увеличил бы доходы федерального бюджета. Только благодаря курсовой разнице дополнительные доходы федерального бюджета (без учета направляемых в Стабфонд) могли бы составить, по оценке, в 2005—2006 гг. 0,8 и 1,7% ВВП. Тогда необходимое сокращение бюджетных расходов оказалось бы заметно меньшим, чем размеры стерилизации: в 2005 г. — около 65 млрд., в 2006 г. — 598,8 млрд. руб. Это цена более стабильной курсовой политики и низкой инфляции, которые бы соответствовали прогнозным показателям. Из приведенного анализа следует, что величина непроцентных расходов в 2006 г. должна была быть на 598,8 млрд. руб. меньше, чем запланировано, то есть не 4071,6 млрд., а 3472,8 млрд. руб. Это, в свою очередь, означает, что прирост непроцентных расходов в 2003—2006 гг. в реальном выражении должен был подчиняться правилу их наращивания строго в меру темпов прироста ВВП. Согласно базовому варианту прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2009 г. одобренному Правительством РФ 17 августа 2006 г., предусматривается, что темп инфляции понизится с 9% в 2006г. до 5,5% в 2009 г., а темпы повышения эффективного курса рубля снизятся с 7—9% до 4,8 в 2007 г., 1,4 - в 2008 г. и 1% - в 2009 г.

Однако инфляция в России продолжает расти. И если в сентябре 2007г. она составила 0,8%, то уже в октябре находилась в диапазоне от 1,3 – 1,6% . По мнению Белоусова, при сложившейся тенденции инфляция по итогам 2007г. может превысить 10% [1, с. 3]. В результате действия этих факторов в ближайшие годы прогнозируется существенное ослабление счета текущих операций. Вместе с тем уменьшение долговой нагрузки на экономику, либерализация капитальных операций обеспечат растущее положительное сальдо счета операций с капиталом и финансовыми инструментами.

При сохранении ранее обозначенных тенденций за пределами 2009 г. вероятна девальвация рубля даже без снижения цены на нефть. В результате будет воспроизводиться традиционная проблема зависимости российской экономики от цен на нефть, что негативно скажется на притоке стратегических инвестиций, поскольку на их эффективность влияют непредсказуемость этих цен и слабая экономическая политика Правительства по стабилизации макроэкономических параметров.

Главный вывод таков. Необходимо отказаться от инерционной курсовой политики в пользу сдерживания повышения курса рубля за счет более быстрого снижения инфляции. Как показал анализ, не номинальное повышение курса, а сохраняющаяся разница в уровне инфляции в России и в странах — ее внешнеторговых партнерах является основной причиной быстрого повышения курса рубля. При более низких его темпах не так быстро рос бы импорт, замедлилось бы ослабление счета текущих операций. Проведение подобной политики означало бы более низкие темпы прироста расходов и большую стерилизацию избыточного денежного предложения. По моему мнению, достижение запланированных макроэкономических параметров с целью усиления деловой активности и увеличения инвестиций намного важнее осуществления избыточных бюджетных расходов.

#### **Литература**

1. Букин О. Прогнозы по инфляции в октябре // Наш город. – 2007 г.. - № 43. -с. 3.
2. Валиуллин Х.Х. Экономическое пространство России: валюта, нефть, инвестиции // Проблемы прогнозирования. - 2007 г.- №2. - с. 45 – 62.
3. Кобяков А. Мировые рынки // Эксперт. - 2007 г.- №39. - с. 138.
4. Кудрин А. Реальный эффективный курс рубля: проблемы роста // Вопросы экономики. - 2006 г. - №10. - с.4 – 18.

## **Анализ влияния инноваций на национальное благосостояние**

**Гурова Мария Владимировна**

*аспирант*

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

*E-mail: sea\_coast@list.ru*

В условиях перехода от экстенсивного, основанного на привлекаемых извне ресурсах, типа экономического роста к интенсивному, основанному на активном использовании собственных ресурсов, особое значение приобретают инновации и способность стран к их осуществлению. На данном этапе лидерами в инновационной деятельности являются промышленно развитые страны. Первые позиции, занимаемые этими странами в рейтинге стран-новаторов, объясняются хорошо развитой научно-материальной базой, активной поддержкой государства инновационной деятельности фирм и исследовательских институтов путём создания необходимой и эффективной правовой основы, сотрудничества государственного и предпринимательского сектора в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, продуктом которых являются инновации.

На инновации оказывают влияние множество факторов, среди которых благоприятный инвестиционный климат, стабильная политическая ситуация, уровень развития информационной инфраструктуры, наличие высококвалифицированных кадров. Однако и сами инновации, наряду с человеческим капиталом и инвестициями, являются одним из факторов, определяющих общий уровень социально-экономического развития страны. Соответственно, можно предположить, что между уровнем благосостояния и степенью инновационной активности страны существует определённая связь. Страна тем активнее осуществляет инновационную деятельность, чем большим количеством необходимых ресурсов она располагает, чем выше её инновационный потенциал. Следовательно, национальное благосостояние страны определяется, в частности, тем, насколько высок её инновационный потенциал. В связи с этим исследование тесноты и характера связи между данными двумя характеристиками представляется актуальным и имеет практическую значимость.

\*\*\*

Используя индекс инновационного потенциала ЮНКТАД, а также показатель валового внутреннего дохода, рассчитанного по методу текущего курса и характеризующего уровень национального благосостояния, необходимо провести статистическое исследование. Для исследования анализируются показатели 78 стран, в том числе России. На основе рангового коэффициента Спирмэна осуществляется выявление ранговой корреляции, то есть статистической связи между порядковыми переменными, характеризующими место объекта (в нашем случае, страны) в ряду из 78 анализируемых объектов, упорядоченном по убыванию степени проявления изучаемых свойств. Затем по шкале Чеддока<sup>1</sup> определяется степень тесноты взаимосвязи анализируемых показателей.

Проведённый анализ показал, что между исследуемыми переменными существует прямая сильная взаимосвязь. Это является доказательством того, что на современном этапе в условиях формирования экономики знаний всё более важное значение приобретает инновационная деятельность страны и инновационный потенциал, которым она располагает.

Результаты исследования свидетельствуют о том, для увеличения национального благосостояния России необходимо эффективно использовать имеющийся

---

<sup>1</sup> По шкале Чеддока выделяют следующие показатели связи для соответствующих коэффициентов корреляции: 1) слабая корреляционная связь (0,1 – 0,3); 2) умеренная корреляционная связь (0,3 – 0,5); 3) заметная корреляционная связь (0,5 – 0,7); 4) высокая корреляционная связь (0,7 – 0,9); 5) весьма высокая корреляционная связь (0,9 – 1,0).

инновационный потенциал. Меры по активизации инновационного процесса должны быть направлены на увеличение финансирования НИОКР со стороны государственного и частного секторов, укрепление научной и технической базы для проведения исследований, улучшение инвестиционного климата, развитие кооперации между государством и предпринимательской средой, наукой и производством. Необходимо создавать эффективную правовую основу, снижать барьеры на входе на рынок и выходе из него для фирм, осуществляющих инновационную деятельность, разрабатывать и внедрять программы переподготовки и повышения квалификации. Для достижения реальных результатов от предлагаемых мероприятий актуальным представляется осуществление комплексного подхода к их реализации.

#### **Литература**

1. Доклад о мировом развитии 2003 года. Устойчивое развитие в меняющемся мире. Преобразование институтов, рост и качество жизни/Пер. с англ. – М: Весь мир, 2003.
2. Инновации и экономический рост. Под ред. К. Микульского. – М.: Наука, 2002.
3. Прикладная статистика. Основы эконометрики: Учебник для ВУЗов: в 2-х томах, 2-е изд., испр. – Т. 1: Айвазян С.А., Мхитарян В.С. теория вероятностей и прикладная статистика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
4. What's Driving the New Economy: the Benefits of workplace innovation. - NBER Working Paper Series 7479, Cambridge, MA.
5. World Development Indicators 2007. - The World Bank. – New York, 2007.
6. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. - United Nations, New York/Geneva, 2005.

### **Ценовые стратегии на российском рынке пассажирских авиаперевозок: региональный аспект (на примере S7 Airlines)**

**Гук Елена Николаевна**  
*аспирант*

*Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,  
Новосибирск, Россия*

*E-mail: elena.guk@gmail.com*

В современных условиях фактор скорости перемещения имеет очень большое значение, как в деловой, так и в личной сферах человеческой деятельности, именно поэтому авиатранспорт становится все более востребованным средством передвижения. В Российской Федерации потенциальная высокая востребованность авиаперевозок подкрепляется территориальной протяженностью и необходимостью регионального развития, которое невозможно без совершенствования транспорта как отрасли и как компонента инфраструктуры бизнеса. Тем не менее, неоспоримые преимущества авиаперевозок перед другими видами пассажирских перевозок в значительной степени нивелируются трудностями, специфичными для данного вида транспорта – относительно низкой безопасностью и высокой стоимостью. Оставив решение проблемы безопасности специалистам соответствующего профиля, в данном исследовании автор предлагает приближение к решению проблемы стоимости авиаперевозок через выявление ценовых стратегий на рынке.

В ходе исследования выявлены закономерности формирования ценовых стратегий авиакомпании S7 Airlines, на основе чего сделаны выводы о характере применяемых региональных ценовых стратегий, а также о возможностях внедрения новых региональных ценовых стратегий для авиакомпании. Этого результата удалось достичь посредством трехэтапного анализа - отраслевого, регрессионного анализа региональных факторов и анализа географических сегментов авиакомпании.

Отраслевой анализ, проведенный в ходе исследования, показал: региональные факторы оказывают серьезное влияние на внешнюю и внутреннюю среду авиакомпании, что влечет за собой существование зависимости между региональными факторами и

выбором авиакомпанией тех или иных ценовых стратегий. Предложены две схемы анализа для выявления регионального аспекта в ценообразовании авиакомпании (на примере S7 Airlines) – регрессионный анализ региональных факторов и анализ географических групп тарифов, что является разработкой универсальной схемы анализа регионального ценообразования авиакомпании, применимой для любой авиакомпании, работающей на внутреннем рынке пассажирских авиаперевозок.

С помощью регрессионного анализа тарифов авиакомпании S7 Airlines были выявлены основные региональные факторы, оказывающие влияние на выбор авиакомпанией ценовых стратегий, среди факторов выделились социально-экономические (факторы макросреды) и рыночные (факторы микросреды). К числу социальных региональных факторов относятся численность населения региона, число занятых в экономике, уровень заработной платы в регионе; среди факторов микросреды были выявлены такие значимые факторы, как густота железнодорожных путей в регионе, доля рынка авиакомпании, количество перевозимых пассажиров. Кроме того, регрессионный анализ выявил различия в формировании тарифов для групп направлений из Москвы в регионы, из одного региона в другой, разные подходы к установлению авиакомпанией зимних и летних тарифов. Результатом анализа стало выявление у S7 Airlines ценовых стратегий с учетом перечисленных региональных факторов, и вместе с тем было обнаружено, что стратегии авиакомпании не в полной мере соответствуют ее цели – увеличению доли рынка. Вследствие этого были даны стратегические ценовые рекомендации, основанные на большей тарифной гибкости авиакомпании как способе повышения доли ее рынка.

В результате анализа географических сегментов авиатарифов были выявлены ценовые стратегии, схожие для определенных групп регионов – по географическому положению, по уровню экономического развития. В разрезе данной схемы анализа произведено сравнение стратегий S7 Airlines с ее основными конкурентами, выявлены сходства и различия их ценового поведения. Анализ показал, что авиакомпания следует стратегии ценовой дискриминации и стремится не упустить платежеспособный спрос, на основе чего были даны соответствующие ценовые рекомендации относительно разных географических сегментов.

Очень важный вывод, сделанный в работе, состоит в том, что существует возможность двустороннего учета ценовых интересов – авиакомпании и потребителя, за счет внедрения разных ценовых стратегий в зависимости от особенностей региона.

## **Измерение уровня удовлетворенности жизнью**

*Гутикова Марина Анатольевна*

*аспирант*

*Обнинский Государственный Технический Университет Атомной Энергетики, Обнинск,  
Россия*

*E-mail: mgutikova@yandex.ru*

### **Введение**

Идеи меркантилизма и прагматизма постепенно исчерпывают себя. Так такие основные макроэкономические показатели как ВВП и ВВП на душу населения как показатели уровня жизни не учитывают качество жизни и степень удовлетворенности жителей. Поэтому выявление нового метода оценки состояния экономики, включающей в себя замеры качества жизни, который дополнял бы или замещал показатели ВВП, является весьма актуальной задачей. Целью данной работы является разработка индикатора уровня благополучия.

В настоящее время для оценки материального уровня жизни экономисты используют величину Валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения, но как уже отмечалось выше данный показатель имеет ряд недостатков. При расчете ВВП не учитывается, что производство использует невозполнимые ресурсы, забирая их у будущих поколений, и наносит ущерб экологии, вредя уже и нынешнему поколению. Не

учитывается в ВВП ни самостоятельный “домашний” труд, ни свободное время, что является значительной ценностью для человека с точки зрения его благосостояния и удовлетворенности жизнью. Также ВВП не принимает во внимание структуру распределения доходов в обществе — хотя очевидно, что при равных абсолютных цифрах благосостояние общества выше там, где доходы распределены более равномерно.

### Методы

В ходе исследования была проведена попытка оценки посредством анкетирования уровня удовлетворенности жизнью среди студентов 2 курса социально-экономического факультета ИАТЭ, а также уровня удовлетворенности учебным процессом у студентов-экономистов первого курса. Для первого этапа была составлена анкета из двух блоков: в первой части анкетиремым было предложено оценить уровень собственной удовлетворенности жизнью по 200-бальной шкале, где значение -100 соответствовало полной неудовлетворенности («Хуже некуда»), 0 – безразличному отношению к жизни, и +100 баллов характеризуют получение максимального удовольствия от жизни; во второй части в рамках той же шкалы необходимо было оценить влияние *незначительных* событий на свой уровень удовлетворенности жизнью (*-100: ситуация носит резко отрицательный характер; +100: событие принесет большую радость; 0 – событие никак на меня не повлияет*) – ситуации касались получения оценки на бал выше/ниже предполагаемой, возможности проведения свободного времени с друзьями / похода в больницу, потери/получения в подарок ручки и т.д.

### Результаты

В первом анкетировании приняли участие 73 человека (43 девушки и 30 юношей) в возрасте 18-19 лет.

В ходе анализа результатов было выявлено, что преобладает достаточно высокий уровень удовлетворенности жизнью: 33% опрошенных оценивают довольство жизнью в 75-100%, самые низкие оценки от -100% до -75% присвоили только 6 человека. Средний уровень удовлетворенности среди студентов равен 40,19, причем уровень удовлетворенности среди девушек больше, чем в 2 раза выше, чем у юношей: 52,42 против 22,67. Гистограмма общего уровня удовлетворенности отражена на рисунке 1, оценки юношей и девушек на рисунках 2 и 3 соответственно.

Histogram for level

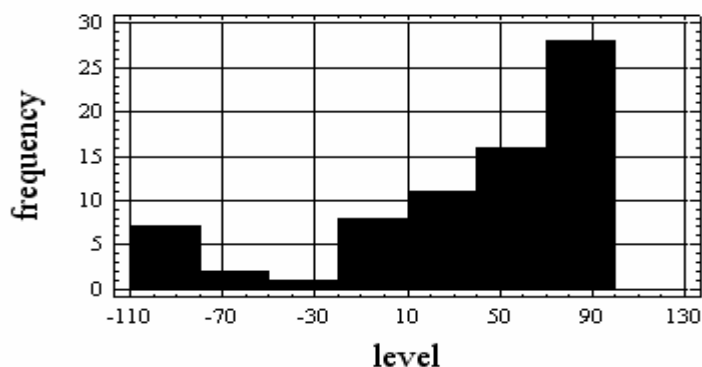
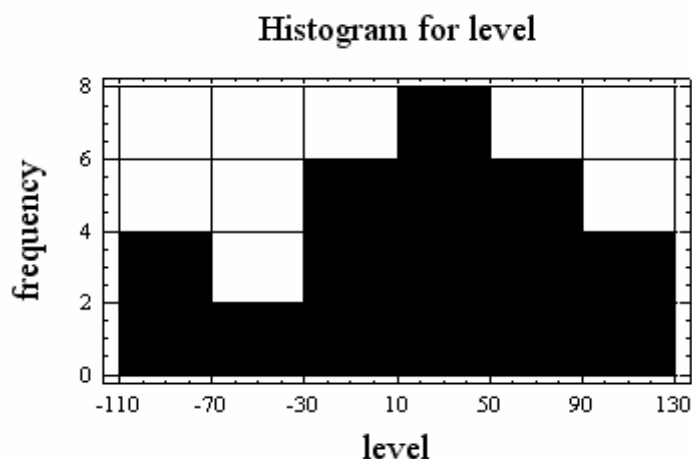
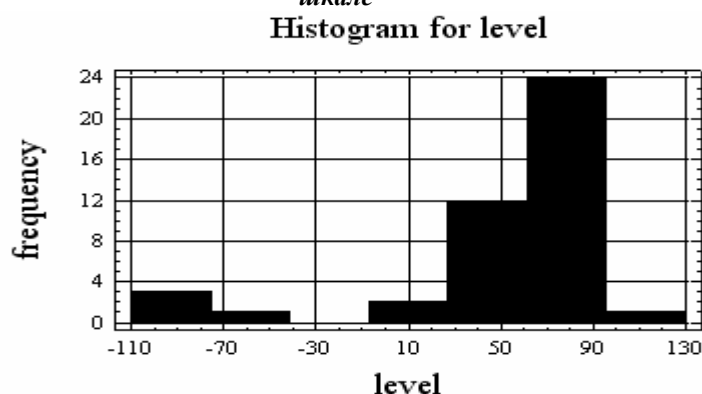


Рис. 1. Уровни удовлетворенности жизнью среди студентов, оцениваемых по 200-бальной шкале



*Рис. 2. Уровни удовлетворенности жизнью среди юношей, оцениваемых по 200-балльной шкале*



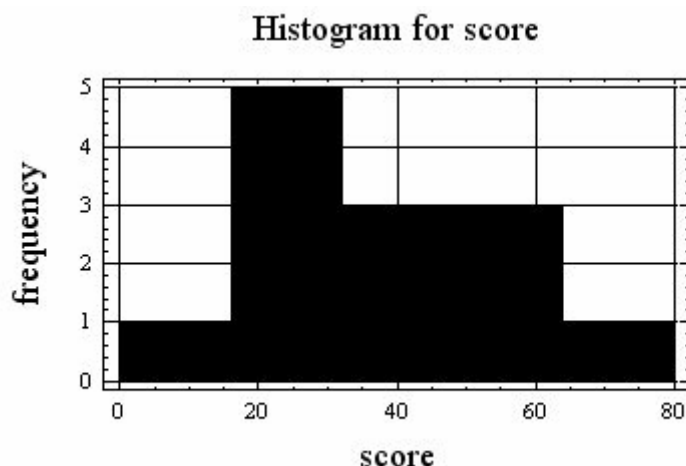
*Рис. 3. Уровни удовлетворенности жизнью среди девушек, оцениваемых по 200-балльной шкале*

Как видно из вышеобозначенных гистограмм к нормальному распределению близки лишь оценки молодых людей, с учетом того, что оценки второй части анкеты практически не получили адекватных оценок (некоторые оценивали потерю ручки в -100 баллов), можно сделать вывод, что студенты либо не все вполне ответственно подошли к опросу, либо не поняли смысл крайних значений, отчего и неверное толкование событий.

Следующим этапом исследования стала постановка задачи перед первокурсниками-экономистами ИАТЭ в разработке собственной шкалы (аналогично предыдущей с градациями от -100 до +100 баллов), которая бы отражала их уровень удовлетворенности во время учебного процесса, установлении собственного уровня на шкале, а также определении факторов, которые могут влиять на выбор оценки своего состояния.

В предложенных студентами шкалах можно отметить общие элементы: смысловое значение градаций ориентированы в основном, насколько интересен учебный процесс (от «так скучно, что в сон клонит» до «очень интересно и время незаметно летит»), а также на возможность получения высокой оценки. Баллы, которые проставили студенты по своему уровню удовлетворенности учебным процессом, отражены на рисунке 4 (всего в исследовании задействовано было 13 человек в возрасте 17-18: 3 молодых людей и 10 девушек).





**Рис.4. Уровень удовлетворенности учебным процессом среди студентов группы экн-07**

Самый высокий уровень удовлетворенности определен в +65 баллов, самый низкий - +15, средний уровень составил 35,4 балла.

Среди наиболее часто встречающихся факторов, которые влияют на уровень удовлетворенности, можно выделить настроение учащихся, интерьер кабинета, где проходят занятия, доступность литературы по предмету, а также отношения с одногруппниками. Последний фактор наиболее важен, так как согласно исследованиям американского психолога профессора Эда Динера из университета штата Иллинойс, чем шире и глубже отношения с окружающими людьми, тем больше человек счастлив.

Таким образом, была попытка предложить новый показатель для измерения среднего уровня удовлетворенности жизнью среди населения, работа над которым находится только в самом начале своего пути.

В качестве дальнейшей работы по данному направлению целесообразно усовершенствовать анкету, унифицировать состояния для промежуточных градаций шкалы, а также перед проведением анкетирования более четко разъяснить анкетирваемым о значениях крайних баллов.

#### **Литература**

1. Галицких М. Не в ВВП счастье. Ведомости// № 26 (1553) от 15.02.2006
2. Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. Экономическая школа, 1999.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. - М.: Дело Лтд., 1994.
4. Тябин В.Н. Ютилитарная теория ценообразования: Учебное пособие / ГУУ. – М., 2003.
5. Саградов А.А, Индекс человеческого развития: Опыт применения. – М.: МАКС Пресс 2000.

### **Экспортная специализации стран с малой экономикой в условиях роста международной конкуренции**

**Давыденко Елена Леонидовна**

*кандидат экономических наук, доцент, докторантка*

*Белорусский государственный университет, Минск, Республика Беларусь*

*E-mail: helen70@tut.by*

Интерес к изучению малых экономик в мировой экономической теории и практике не случаен. Семидесятые, восьмидесятые, девяностые годы XX века, а также начало XXI века демонстрируют образец беспрецедентного развития малых индустриальных стран. Страны, имеющие статус малой экономики – Финляндия, Швеция, Дания, Швейцария, Бельгия, Люксембург и др. занимают ведущие позиции в мировых рейтингах деловой и потенциальной конкурентоспособности, по уровню распределения материальных ценностей на душу населения, а также по индексу развития человеческого потенциала нации. Анализ показателей социально-экономического развития стран с малой

экономикой Западной и Северной Европы свидетельствует о небольших размерах территории и численности населения данной группы стран, скромной доле в мировом ВВП, но достаточно высоких показателях экспорта на душу населения, активном участии в международном разделении труда в соответствии с принципом сравнительного преимущества и использованием инновационных технологий в сельском хозяйстве, отраслях промышленности и сфере услуг. Несмотря на высокую степень открытости национальной экономики и зависимость от мировой хозяйственной конъюнктуры большинство малых стран Западной и Северной Европы (почти 70 %) имеют положительный внешнеторговый баланс, причем за период с 1960 г. по 2005 г. малые страны значительно улучшили этот показатель. Все указанные особенности, тенденции развития, а также место европейских стран с малой открытой экономикой в международном разделении труда представляют значительный интерес для Республики Беларусь, которая ощутила себя именно как страна с малой экономикой сравнительно недавно – после распада СССР и обретения независимости и суверенитета. За всю свою многовековую историю Беларусь входила в состав более крупных государственных образований – раннефеодального Киевского (Древнерусского) государства, Великого княжества Литовского, Речи Посполитой, Российской империи и Союза Советских Социалистических Республик. В современных условиях перед Республикой Беларусь стоит задача занять достойное место в международном разделении труда, повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции, стать сильным и процветающим государством.

На основе использования методики М. Портера для выявления особенностей экспортной специализации стран с малой экономикой, а также расчета индекса сравнительных преимуществ Балассы и использования данных Международного торгового центра по текущей конкурентоспособности экспортируемых товаров, проведенное исследование показало, что в странах с малой экономикой сформировалась специфическая структура промышленности, выражающаяся в гипертрофированном развитии отдельных отраслей, продукция которых имеет гарантированные рынки сбыта в мире и не подвергается сильной конкуренции со стороны более крупных государств, имеющих большой промышленный потенциал, и новых индустриальных стран, специализирующихся на производстве товаров невысокой сложности с более низкими издержками производства. В экспортном портфеле малых странах более широко представлены товары высокой и низкой степени наукоемкости. Рентабельность отраслей, выпускающих продукцию низкой степени наукоемкости, зависит от наличия особо дефицитных в мире ресурсов и обусловлена имеющимися у страны сравнительными преимуществами. Производства «верхнего» этажа представлены производством товаров уникально-заказного типа, изготовление которых в больших странах невыгодно, что связано с использованием инновационных технологий.

Анализ экспортных возможностей Республики Беларусь как страны с малой экономикой в мировой системе экономических координат показывает наличие сравнительных преимуществ по целому ряду белорусской продукции. Однако наращивать экспортный потенциал возможно только повышая конкурентоспособность выпускаемой продукции. Кроме того, экспортные потоки характеризуются слабой диверсификацией по товарной номенклатуре и присутствию на зарубежных рынках.

Еще одна проблема, сдерживающая экспортные возможности Беларуси, состоит в том, что в десятку ведущих экспортных групп товаров Республики Беларусь за последние годы входят товары, торговля которыми является средне- и низкотехнологически емкой, в отличие от ведущих экспортных товаров стран с малой экономикой Западной и Северной Европы, в экспортном портфеле которых более широко представлены товары высокой степени наукоемкости.

Таким образом, в условиях роста международной конкуренции в экспортном портфеле Беларуси необходимо увеличивать присутствие наукоемкой продукции различных отраслей промышленности и сельского хозяйства. Для решения данной задачи

требуется система мер, направленная на повышение наукоемкости ВВП, программы подготовки научных и профессиональных кадров и системы непрерывного обучения, создание инфраструктуры инноваций и поддержки инновационной деятельности, а также условий для международного трансфера технологий, благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций в наукоемкий и высокотехнологичный сектор экономики. Тем самым Республика Беларусь, используя внешние ресурсы, осуществит структурную перестройку экономики, направленную на сворачивание материало- и энергоемких производств и расширение науко- и технологоемких.

#### **Литература**

1. Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
2. Давыденко Е.Л. Малая эканоміка і асноўныя падыходы да яе вызначэння // Весці БДПУ. Серыя 2. – 2007. – № 3 (53). – С. 80-83.
3. Давыденко, Е.Л. Белорусский вектор экономического развития: учеб. пособие / Л.Н. Давыденко, Е.Л. Давыденко. – Минск: БГПУ, 2006. – 159 с.
4. Внешняя торговля Республики Беларусь. Статистический сборник. Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. – Мн., 2001, 2002, 2005, 2006, 2007.
5. UNCTAD Handbook of Statistics 2002. United Nations Conference on Trade and Development, United Nations. N.Y. and Geneva, 2002. – 439 p.
6. UNCTAD Handbook of Statistics 2006-2007. United Nations Conference on Trade and Development, United Nations. N.Y. and Geneva, 2007. – 429 p.
7. Официальный сайт Международного торгового центра [www.intracen.org/menus/countries.htm](http://www.intracen.org/menus/countries.htm)

### **Содержание и признаки рынков в переходной экономике**

*Дахй Карим Джабер*

*Аспирант*

*Белорусский государственный экономический университет, Минск, Беларусь*

[kaamcom@yahoo.com](mailto:kaamcom@yahoo.com)

Рынок, осуществляя свои функции, служит делу оптимального распределения ресурсов, обеспечивает свободу товаропроизводителям к покупателям в выборе формы деятельности, того, что производить, как производить и для кого производить.

Вместе с рядом серьезных преимуществ рынок имеет и негативные моменты, сгладить, снизить влияние которых может государство путем применения мер государственного регулирования экономики. Речь идет о том, что в условиях рынка посредством конкуренции происходит монополизация отраслей в экономике. Государство, как правило, должно дать шанс разоряющимся или другим субъектам рынка завоевать свою нишу и оказать конкурентное воздействие на "сильных" рынка. Рынок не всегда в состоянии предотвратить перепроизводство, совершить прорыв в науке, особенно в фундаментальной. Не всегда в интересах рынка соблюдение природоохранных и экологических мероприятий. Ряд исследователей с большой долей условности пытаются классифицировать рынок по таким признакам, как: собственность, общественное разделение труда, виды конкуренции, характер продажи, насыщенность, форма взаимодействия субъектов, отрасли народного хозяйства. Становление мировой экономики убедительно доказывает преимущества тех стран, народнохозяйственный комплекс которых развивается по законам рынка. В этих странах рыночная экономика позволяет обеспечивать достаточно высокий жизненный уровень населения, быстрыми темпами развивать и совершенствовать национальную экономику. Однако некоторые страны строили и строят экономику по своим теоретическим установкам, тем не менее, до настоящего времени они не состоят в верхних эшелонах экономически развитых стран.

Анализ фундаментальных основ функционирования эффективной рыночной системы Республики Беларусь и Ирака позволяет сделать вывод о единстве их

теоретических постулатов. В мире существует несколько моделей становления и развития рыночной экономики. Первая из них (классическая) характерна для США и Англии. В этих странах произошло общественное разделение труда под воздействием рынка. Конкуренция привела к специализации мелких разрозненных структур. В то же время происходило строительство государственных и общественных институтов, создавалась законодательная база, необходимая для успешного развития рыночных отношений, а также для сглаживания негативных социальных проблем. Государство приняло рыночное законодательство по оплате и охране труда, сокращению продолжительности рабочего дня, развитию конкуренции, расширению экономической свободы, борьбе с монополизмом. При этом следует подчеркнуть, что США и Англия, например, стремились сократить до минимума государственное вмешательство в производственно-финансовую деятельность субъектов рынка.

Вторая модель характерна для Японии, Германии, Италии в начальном периоде развития их экономики. Этот вариант предполагает развитие рыночных отношений параллельно с адекватным, иногда и преобладающим уровнем государственного регулирования экономики. Это объясняется тем, что эти и другие государства приступили к созданию промышленности позже других стран и государство мерами поддержки предпринимательской деятельности, субсидиями, дотациями, налогами и госзаказами определило направление развития экономики с приоритетом на ускоренное разрешение общенациональных задач.

Третья модель (Республика Ирак и др.) возникла позже и характерна для развивающихся стран. Государство при переходе к рыночным отношениям принимает активное участие в решении хозяйственных проблем. Экономика этих стран низкоэффективная. В условиях бедности населения невозможны без помощи государства мобилизация крупных накоплений, освоение достижений НТП, создание национальной инфраструктуры. Рынок на разных этапах развития в различных странах с учетом исторических, национальных, природных, социально-экономических и прочих особенностей имеет свой конкретно-специфический облик. По-разному рынок влияет на мотивацию труда, удовлетворение частных и государственных интересов, результативность социально-экономических преобразований. Однако, несмотря на множество разновидностей, рынок вместе с тем имеет единую теоретическую базу.

Экономическая свобода хозяйствующих субъектов, предполагает право выбора и отвечает на вопросы, что и как производить, где, когда, кому и по чем реализовывать. Многообразие форм собственности, с одной стороны, должно утвердить их равноправие и свободный выбор любой разновидности; с другой стороны – собственникам следует предоставить развернутое право собственности, включающее в себя право распоряжения, пользования, владения и ответственности. Наличие конкуренции призвано способствовать присутствию на рынке достаточного выбора качественного и дешевого товара и создавать условия борьбы с искусственно созданными монополиями, дефицитом, направленным на извлечение сверхприбыли.

## **Роль социально-политических факторов во внешней торговле Украины с Россией**

*Дашевская Ольга Владимировна*

*старший преподаватель*

*Днепропетровский университет экономики и права, Днепропетровск, Украина*

*E-mail: [dashevskay@mail.ru](mailto:dashevskay@mail.ru)*

В структуре современной внешней торговли Украины первое место занимают внешнеэкономические связи с Россией. Российский рынок – крупнейший по объемам и ближайший географически для Украины. Тем более, что Украина и Россия имеют обеспечены общей транспортной инфраструктурой, между этими странами сложились специфические кооперационные связи. Поэтому, исследование факторов, которые влияют

на развитие внешнеэкономических, а именно, внешнеторговых отношений между странами является актуальным на современном этапе.

Экспорт Украины в Россию имеет четко выраженную циклическую динамику развития. Один цикл составляет 4-5 лет, в зависимости от времени проведения Парламентских и Президентских выборов в Украине. Используя правила волновой теории Элиота и принципы последовательности Фибоначчи, была построена 5-волновая модель экспорта Украины в Россию (рис. 1). Каждая волна в представленной модели имеет социально-политический характер. Циклично-волновая модель экспорта Украины в Россию демонстрирует наличие переломных моментов или кризисных точек (точек бифуркации), которые совпадают с периодами выборов в Украине:

1. 7-9 месяцы – Парламентские выборы 2002;
2. 36-42 месяцы – Президентские выборы 2004;
3. 56-58 месяцы – Парламентские выборы 2006.

Представленная в таком виде модель украинского экспорта на российский рынок подтверждает гипотезы про непосредственное влияние социально-политических факторов на внешнеторговую деятельность между странами и самоорганизационные процессы ее развития.

Далее, мы сосредоточили внимание на методологии прогнозирования динамики экспорта Украины в Россию с учетом социально-политических факторов, таких как выборы. Для прогноза используются данные официальной статистики внешней торговли Украины (стоимостные показатели экспорта) и официальные данные Центральной избирательной комиссии Украины (процент голосов отданных за того или иного кандидата или партию). Теория синергетики и ее методологический инструментарий (теории Мандельброта и Фейгенбаума) позволяют сделать социально-политический прогноз экспорта Украины в Россию используя данные результатов всенародных выборов. Результаты этого прогноза представлены в таблице 1.

*Таблица 1*  
*Сравнительные результаты социально-экономического прогноза экспорта Украины в Россию с фактическими данными*

	2000	2001	2002		2003		2004		2005			
									Власть		Оппозиция	
			Вл.	Оп.	Вл.	Оп.	Вл.	Оп.	Вл.	Оп.	Вл.	Оп.
Факт	3,5	3,7	3,2	3,2	4,3	4,3	5,9	5,9	7,5	7,5	7,5	7,5
Прогноз	3,31	3,78	4,32	3,24	5,95	4,46	8,2	6,14	5,26	7,02	7,03	9,37
Ошибка,%	5,4	2,2	35	1,3	38,4	3,7	39	4,1	30	6,4	6,3	24,9

Результаты такого прогноза выдвигают на передний план решение вопроса о преодолении политической цикличности в отношениях между Украиной и Россией и переход на рыночные условия.

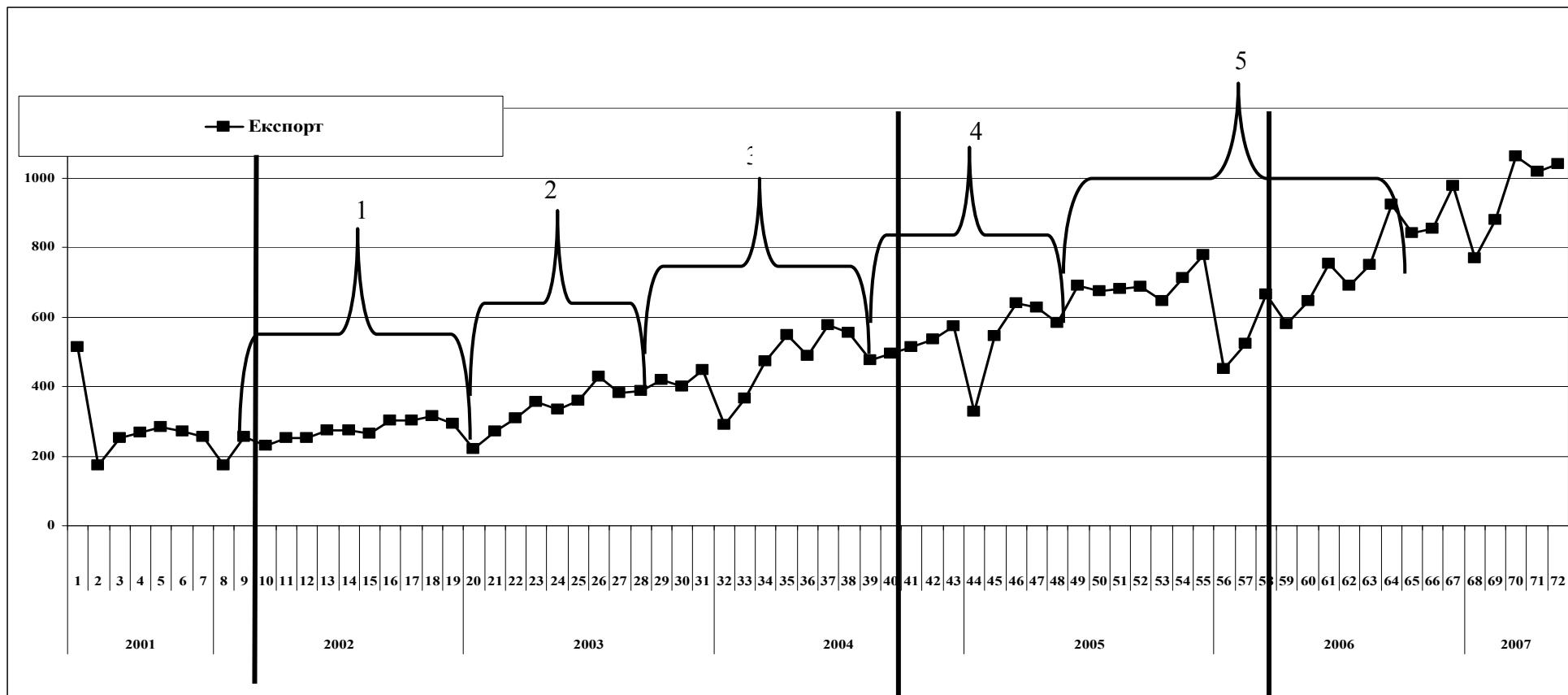


Рис. 1 Циклично-волновая модель экспорта Украины в Россию за период 2-е полугодие 2001 – 1-е полугодие 2007 гг.

# **Инструменты повышения инвестиционной активности домашних хозяйств в условиях рыночной модернизации**

*Дегтярева Олеся Анатольевна<sup>1</sup>*

*студент*

*Южный федеральный университет экономический факультет, Ростов-на-Дону, Россия*

*E-mail: veronaK@yandex.ru*

## **Введение**

Повышение инвестиционной активности домашних хозяйств и рациональное использование их инвестиционного потенциала имеют важнейшее значение в условиях рыночной модернизации. Экономическая практика показала, что при отсутствии экономического роста и недостаточного объема внешних инвестиций одним из необходимых условий функционирования экономики России является наличие надежных и привлекательных для населения инструментов инвестирования в заслуживающие доверия финансовые институты страны. В этих целях необходимо разработать конкретные формы и модели повышения эффективной реализации инвестиционного потенциала российских домашних хозяйств. Это требует, помимо стабилизации макроэкономической ситуации, роста доходов и материального благосостояния домашних хозяйств, совершенствования внутренних механизмов финансового рынка, наличия следующих факторов:

- повышения доходности финансовых инструментов, степени защищенности и информированности инвесторов о деятельности финансовых структур;
- совершенствования финансовой системы, мобилизующей сбережения домашних хозяйств, через систему механизмов, обеспечивающих возможность гибкого перераспределения фондов накопления домашних хозяйств и их использование в целях расширенного воспроизводства;
- оптимизации сберегательно-инвестиционной среды, способной нивелировать воздействие конъюнктурных факторов и снижать спекулятивные тенденции: предотвращение возможности возникновения и разветвления деятельности спекулятивных псевдофинансовых структур;
- создания региональной и муниципальной финансовой инфраструктуры, способной привлекать инвестиционные ресурсы домашних хозяйств.

При определении направлений повышения инвестиционной активности домашних хозяйств в современной экономике России необходимо учитывать, что интересы и цели домашних хозяйств, государства и финансовых компаний при вовлечении средств в инвестиционные процессы не совпадают и изменяются в различных макроэкономических условиях. Это обстоятельство детерминирует подходы к определению эффективных направлений использования сбережений домашних хозяйств как источника инвестиций по каждому из этих трех субъектов: обладателей сбережений, то есть домашних хозяйств (микроэкономическое направление), государства и финансовых институтов (макроэкономическое направление).

## **Методы**

В процессе теоретико-эмпирического исследования динамики инвестиционной активности домашних хозяйств использованы общенаучные методы историко-генетического, взаимосвязи количественных и качественных изменений, а также частные методы экономического исследования - экономическое моделирование. Статистической базой исследования стали данные Федеральной службы государственной статистики, Ростоблкомстата, данные Фонда «Бюро Экономического Анализа», Фонда «Индекс потребительских настроений», Российского независимого института социальных и национальных проблем, данные опросов компаний «Циркон», «Эксперт МА», ФОМ, а

---

<sup>1</sup> Автор выражает признательность Заслуженному деятелю науки РФ, профессору, д.э.н. Белокрыловой О.С. за помощь в подготовке тезисов.

также результаты проведенного автором опроса 110 домашних хозяйств гг. Ростов-на-Дону, Батайск, Таганрог, Азов, а также Белокалитвенского и Аксайского районов Ростовской областей.

### **Результаты**

1. Важным направлением повышения инвестиционной активности домашних хозяйств является развитие и совершенствование законодательной основы для привлечения долгосрочных сбережений.
2. Общей целью государственного регулирования на рынке сбережений домашних хозяйств выступает максимальное привлечение сбережений домашних хозяйств в национальную финансово-кредитную систему, в банковскую сферу, независимо от того, в частные или государственные банки. Инструментом реализации этой цели является создание системы мотивации инвестирования домашних хозяйств, структуру которой составляют доверие и доходность.
3. Вложение средств в ценные бумаги может осуществляться самостоятельно и коллективно - через паевые инвестиционные фонды (ПИФы), кредитные союзы и т.д. Их инвестиционный капитал состоит из объединенных индивидуальных вкладов (долей, паев и т.д.), переданных в доверительное управление управляющей компании с целью получения выгоды; распределение прибыли осуществляется в зависимости от размера пая. В состав активов под управлением ПИФов могут входить денежные средства, в том числе в иностранной валюте, а также государственные и муниципальные ценные бумаги РФ, акции и облигации российских и иностранных организаций, недвижимое имущество и имущественные права на него.
4. Инвестиции в ценные бумаги становятся все более привлекательными для домашних хозяйств. Инфраструктура рынка частных инвестиций и активность индивидуальных инвесторов принципиально изменились. Формирование и развитие Интернет-трейдинга предоставило широкие возможности вложения свободных средств населения, сделало фондовый рынок доступным для тысяч индивидуальных инвесторов, обеспечило их вовлечение и участие в инвестиционном процессе, привело к увеличению объема сделок, совершаемых физическими лицами, до 60% от общего оборота данного сегмента.
5. Ипотечное кредитование является эффективным институтом, способным мобилизовать сбережения домашних хозяйств для трансформации в реальные инвестиции в жилищное строительство и стимулировать платежеспособный спрос на жилье.

В этой связи представляется, что должны решаться не только задачи развития и совершенствования банковской системы, фондового рынка, рынка государственных ценных бумаг, но и проблемы повышения денежных доходов домашних хозяйств и легализации экономической деятельности.

### **Литература**

1. Белокрылова О.С., Филоненко В.И., Филоненко Ю.В. Потребительский и сберегательно-инвестиционный потенциал домашних хозяйств: индикаторы, динамика и реализация в посткризисной экономике. – Ростов-н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2006.
2. Перельман Е. ПИФы: итоги 2004г. и перспективы на 2005 г. // Рынок ценных бумаг. - 2005. - № 5.
3. Подколзина И. Налоговое стимулирование сбережений и инвестиций: британский опыт // [www.lexaudit.ru](http://www.lexaudit.ru)
4. Хохлова Н. С. Сбережения сектора домашних хозяйств – потенциальный источник инвестирования региональной экономики // Экономические науки. – 2007. - №2.
5. Шохина Е. Ненужные ПИФы // Эксперт. - 2006. - № 10.
6. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (Федеральная служба государственной статистики России).



# **Эффективность общественного сектора экономики и государственные расходы:**

## **прагматика несоответствий**

*Длугопольский Александр Владимирович*

*К.э.н., доцент*

*Тернопольский национальный экономический университет, Тернополь, Украина*

*E-mail: dlugopolsky@mail.ru*

### **Введение**

В экономике общественного сектора немаловажной проблемой выступает соотношение эффекта его функционирования от масштаба общественного сектора, который определяется, преимущественно, через индикатор “государственные расходы к ВВП”. Этот показатель демонстрирует тот объем общественного продукта, который концентрируется государством, а потом ним перераспределяется. Статистика стран ОЭСР свидетельствует, что за последние 40-50 лет активность государства существенно возросла (в 1,5-2 раза).

Наибольший объем расходов, что аккумулируется государством, в 2005 г. зафиксирован в Дании (57,1%), Швеции (56,7%), Франции (54,5%) и Финляндии (53,2%), что связано с особенностями функционирования государств всеобщего благоденствия. Наименьший объем государственных расходов в ВВП в 2005 г. был зафиксирован в таких странах, как Канада (39,3%), Новая Зеландия (38,2%), Япония, США, Швейцария (36,6%), Австралия (34,8%), Ирландия (33,8%), что объясняется доминированием неолиберальных идей в развитии экономик этих стран и особенностями их политического устройства.

### **Методы**

Основываясь на эмпирических данных про уровень государственных расходов в ВВП и темпах экономического роста в странах ОЭСР и странах с переходной экономикой за 1960-2005 гг., нами был проведен корреляционно-регрессионный анализ, что выявил прямые и обратные связи в группах стран между этими показателями. Статистической базой исследования стали данные, опубликованные на сайте Мирового банка, а также данные Госкомстата Украины.

### **Результаты**

Многие исследователи проблем функционирования общественного сектора экономики (например, В.Вишни, А.Шлейфер, Т.Танци, Д.Родрик) акцентируют внимание на том, что государственные расходы могут быть несколько меньшими, но более эффективными. Проведенные авторские эмпирические исследования связи уровня государственных расходов в ВВП и темпов его роста на душу населения в странах ОЭСР свидетельствуют о прямой зависимости между частью ВВП, которая перераспределяется через бюджет, и темпами экономического развития. В тоже время, аналогичные исследования по странам с переходной экономикой указывают на противоположные результаты.

Такой парадокс можно объяснить следующим образом:

- обратная связь между объемом государственных расходов и темпами экономического развития для стран со средним уровнем доходов может следовать из аллокационной неэффективности государственных расходов (когда их перераспределение и мобилизация из-за неэффективности институтов гражданского общества и неразработку бюджетных процедур отображают влияние не общеэкономических, а узко-корпоративных интересов, или же выступают свидетельством неэффективного бюджетного менеджмента и развития коррупции в таких странах;
- прямая связь между частью ВВП, которая перераспределяется через бюджет, и темпами экономического роста для развитых стран является свидетельством противоположной тенденции, поскольку институциональная организация публичных финансов в них есть высокочувствительной к общественному выбору, вследствие чего и макроэкономический

эффект от экспансии общественного сектора (по закону Вагнера) является более позитивным, что подтверждает важность такого параметра как качество бюджетного менеджмента для благоприятной макроэкономической динамики.

### Литература

1. Afonso A., Schuknecht L., Tanzi V. Public Sector Efficiency: An International Comparison // Working Paper. European Central Bank. –2003. –№242 (July) // [www.ecb.int](http://www.ecb.int).
2. Tanzi V., Schuknecht L. Public Spending in the 20<sup>th</sup> Century: A Global Perspective. – Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
3. Shleifer A., Vishny R. The Grabbing Hand: Government Pathologies and their Cures. – Cambridge: Harvard University Press, 1998.
4. Rodrik D. Institutions for the High-Quality Growth: What they are and How to Acquire them // NBER Working Paper. –2000. –№7540.
5. Afonso A., Schuknecht L., Tanzi V. Public Sector Efficiency: Evidence for New EU Member States and Emerging Markets // Working Paper. European Central Bank. –2006. –№581 (January) // [www.ecb.int](http://www.ecb.int).

## Проблемы обеспечения национальных экономик энергетическими ресурсами

*Евламниева Наталья Павловна*

*Аспирант*

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

*E-mail: [natik-05@inbox.ru](mailto:natik-05@inbox.ru)*

### Введение

Для долгосрочного развития национальных нефтегазовых компаний необходимо адекватное развитие других отраслей и сфер экономической жизни страны.

В России наметились отдельные положительные сдвиги в деятельности нефтегазовых компаний, заключающиеся в создании ими подразделений в других странах. В то же время диверсификация операций и уровень внедрения новых продуктов высокой степени переработки остается недостаточно высоким. Поэтому опасность рисков нестабильности и маргинализации остается в полной мере характерной для российской экономики.

В XXI веке задача совершенствования технологического уровня операций нефтегазовых компаний обусловлена также необходимостью соблюдения экологических норм и требований, противодействия глобальному изменению климата. Для нефтегазовых компаний решение данной задачи фактически означает необходимость дополнительных крупных вложений для разработки и внедрения экологически чистых технологий и ликвидации загрязнений, возникающих в результате своей деятельности.

Необходимо учитывать, что решение основных задач по обеспечению мировой экономики энергетическими ресурсами в XXI столетии нефтегазовые компании должны осуществлять в новых условиях, сложившихся после коренных изменений, произошедших на мировом рынке нефти в конце XX века и обусловивших переход от монополизированного мирового рынка нефти к демополизированному (см. таблицу 1)

*Таблица 1. Эволюция мирового рынка нефти*

Периоды/ годы	1859-1909	1909-1928	1928-1947	1947-1971	1971-1986	После 1986
Кто устанавливает цены	Стандарт ойл компании	Международные компании	МНК	МНК	ОПЕК	биржа
Число участников	1	7	7	7	13	много
Принцип ценообразования	монопольный	Торговые войны	картельный	картельный	картельный	конкурентный

## Результаты

Во всем мире сейчас возникают национальные, часто государственные энергетические концерны, которые больше не ограничиваются разработкой ресурсов собственной страны, а борются за лицензии на разработку месторождений, энергоресурсы и предприятия по всему миру, конкурируя со старыми негосударственными хозяевами поля – концернами Exxon, Chevron, Total или BP.

Своим подъемом мировой рынок обязан главным образом Индии и, еще больше, Китаю. Китайская корпорация China National Offshore Oil Corporation (CNOOC), которая на 70% принадлежит китайскому государственному холдингу, неустанно ищет по всему миру источники энергии: либо нефтяные и газовые месторождения, либо предприятия, которые имеют к ним доступ. Когда CNOOC хотела купить калифорнийскую компанию Unocal, которая добывает нефть и газ в Америке и Азии, она столкнулась с беспрецедентным сопротивлением политиков в Вашингтоне, и ей пришлось уступить. Американский концерн Chevron получил компанию за гораздо меньшие деньги.

Патриотическое беспокойство охватывает все больше стран. Между тем нефть и газ, возможно, закончатся быстрее, чем предполагалось. Во время подсчета резервов, который на первых порах выглядел успокаивающим, недооценили резко растущий аппетит таких стран, как Россия, Китай, Индия и Бразилия, а также рост населения.

К середине века население земли увеличится еще на 2,5 млрд человек – это два Китая. К тому же на сегодняшний день около 2 млрд человек не покупают энергоресурсы. Если мы хотим успешно бороться с бедностью, то эти люди должны получить право пользоваться энергией.

Несмотря на высокие цены, страны, добывающие энергию, не могут поставить на рынок дополнительные объемы сырья. По оценкам Мирового энергетического совета, добыча нефти в странах, не входящих в ОПЕК, и в некоторых странах ОПЕК в конце 1990-х годов пошла на убыль – несмотря на новые исследования и новые технологии глубоководного бурения. Объяснение: это сырье становится редким.

Мир возлагает все большие надежды на газ, запасов которого хватит еще на несколько десятилетий, после того как закончится нефть. При этом при сгорании он выделяет меньше вредных веществ. Но и здесь есть признаки того, что запасы могут иссякнуть.

За одним разочарованием следует другое: "К газу предъявляются слишком высокие требования: он должен отапливать наши квартиры, стать в будущем одним из ликвидных средств и снабжать электростанции в Европе", – предупреждает эксперт по энергетике Фритц Варенхольт.

Снабжение энергией приобретает все большее политико-стратегическое значение. "Зависимость от политически и экономически нестабильных стран, добывающих сырье, растет. Риски, связанные со снабжением, увеличиваются", – говорится в исследовании консалтинговой компании Prognos.

Так же поговаривают о сделке, которую Китай вроде бы заключил с Ираном, гонимым из-за его атомной программы. Иран, наряду с Катаром и Россией, располагает самыми большими запасами газа в мире.

Энергетическая политика Германии делается все более зависимой от российских поставок газа. Климатическая политика страны, а также политика неиспользования ядерной энергии делают довольно проблематичным переход на другие энергоносители. Уголь, которым долго пренебрегали как дорогим и вредным для окружающей среды источником энергии, возможно, в обозримом будущем будет производиться и продаваться по ценам мирового рынка, а при сгорании не будет выделять вредных веществ, заверяют энергетики.

## Современные тенденции развития и основные свойства экономических систем

*Егорова Екатерина Юрьевна*

*Студентка*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Черноморский филиал, г. Севастополь, Украина*

Проанализировав некоторый слой литературы, касающейся современных трактовок общей структуры общества, мы пришли к выводу, что единого прочтения по этому вопросу не существует. Социально-экономическая система, экономическая система, предмет изучения социологической науки – множество ученых довольно сильно колеблется с точными характеристиками каждого из терминов. Как само понятие той или иной системы, так и предмет изучения таких наук, как экономика, социология и некоторые другие остаются до конца не выясненными. Более того, знаменитым ученым Г. Беккером предлагалась идея, что на самом деле у экономической науки и вовсе не существует предмета.

Мы предложили, с одной стороны, достаточно ожидаемое, а с другой стороны, никем не акцентированное (часто смешивают экономическую, социально-экономическую системы, возможны и другие вариации) разделение на экономическую и социокультурную системы. Эта часть нашей жизни предполагает «что есть». Политическая система, в отличие от них, предполагает что «должно быть».

Экономическая система, определенная таким образом, имеет, по нашему мнению, несколько характеристик, которые коренным образом отличают ее от социо-культурной системы:

- свойство рационализации
- минимальная обособленность
- самораспространение (рост «в ширину»)

*Рационализация* предполагает измерение явлений в понятиях затраты – выгоды и поиск наиболее оптимального соотношения. В этом аспекте как раз и прослеживается модель человека экономического. Стремление к рациональности, к информированности (ну и эгоизм) – его базовые, основные признаки. По большому счету, определения предмета изучения экономической науки завязаны на рациональности индивидов (ну или хотя бы стремлению к ней). Если мы заглянем вглубь истории, то увидим, что рационализация не всегда была приоритетом и основной характеристикой экономической системы. Простые технологии и племенной образ жизни не позволяли делать значительных накоплений. Как отмечает одним из этнографов при описании племени Кунг Сан (Kung San), «В этом обществе приумножение и накопление не дает преимуществ. Любой может сделать то, что в чем он нуждается, когда он захочет. Большинство используемых материалов имеются в изобилии и доступны для каждого» (Lenski, 1994). Впрочем, уже в следующий период истории – по Ленски, огороднические общества (8000-3000 гг. до н.э.) – становится возможным контроль и эксплуатация других обществ (индивидов). Человечество начинает вплотную заниматься производительным трудом, а значит, приходят в действие экономические законы, которые предрасполагают общество к большему стремлению к рациональности. Опустим далее подробное описание этапов истории, укажем только, что, естественно, развитие данного принципа не шло линейно, но в целом, на наш взгляд, общая тенденция просматривается. И на сегодняшний день мы получаем то, о чем говорил еще раньше Ж.-Ф. Лиотар в своем знаменитом труде «Состояние постмодерна», изучая современное общество. Жизнь оказывается обреченной на рост продуктивности.

*Минимальная обособленность.* Она предполагает практически полное отсутствие относительно независимых образований в экономике – в сфере производства и оказания услуг и/или в сфере потребления. В принципе, процесс минимизации обособленности можно этот процесс рассмотреть с двух позиций «роста взаимосвязи, взаимозависимости,

интеграции его конкретных видов, хозяйственных звеньев». Всемирное обобществление труда включает глобальное разделение труда (межнациональное), производство товаров происходит на основе разделения труда между странами в рамках одной фирмы (ТНК). Даже если индивид не занят с одной возможной стороны минимизации обособленности – сферы производства (варианты: он является на данный момент безработным, или же является девиантом – вором, грабителем), он будет включен во вторую сферу – сферу потребления (это значит, что он также приобретает необходимые ему товары). Таким образом, абсолютное большинство индивидов включено в экономическую систему. Натурализация хозяйства признается за откат назад, поскольку она увеличивает резко неопределенность касательно доходов такого домохозяйства и соответственно снижает жизненный уровень его членов.

*Самораспространение (рост «в ширину»)*. Рост экономической системы, на наш взгляд, ярче всего выражается прежде всего в росте масштабов торговли (в том числе, в рамках всего мира) и разделения труда (международного). Таким образом, самораспространение происходит как в географическом плане (это, главным образом, международные производственные сети и международная торговля) и в количественном – увеличивающиеся объемы произведенной и потребленной продукции и искусственно создаваемые потребности. По нашему мнению, такое явление как глобализация является прямым следствием этого свойства экономической системы (точнее, экономических систем отдельных государств, вследствие деятельности которых глобализация развивалась и достигла тех размеров, которые мы видим сегодня). Яркой иллюстрацией этой тенденции служит деятельность ТНК как предприятий, перешагивающих границы государств, в которых они были изначально основаны (или же создающиеся изначально на уровне нескольких государств) в поисках дешевой рабочей силы (в особенности, таких, как Республика Корея, Тайвань, Гонконг (Сянган), Сингапур, Малайзия, Таиланд и некоторые другие и Китае) и новых рынков сбыта. Международная торговля – еще один показатель самораспространения экономических систем. Мы видим, что идет неуклонный рост ее на протяжении всего периода второй половины 20 в. – начала 21 вв.

#### **Литература**

1. Lenski G. (1994) Human Societies: An Introduction to Macrosociology. Mcgraw-Hill College.
2. Бузгалин А.В, Колганов А.И. (2003) Теория социально-экономических трансформаций. (Прошлое, настоящее и будущее экономик «реального социализма» в глобальном постиндустриальном мире): Учеб. Для студентов экономических специальностей. М.: ТЕИС
3. Лиотар Ж.Ф. (1998) Состояние постмодерна. "Институт экспериментальной социологии", Москва: "АЛЕТЕЙЯ", Санкт-Петербург

### **Особенности развития технопарков в России**

*Зазуля Екатерина Олеговна<sup>1</sup>*

*студент*

*Кемеровский институт (филиал) ГОУ ВПО «РГТЭУ», факультет внешнеэкономической деятельности, Кемерово, Россия*

*E-mail: mega\_mystery@mail.ru*

#### **Введение**

Актуальность темы научного исследования обусловлена увеличением роли и значением инноваций в современной экономике России, где главную роль играют технопарки. В отличие от зарубежной практики, где технопарки являются мощным механизмом реализации инновационных идей, имеющих значительную свободу от учредителей, не навязывающих технопаркам конкретных клиентов и направления работы, но и руководствующимся теми же принципами, что и любая самостоятельная

---

<sup>1</sup> Автор выражает признательность доценту, к.э.н. Балаганской Е. Н. за помощь в подготовке тезисов.

коммерческая фирма, в России являются, в сущности, еще одним факультетом вуза или лабораторией завода, призванной лишь способствовать внедрению разработок своих специалистов.

О степени значимости исследования данной проблемы можно судить, исходя из эффективности работы технопарков. Несмотря на рост их количества, примерно из 90 технопарков аккредитацию прошли только 30, и только 11 из них были признаны отвечающими международным стандартам, половина из которых – в Москве и Московской области. В России первые технопарки начали «зарождаться» в 90-х гг., в то время как в США первые технопарки появились в 60-е годы. В настоящее время зарубежные технопарки представляют собой не только механизм реализации проектов и идей на базе университетов и объединение инновационных центров в единую сеть, но и предполагают строительство новых городов – «технополисов», сосредотачивающих научные исследования в передовых и пионерных отраслях и наукоемкое промышленное производство. Россия отстает в данном направлении, следствием чего является экономическая несостоятельность, сложившаяся в результате господства социалистического метода хозяйствования. Этот факт во многом предопределил место России на мировом рынке высоких технологий. Переход к рынку обнажил недостатки российской экономики и, прежде всего, НПК.

Экономический рост и модернизация отраслей экономики Российской Федерации в короткие сроки возможны только в случае увеличения темпов развития высокотехнологичных отраслей, для обеспечения которых необходимо проведение государственной политики, направленной на повышение инвестиционной привлекательности указанных отраслей экономики, поддержку российских производителей высокотехнологичной продукции и услуг, содействие продвижению этой продукции как на внутреннем, так и на мировых рынках, развитие интеллектуального потенциала в сфере высоких технологий. Наиболее эффективным механизмом развития высокотехнологичных отраслей является создание технопарков в сфере высоких технологий.

### **Методы**

Основываясь на информацию о истории развития и функционирования технопарков за рубежом и в России, нами был проведен их сравнительный анализ, выявлены проблемные участки развития технопарков в России. Большое внимание было уделено анализу Концепции создания Кузбасского технопарка в сфере новых технологий. Были выявлены предпосылки и цели создания технопарков в России и в частности в Кузбассе. Проанализированы направления деятельности Кузбасского технопарка, внутренняя инфраструктура, инновационные проекты. Также мы ознакомились с программой развития российских технопарков и со среднесрочной программой развития Кузбасского технопарка в течение 2006-2010 гг. Информационной базой исследования стали данные электронных ресурсов Кузбасского технопарка и Администрации Кемеровской области.

### **Результаты**

Одной из главных проблем, препятствующей благоприятному развитию технопарков в России, является недостаточное финансирование, которое тормозит развитие ИТ-отрасли в стране. Для правильной оценки масштаба затрат следует отметить следующее: уже реализованный образцовый проект технопарка в Черноголовке обошелся инвесторам в 3 млн. долл., в то время, как масштаб современного технопарка «КиберПорт», строящегося сейчас в Гонконге, составляет 2 млрд. долл. На сегодняшний день, средства, выделяемые на развитие технопарков в РФ настолько малы, что их объем не сравним с зарубежными странами, где основную часть финансирования научные парки и иные центры инновационной деятельности получают от государства, в Великобритании, например, правительство выделяет 62% средств на их содержание, Франции – 74%, в Германии – около 80%, а в Бельгии – почти 100%.

Важным фактором развития информационного сектора отечественной экономики является система образования. И начинать следует с изменения отношения к ней как к затратной сфере. Необходимо добиться не декларативного, а реального признания науки в качестве общенационального приоритета, одновременно предстоит четко ограничить круг государственных приоритетов в самой сфере науки. Привлечение талантливых молодых ученых и студентов также важное слагаемое успеха.

Создание технопарков является существенным элементом для достижения целей, поставленных стратегией СЭР так России, так и Кузбасского региона до 2025 года и стратегией развития г. Кемерово. Реализация проекта создания технопарков в России выведет социально-экономическое развитие страны на качественно новый уровень, соответствующий основным тенденциям развития мирового хозяйства в XXI в. Наиболее яркими моментами являются следующие: 1) диверсификация российской экономики; 2) снижение зависимости от конъюнктуры мирового рынка; 3) повышение эффективности экономики; 4) внедрение в производство инновационных технологий; 5) обеспечение энергетической безопасности; 6) разработка современного оборудования нового поколения и передовых технологий.

### Литература

1. Анализ внешней торговли России в 2006 г. // БИКИ. - 2007. - № 27 (9123). – с. 2-3.
2. Анализ внешней торговли России в 2006 г. // БИКИ. - 2007. - № 28 (9124). – с. 2-3.
3. Власкин, Г. А. (2006) Промышленная политика в условиях перехода к инновационной политике: опыт стран Центральной и Восточной Европы и СНГ: учебник / Г. А. Власкин, Е. Б. Ленчук. – М.: Наука, 2006.
4. Зуев, А. Мясникова, Л. (2004) Электронный рынок и «новая экономика» / А. Зуев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. 2004. - № 2. – с. 55-71.
5. Колин, К. (2006) Информационные технологии как импульс к развитию национальной экономики / К. Колин // Человек и труд. – 2006. - № 4. – с. 74-77.
6. Матеров, И. (2003) Факторы развития «новой экономики» в России / И. Матеров // Экономист. 2003. - № 2. – с. 3-11.
7. О конкурентоспособности российской индустрии ИКТ // БИКИ. – 2007. - № 85 (9181). – с. 2-3.
8. Попова, Е. (2007) Будущее России – технологическая держава или сырьевой «придаток»? / Е. Попова // Инновации. 2007. - № 1 (99). – с. 3-7.
9. Семенова, Е. (2006) Возможности инновационного типа развития / Е. Семенова // Экономист. 2006. - № 3. – с. 14-26.
10. [www.ako.ru](http://www.ako.ru) (Администрация Кемеровской области).
11. [www.technopark42.ru](http://www.technopark42.ru) (Кузбасский технопарк).

## Определение теоретических основ и структуры интеллектуального потенциала банка. Разработка метода его оценки

*Зайцева Наталья Валерьевна<sup>1</sup>*

*студентка*

*Донецкий национальный университет, Донецк, Украина*

*E-mail: Natali-88@list.ru*

На современном этапе развития экономики процессы интеллектуализации банковских процессов, усложнение систем управления банков обуславливают необходимость анализа интеллектуального потенциала. Однако, несмотря на то, что интеллектуальный потенциал изучается учеными с конца 70-х годов однозначного подхода к определению его сущности, подходов к его развитию, созданию и использованию не выработано. Сложность, многоаспектность и не разработанность многих вопросов, связанных с определением и оценкой интеллектуального потенциала

---

<sup>1</sup> Автор выражает признательность к.т.н. Шаталовой Т.С. за помощь в подготовке тезисов.

банка, определяют актуальность темы исследования данной статьи, ее научную и практическую значимость.

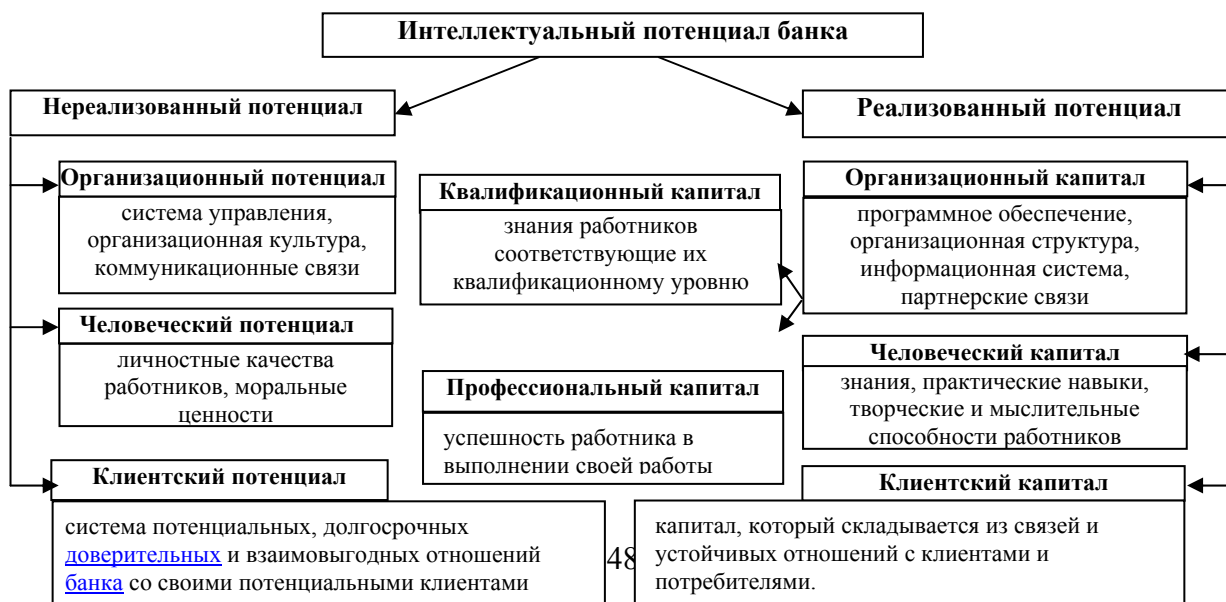
В начале исследования интеллектуального потенциала банка необходимо определить понятие потенциала. На современном этапе развития науки нет единого понятия потенциала. В данной статье потенциал употребляется в смысле скрытой возможности, способности, силы, которая может проявиться при определенных условиях. Ученые, исследовавшие интеллектуальный потенциал рассматривают его в разрезе интеллектуального капитала [2]. Так как интеллектуальный потенциал, по своему объему больше, чем интеллектуальный капитал, потому что включает в себя как знания и способности уже приобретенные и реализованные, так и скрытые еще нереализованные умения, которые могут проявиться при возникших для их реализации условиях, то нельзя рассматривать интеллектуальный потенциал как одну из составляющих интеллектуального капитала. Следовательно, интеллектуальный капитал является главной составляющей интеллектуального потенциала. Отсюда, можно сделать вывод о том, что интеллектуальный потенциал делится на нереализованный (система знаний и интеллектуальных способностей, которые не нашли применение в процессе работы) и реализованный – это интеллектуальный капитал (знания, навыки и производственный опыт конкретных людей и нематериальные активы, включающие патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др.) (рис 1). Таким образом, интеллектуальный потенциал банка - это скрытые умения и навыки работников, которые ссылаются на уже реализованные и которые могут быть использованы для повышения эффективности банка в различных сферах производства, в целях получения дохода (прибыли) или повышения конкурентоспособности.

Необходимость оценки интеллектуального потенциала в новом аспекте и с новым подходом в отношении активов, которые определяют способность банков, основанных на использовании знаний, создавать ценность для своих заинтересованных сторон. Суть разработанного подхода к оценке интеллектуального потенциала банка заключается в следующем:

- качественная оценка составляющих интеллектуального потенциала. Оценка проводится по определенным критериям характеризующим стоимость данной составляющей. По каждому из критериев на основе изучения деятельности исследуемой составляющей дается соответствующая оценка по десятибалльной шкале. После проведения данной оценке переходят к следующей.

- количественная оценка составляющих и вывод общей оценки интеллектуального потенциала. При данной оценке вводится  $\alpha_i$  - коэффициент для усиления значимости оценки показателя, где  $\sum \alpha_i = 1$  [1, 149-154]

Рис 1. Структура интеллектуального потенциала банка





Рассмотрим критерии, определяющие стоимость каждой составляющей:

Показателями интеллектуального капитала, подлежащими измерению, выступают важные для банка аспекты его деятельности (результаты, процессы), а измерителем, или методикой, — выбранный или сконструированный инструментарий, позволяющий измерить показатели по количественным и качественным критериям. Так как интеллектуальный капитал банка имеет составляющие и на его формирование и величину влияет группа факторов, то интегральная оценка интеллектуального капитала должна отражать многогранную деятельность банка в целом.

Человеческий капитал представлен людьми, работающими в банке, поэтому оценить человеческий капитал можно через его составляющие: уровень квалификации персонала оценивается по трем факторам: по уровню образования, по опыту (стажу) работы и периодическому повышению квалификации по профилю своей специальности. Уровень профессионализма можно оценить с помощью таких критериев: инициативность работника при выполнении задания, умение планировать и анализировать работу, умение принимать решения, готовность к риску и т.д.

Организационный капитал оценивается с помощью оценки организационной структуры, партнерских связей банка, информационной системы.

Клиентский капитал можно оценить с помощью количества VIP-клиентов, количество заказов, общая прибыль с клиентов.

Человеческий потенциал оценивается с помощью личностных качеств сотрудников, таких как: способность к учебе, к творчеству, интуиция, дипломатичность и гибкость, обязательность и пунктуальность, честность, требовательность и т.д.

Организационный потенциал можно оценить с помощью системы управления, организационной культуры, коммуникационных связей банка.

Клиентский потенциал оценивается с помощью оценки местоположения банка, количества проектов банка с предприятиями и т.п.

Таким образом, исследование понятия интеллектуального потенциала банка и его оценки дает возможность: наиболее адекватно отражает стоимость банка, процесс измерений позволяет заглянуть вглубь — на движущие силы, поддерживающие продуктивность банка, растут требования к эффективному управлению неосвязаемыми активами, составлять стратегии управления развитием интеллектуального потенциала.

#### **Литература**

1. Стратегическое управление персоналом/ Лысенко Ю.Г., В.Н. Андриенко, Т.Ю. Беликова, Т.Ю. Голтвенко и др. - Донецк, Юго-Восток, 2005, 200с.
2. [http://www.ou-link.ru/pub/business\\_obraz\\_1\\_18.htm](http://www.ou-link.ru/pub/business_obraz_1_18.htm)

### **Развитие российской металлургической отрасли в условиях мировой консолидации путем проведения слияний и поглощений.**

***Зацепин Александр Владимирович***

*Магистр*

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

*Экономический факультет, Россия, г. Москва*

*E-mail: a.v.zatsepin@gmail.com*

В настоящее время происходит усиление мировой консолидации металлургической отрасли в связи с увеличением производственных издержек и ростом давления на производителей. Российским металлургическим компаниям, если они не хотят стать объектом враждебных поглощений со стороны иностранных компаний, также необходимо идти по пути укрупнения капитала. Данная работа посвящена рассмотрению возможных вариантов развития российских металлургических компаний путем проведения сделок слияния и поглощения на основе проведенного мной анализа мировой металлургической отрасли в 2000-2007 гг.

Под воздействием активизации процессов консолидации в структуре мировой металлургии произошли следующие изменения: в 2000 году крупнейшая на тот момент сталелитейная компания мира выплавляла 30 млн. тн. стали (3% мирового производства стали), а уже в 2007 году объем производства нынешнего мирового лидера составил ориентировочно 126 млн. тн. (9,4% мирового производства); пять ведущих производителей в 2000 году обеспечивали 15% мирового производства стали, а в 2007 году – уже около 22%, и есть большая вероятность, что в результате дальнейшей консолидации данный показатель достигнет 30%.

Отставание российских сталепроизводителей от первой десятки в настоящее время составляет 1-12 млн. тн. стали, от первой пятерки – 5-16 млн. тн. (по данным IISI, по итогам 2006 года в рейтинге крупнейших мировых производителей стали Северсталь занимала 11 место, Евраз – 13, ММК – 21, НЛМК – 30, Металлоинвест – 48, Мечел – 51 с учетом зарубежных активов компаний). В перспективе российские компании столкнутся со следующими изменениями рамочных условий производства:

1. Независимые производители становятся мишенью для поглощений, менее крупные производители (до 3 млн. тн.) теряют рыночную долю;
2. Потеря конкурентного преимущества по затратам уже к 2010 году (электроэнергия, газ, персонал, транспорт и др.);
3. Бурное развитие строительства и инфраструктурных проектов, конкуренция со стороны мини-заводов, доля которых к 2015 году составит около 15%;
4. Повышение требований к качеству и сервису, особенно со стороны автомобильной промышленности.

Глобальные игроки заинтересованы в приобретении активов в регионах с низкими издержками и высоким потенциалом, к которым относятся страны Юго-Восточной Азии, СНГ и Россия. Лучшим инструментом для защиты от враждебных поглощений и усиления позиций на внутреннем рынке для российских металлургических компаний является укрупнение капитала. Предлагаю следующие варианты сделок слияния и поглощения<sup>1</sup>:

*1. Объединение с азиатскими производителями.* Кооперация с японскими и южнокорейскими производителями: Nippon Steel (32,7 млн. тн.), POSCO (30,1 млн. тн.), JFE (32 млн. тн.). Кооперация с китайской Baosteel (22,5 млн. тн.) или с тайваньской China Steel (10,7 млн. тн.) как противовес японским производителям и Arcelor Mittal, который владеет крупными пакетами некоторых китайских производителей (например, Laiwu). Кооперация с китайскими Anshan и Benxi, находящимися в процессе объединения, суммарная мощность которых составит ориентировочно 40 млн. тн.

*2. Объединение с европейскими производителями.* Объединение с крупнейшими игроками: Riva Group (18,2 млн. тн.), ThyssenKrupp (16,8 млн. тн.), Corus Group (18,3 млн. тн.). Объединение с менее сильными игроками: Salzgitter (7,4 млн. тн.), Voest Alpine (6,5 млн. тн.).

*3. Объединение с производителями СНГ.* Поиск совместных решений с украинскими производителями, например, с ММК им. Ильича, SCM, Запорожсталь и др. У российских компаний остается все меньше шансов для интеграции в рамках СНГ в связи с недавно объявленной сделкой о слиянии украинских компаний SCM (System Capital Management) и Смарт-холдинга, а также возможностью объединения еще трех украинских производителей для реализации совместных проектов.

*4. Объединение между российскими производителями.* По данному пути пошли японские компании, где в результате объединения нескольких японских производителей появился такой гигант как JFE.

Для того чтобы выйти российским сталепроизводителям в пятерку мировых лидеров, предлагаю следующие варианты развития. Во-первых, каждой претендующей на лидирующие позиции российской компании необходимо будет поглотить не менее 4

---

<sup>1</sup> Приведены данные по производству стали за 2006 г. из ежегодного исследования «World Steel in Figures 2007», проводимого IISI (International Iron and Steel Institute)

мелких и средних иностранных компаний. Во-вторых, потребуется рассмотреть возможность заключения стратегических альянсов с иностранными производителями, в частности инвестиций в совместное производство. В-третьих, в качестве конкретного примера, предлагаю одному из крупнейших российских производителей, компании Евраз или Северсталь, объединиться с одним из оставшихся крупных игроков, компанией ММК или Мечел.

### Литература

1. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу / [Грейм Динз](#), [Фриц Крюгер](#), [Стефан Зайзель](#); Пер. с англ. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. – 252 с.
2. Слияния и поглощения. [Серия Классика Harvard Business Review](#) / Коллектив авторов; Пер. с англ. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2007. – 196 с.
3. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний (3-е издание) / Патрик А. Гохан; Пер. с англ. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2007. – 741 с.
5. Слияния и поглощения. Путеводитель по рынку профессиональных услуг (Серия путеводителей-справочников «Проверено. Коммерсантъ») / М.: «Альпина Бизнес Букс», The Platzdarm Group, 2004. – 192 с.
6. World Steel in Figures 2007, ISI (International Iron and Steel Institute)
7. [www.ma-journal.ru](http://www.ma-journal.ru)

## Глобализация в свете эволюционной экономической теории

*Иванова Елизавета Николаевна*

*соискатель*

*Российского университета кооперации, Москва, Россия*

*E-mail: [elizaveta.bratishева@vulcannet.ru](mailto:elizaveta.bratishева@vulcannet.ru)*

Известно образное сравнение механизмов совершенной конкуренции с так называемой «невидимой рукой рынка», которая хотя и выглядит далеко не совершенной в вопросах регулирования сегодняшней экономикой, но все же в большинстве случаев как раз и является наиболее оптимальной формой ведения хозяйства. Назовем эту руку – «правой рукой рынка», отвечающей за реализацию конкурентных начал на рынке и в итоге – за снижение на нем цен. Так вот, существует также и невидимая «левая рука рынка» – рука, которая отвечает уже за повышение цен на том же конкурентном рынке – это механизмы эволюционной экономической теории. Но если несовершенство «правой руки» всем уже известно как компенсировать – вводить государственное регулирование в тех секторах, где такая «рука» не работает, то ответить на вопрос как компенсировать несовершенство «левой руки» - пока трудно. В первом случае проблемы концентрируются в основном внутри конкретных стран, во втором – в мире в целом. На сегодняшний день эволюционная теория как бы «просмотрела» появление качественно новых условий «глобализированного» мира, в которых мы сейчас живем и которые, что также немаловажно, немислимы без постоянного обновления знаний во всех его проявлениях и во всех сферах жизнедеятельности человека. При этом - само появление таких специфических условий прямо вытекает из ее, теории, постулатов как последствия эволюционных процессов. А пока отметим один общий момент, методологически связывающий два явления – глобализацию и производство знаний. Обычно их взаимосвязь трактуется с точки зрения первичности одного (не важно какого) и вторичности другого. Либо их неизбежного взаимного инициирования. Но нас интересует другая сторона – а что же у них есть общего. На наш взгляд общее между мировыми процессами глобализации и креативными процессами производства знаний – это **специфичность обратных связей**, в структуре таких процессов, и в первую очередь – **масштабность таких связей и их разнонаправленность**. Исходный пункт эволюционной теории – деление экономических субъектов на новаторов и консерваторов сегодня требует расширения, когда в качестве экономических субъектов могут выступать

качественно новые их виды, характеризующиеся не столько экономическими возможностями, сколько возможностями политическими, а то и просто силовыми, вплоть до военного экспансионизма. Такие качества, присущи новаторам глобального масштаба. Но, что самое главное – у сегодняшних новаторов в лице объединений, сравнимых с государствами, появилось качественно новые средства вытеснения на обочину прогресса так называемых консерваторов. Это средство – финансы, точнее валютно-финансовые рычаги. Ведь у каждого государства своя собственная валюта, которая в одних странах более стабильная, а в других – нет. Поэтому о равенстве возможностей уже речи здесь быть не может. И если эволюционисты утверждают, что сегодняшние новаторы – нередко бывшие консерваторы, окупившие свои прошлые вложения, то это справедливо лишь для малого бизнеса, и то лишь для его части. Для основных экономических агентов такой смены ролей уже не предполагается. Таким образом, на первый план выходят проблемы кредитной эмиссии под вновь начинающиеся инвестиционные проекты. Цель такой эмиссии – помочь новаторам отбирать средства производства и работников у консерваторов для создания более совершенных технологий и видов продукции. С помощью кредитных денег новаторы в состоянии заплатить более высокую цену за средства производства и работников, чем консерваторы, и в результате получают право собственности на пользование ресурсами в целях осуществления своих нововведений. Кредит открывает предпринимателям доступ к народнохозяйственному потоку благ еще до того, как они получают на это обоснованное право. Это – если разные предприниматели пользуются одними и теми же деньгами. Но как только эти деньги разные, в силу разной принадлежности того либо иного предпринимателя к разным же государствам, то уже и равного доступа к кредитам не будет. При этом положительные обратные связи абсолютизируются и полностью заглушают необходимые для эволюции отрицательные обратные связи. Рассмотрим эти отрицательные виды обратных связей внутри механизмов инновационного исторического процесса. Сразу отметим, что основа специфики текущего исторического момента – переход к новому типу воспроизводства – информационно-индустриальному. А такой тип предусматривает приоритетность производства именно знаний. Так вот, оказывается, производство знаний содержит в себе фундаментальное противоречие, связанное с экстернальным эффектом [1], который, в частности, в условиях российских несовершенных институтов не позволяет наладить управление инвестиционными потоками. Здесь же следует заметить, что низкое качество отечественных институтов в настоящее время даже прогрессирует [2]. Эффект экстерналии (буквально – «косвенное, внешнее влияние») связан со спецификой знания, заложенного в продуктах производства, точнее перенесенного на эти продукты, доход от которого реализуется в большей степени не у его производителя, а у потребителя этого продукта, еще точнее – у его потребителей, поэтому соответствующие общественные выгоды больше издержек, исчисленных в рыночных ценах. Считается, что рынок всегда «недоиспользует» экстерналии, однако мы можем показать, что отрицательные рыночные обратные связи попросту угнетают этот эффект. Происходит это, на наш взгляд, следующим образом. Если сравнивать два типа воспроизводства – индустриальный и информационно-индустриальный, то в условиях первого условно можно сказать, что продукты труда производятся с использованием *накопленных в орудиях труда знаний*, а в условиях второго – с использованием орудий (машин) и интеллектуального капитала идет производство уже *продуктов труда, насыщенных знаниями* либо непосредственно самих знаний. В первом случае согласно эволюционной экономической теории производитель, использующий новые знания в процессе труда получает возможность, как уже говорилось выше, покупать ресурсы по более высокой цене и тем самым заставляет это делать других производителей, форсируя, таким образом, технический прогресс, а заодно и способствуя появлению эволюционной формы инфляции. Во втором случае все получается с точностью до наоборот. Производитель знаний продает свой продукт по одной цене, с учетом цен на ресурсы и уровня рентабельности, а приобретать на полученные деньги новую партию ресурсов ему приходится уже по более высокой цене, т.к. им же

произведенное знание за счет эффекта экстерналии дает возможность обществу, а значит и производителям используемых нашим предпринимателем ресурсов, увеличит цену последних, согласно той же эволюционной концепции Шумпетера (!). В конце концов, наш современный новатор может запросто разориться. Таким образом, в условиях воспроизводства знаний наблюдается *регрессионно-эволюционный эффект*. Именно в качестве итога проявления экстернального эффекта и отрицательной обратной связи рыночного типа мы в условиях информационно-индустриального воспроизводства имеем острую необходимость для корректировки «провалов рынка» в виде квалифицированного государственного вмешательства, либо воздействия со стороны институтов гражданского общества.

### **Литература**

1. Полтерович В., Попов В., Тонис А. Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика // Вопросы экономики, 2007, № 6, С.4-27.
2. Абрамов А., Радыгин А. Финансовый рынок России в условиях государственного капитализма // Вопросы экономики, 2007, № 6, С.28-44.

### **Экстернальный эффект и денежное обращение**

***Ильченко Ирина Александровна, Копельчук Ярослав Сергеевич***

*аспирантка, соискатель*

*Всероссийский научно-исследовательский институт метрологической службы,  
Московский государственный институт технологий и управления, Москва, Россия*

*E-mail: zololka@mail.ru; vinoj@rambler.ru*

Мерой стоимости деньги являются только в случае, касающемся конкретного места, конкретного времени и конкретного объекта, например, в отношении товара в виде конкретной марки автомобиля в составе партии товара, продаваемой конкретному покупателю. Но как только эту партию продают на разных рынках, где цены будут также разными, вот здесь уже деньги становятся не мерой стоимости, а уже средством измерения, в первом приближении, покупательной способности граждан той, либо другой страны в отношении выбранной модели автомобиля. И, в частности, не только. В отличие от физических единиц измерения, которые могут выступать как средства измерения только физических же величин, деньги в виде совокупностей (множества) сумм могут являться средством измерения как физических величин (дальности пути транспортировки, например), так и различных экономико-социальных характеристик общества. И опять же заметим, что да, чаще все же деньги являются всего лишь мерой стоимости данного товара. Однако нас интересуют именно те редкие случаи, когда деньги берут на себя роль средств измерения. И как это ни странно, такие случаи отнюдь не редкость. В отношении автомобилей, продающихся в разных странах, нам могут возразить – стоимость в этих случаях можно просто рассчитать, исходя из транспортных издержек и таможенных тарифов, и уж на много-то она отличаться наверняка не будет. Однако действительность преподносит нам большие неожиданности в отношении цен на одни и те же товары. И разница здесь, заметим, разница вполне официальная, достигает нескольких сотен процентов, т.е. нескольких раз. Сравним цены на японский автомобиль модели Nissan 350Z в различных странах. Оказывается, что он может стоить от 27980 (в США) до 165258 (в Норвегии) долларов [1]. В других странах цены распределяются так: Германия - 56034, Словения – 66011, Аргентина – 67300, Россия – 70184, Сингапур – 109933, Бразилия - 134682, Дания - 153540 долларов. Прежде чем обобщать такие цены и делать по ним выводы, остановимся на модели продаваемого автомобиля. Это спортивное купе с объемом двигателя в 3,5 литра и мощностью двигателя 280 л.с. Модель для стильных и уверенных в себе людей. Более того, именно представители сексуальных меньшинств являются наиболее перспективными покупателями такого класса двухместных настоящих спортивных автомобилей являются сексуальные меньшинства: они амбициозны, не обременены заботами о семейном бюджете, живут в свое удовольствие и охотно садятся

за руль автомобилей, воспринимаемых как вызов обществу. Nissan 350Z допускает повседневную эксплуатацию, но чаще используется в качестве «душевной» машины. В Северной Америке и Японии автомобиль является бестселлером и по сей день. Когда в марте 2003 года была открыта книга заказов на Nissan 350Z, годовую квоту (450 автомобилей) распродали за 58 минут! Данный пример – только одна из форм знания, в качестве которого могут выступать деньги. Опять же заметим – не отдельные купюры такого-то номинала, выпущенные таким-то центральным банком. Нет, ни к купюрам, ни к банкам привязки не требуется. Здесь важна привязка к объекту продажи, узкому интервалу времени (практически нулевому) и к спектру групп покупателей. Деньги чаще могут выступать как средство измерения и, очевидно, также часто выступали в этом качестве и раньше. Другое дело, что порой воспроизведенное ими (деньгами) знание отнюдь не всегда было востребовано. В этом можно усмотреть особенность современного типа воспроизводства – воспроизводства знаний, специфика которого не только в том, что стало больше воспроизводиться знаний по объему, но и в том, что воспроизводимые и раньше знания только сейчас становятся востребованными. На производство и обращение денег как знания распространяется экстернальный эффект, суть которого состоит в том, что знание, накопленное одним агентом, становится более доступным и для остальных, поэтому соответствующие общественные выгоды больше издержек, исчисленных в рыночных ценах [2]. Другими словами, если какой-то предприниматель произвел знания, то потребители этого знания в виде продукта, произведенного этим предпринимателем, пользуясь плодами этого знания, получают больше коммерческих выгод, чем та прибыль, что наш производитель получил, продав свой товар-знание. Рынок всегда «недоиспользует» экстерналии, поэтому необходимо либо государственное вмешательство, либо воздействие со стороны институтов гражданского общества, т.к. граждане не заинтересованы инвестировать в сектора, где подобные знания воспроизводятся. В отношении денег все складывается очень и очень логично. Кто производит деньги – банкиры, предлагают ссудный капитал под заданный годовой процент, который заведомо меньше, чем прибыль тех, кто эти деньги использует. Это самый что ни на есть экстернальный эффект. И как ни заманчиво было бы быть банкиром, банкиры-частники, т.е. владельцы банков, выпускающих частные деньги – всегда будут в проигрыше. И именно это следует из теории частных денег, согласно которой у таких банков очень большие становятся издержки, и они должны со временем неизбежно разоряться. Государство контролирует денежную политику отнюдь не из-за недоверия рынку вообще, а именно из-за его несовершенства в отношении производства знаний. Рыночные силы препятствуют формированию и использованию экстерналий, способных обеспечить быстрый экономический рост. В настоящее время Россия характеризуется низким качеством институтов по причине ее богатства ресурсами и вследствие действия переходных процессов при смене плановой экономики на экономику рыночную. Поэтому у нас для активизации экономического роста несостоятельность рынка требует государственного вмешательства, а низкое качество институтов обуславливает его неэффективность. Это все относится и к денежному обращению, т.е. к процессу производства знаний в форме денег. При этом важен вопрос, как проявляется эта самая «плохость» институтов? Низкое качество институтов проявляется в форме институциональной ренты. Последняя является следствием проявления *эффекта Ильченко* [3], согласно которому в условиях производства знаний государственное регулирование, предусматривая делегирование властных полномочий, неизбежно приводит к совмещению законодательной, исполнительной и надзорной функций в одном лице. Следствием этого, при плохих институтах, является реализация таким лицом институциональной ренты, приводящая к дополнительным общественным издержкам. Невозможность совершенствования институциональных условий в России на основе опыта развитых стран ставит задачу нахождения аналогов в виде успешных решений в этой сфере по результатам функционирования отечественных институтов. Именно в этом секторе появляются прогрессивные институциональные проекты и решения, которые

могут являться аналогами для заимствования в других отечественных сектора, например, в условиях метрологической службы, наименее подверженной на сегодняшний день реформам рыночного типа и в то же время вобравшей в себя многие элементы постиндустриального типа воспроизводства – воспроизводства знаний.

#### **Литература**

1. Прямые инвестиции, № 12 (68) 2007, с.7.
2. Полтерович В., Попов В., Тонис А. Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика // Вопросы экономики, № 6, 2007, с.4-27.
3. Ильченко И.А. Авторские права, патенты и ГОСТы: в поисках компромисса // Вопросы новой экономики, № 3, 2007, с. 55-60.

### **Механизм сотрудничества с зарубежными партнерами (на примере цветочного бизнеса)**

**Ионина Ирина Владимировна**

*студент*

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, факультет  
международного бизнеса, Омск, Россия*

*E-mail: [my\\_princess4@mail.ru](mailto:my_princess4@mail.ru)*

#### **Введение**

Успешное сотрудничество с зарубежными поставщиками – сложный и трудоемкий процесс. Сложность заключается в выборе лучшего зарубежного партнера, поскольку в настоящее время на рынке работает множество поставщиков самых разных товаров. И зачастую партнер, устраивающий компанию по всем критериям, находится в другой стране. К сожалению, современные исследователи мало занимаются поставленной проблемой и не дают конкретных рекомендаций компаниям. Кроме того, разрозненные знания по данному вопросу не позволяют всесторонне оценить целесообразность поиска иностранного поставщика, а также наметить поэтапный процесс сотрудничества с ним.

Целью настоящего исследования является анализ механизма сотрудничества с зарубежными партнерами для ведения совместного бизнеса, а также систематизация знаний по правовому регулированию и особенностям транспортировки товара по внешнеэкономическим операциям. Для реализации поставленных целей необходимо решить следующие задачи: определить значимость международного сотрудничества в сфере торговли; проанализировать целесообразность поиска зарубежного партнера; определить критерии его выбора; выяснить порядок ввоза товаров юридическими лицами; выявить особенности заключения международного договора купли-продажи; определить особенности транспортировки импортируемых товаров.

#### **Методы**

В ходе исследования автором была проанализирована и систематизирована информация, полученная из работ российских и зарубежных исследователей. Кроме того, были обобщены полученные данные и составлена схема механизма сотрудничества с зарубежными партнерами. Тестирование на практике позволило уточнить схему и представить универсальный механизм поиска и установление связей с иностранными поставщиками.

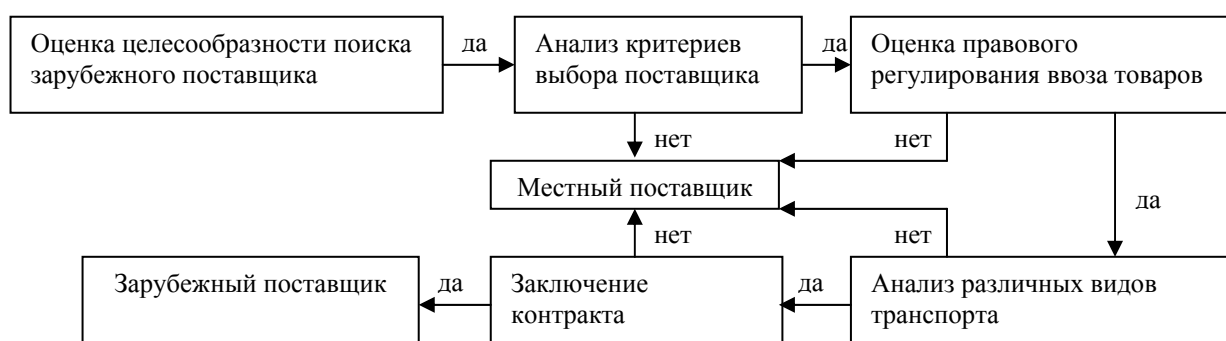
#### **Результаты**

Проведенный анализ показал, что международное торгово-экономическое сотрудничество повышает эффективность деятельности национальных компаний. Среди причин, по которым компании стремятся сотрудничать с зарубежными партнерами, автор работы выделил следующие: желание выиграть на рынке за счет предоставления нового, уникального товара; обрести конкурентное преимущество по цене; желание компании предоставить некоторые виды товара в несвойственные им время года; стремление фирмы в дальнейшем выйти на международный рынок.

В ходе анализа были выявлены и систематизированы показатели и критерии выбора иностранного партнера. Каждая компания самостоятельно определяет для себя этот список. При выборе наилучшего варианта разумно использовать методику экспертных оценок. Она позволяет сравнивать между собой количественные (объем продаж, производительность труда, расходы на НИОКР и др.) и качественные (наличие ресурсов, качество продукции и др.) показатели деятельности компании.

При работе с зарубежными поставщиками всегда необходимо помнить о запрете или ограничении к ввозу на территорию РФ некоторых категорий товаров, таких как оружие, ядерные отходы, лекарственные препараты и т.д. В любом случае, товары, ввезенные в Россию, нуждаются в транспортировке. Нами были выделены достоинства и недостатки каждого вида транспорта, соотнесены с ними базисные условия поставки. Заключение сторонами данного контракта является обязательным условием для перемещения товаров.

Исследование теоретических аспектов сотрудничества с зарубежными партнерами позволило автору работы представить все этапы схематично (см. рис. 1).



*Рис. 1. Механизм сотрудничества с зарубежными поставщиками*

12 октября 2006 года автором работы было зарегистрировано ООО «Клео» в г. Омске. В настоящее время общество занимается производством надписей на цветы. В целях расширения горизонтов деятельности общим собранием учредителей было принято решение о сотрудничестве с зарубежными партнерами и ввозе срезанных цветов в г. Омск. Выполняя функции руководителя, автор исследования протестировал наработанный материал на практике. Таким образом, получены следующие результаты:

- Прежде чем применить схему механизма поиска партнера, необходимо провести подготовку: составить базу данных потенциальных зарубежных поставщиков, рассчитать себестоимость товара и его цену при закупке у местного и зарубежного поставщика, получить как можно более полную информацию о потенциальных партнерах. Таким образом, в схему добавился подготовительный этап.
- Критерии выбора поставщика компанией разрабатывались самостоятельно. Необходимо отметить, что в каждом конкретном случае они будут индивидуальны, т.к. они зависят от товара, целей и ресурсов компании. Показатели деятельности зарубежных поставщиков не брались во внимание в связи с трудностью анализа (аналитические данные предоставлялись на национальных языках).
- Трудностей с анализом правового регулирования ввоза срезанных цветов на территорию РФ не возникло, т.к. данный товар не относится к запрещенным или ограниченным к ввозу. Кроме того, непосредственным декларированием и процедурой таможенной очистки обычно занимаются компетентные таможенные брокеры.
- У каждого зарубежного поставщика цветов свои схемы транспортировки товара. Автором работы был выбран поставщик из Эквадора (он набрал наибольшее количество баллов по методу экспертных оценок). Но поскольку доставка занимает слишком много времени (около 4 дней), руководством ООО «Клео» было принято решение о выборе лучшего поставщика из Голландии (доставка в течение суток).
- Совместно с юристом ООО «Клео» был разработан типовой международный контракт купли-продажи.



Таким образом, автор работы разработал универсальную схему поиска и сотрудничества с зарубежными партнерами. Она может быть полезной как для компаний, так и для студентов и преподавателей учебных заведений.

#### **Литература**

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / под ред. Л.Е. Стровского. – М.: Юнити, 2004. – 570 с.
2. Гаджинский А.М. Практикум по логистике. – М.: Дашков и К, 2006. – 259 с.
3. Взаимодействие с поставщиками: коммерсанты и логисты // ЛОГИСТИК & система. – 15.08.2005. - № 8.
4. Caixeta-Filho J. Optimization of the production planning and trade of lily flowers at Jan de Wit company // Interfaces. – 2002. – Vol. 32, #1. – pp. 35-46.
5. Criteria for assessing bids and awarding contracts. - <http://www.ftaa-alca.org/wgroups/wggp/eng/gpdoc2/CHAP8.htm>.

### **Особенности инвестиционной среды современной России и методы привлечения прямых иностранных инвестиций**

*Каёкина Марина Евгеньевна, Михайлушкина Дарья Дмитриевна*

*Студенты*

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

*E-mail: [mia\\_migirl@mail.ru](mailto:mia_migirl@mail.ru)*

Несмотря на значительное улучшение инвестиционного климата и рост инвестиционной привлекательности России за последние годы, одной из приоритетных задач правительства по-прежнему является привлечение российского и иностранного капитала в реальный сектор экономики. По-прежнему остаются нерешенными проблемы значительной инвестиционной дифференциации регионов и отраслей, несовершенство законодательного регулирования, невысокая эффективность вложений. Низкий уровень внутренних сбережений делают в ближайшие годы невозможным динамичное развитие российской экономики исключительно на основе государственных капиталовложений или частных инвестиций российских экономических субъектов. Это выдвигает вопрос привлечения иностранного капитала в число приоритетных задач правительства. Особое внимание при этом должно уделяться прямым иностранным инвестициям (ПИИ). Преимущества ПИИ перед другими формами иностранного капитала (официальными кредитами, портфельными инвестициями, торговыми кредитами и др.) в том, что они гарантируют более стабильный источник удовлетворения спроса на инвестиции, т.к. представляют собой долгосрочные капиталовложения, которые ориентируются в первую очередь на стратегические преимущества принимающей страны; содействуют повышению общего уровня конкурентоспособности национальной экономики, т.к. сопряжены с переносом в страну новых технологий, ноу-хау и методов управления; приток ПИИ может оказывать положительное влияние на развитие хозяйственной системы в целом, также связанное с ростом спроса на продукцию национальных предприятий со стороны компаний с иностранными инвестициями, с созданием новых рабочих мест, с ростом доходов занятых на данных компаниях резидентов принимающей страны, с увеличением налоговых и иных поступлений в центральный и местные бюджеты, что способствует решению фискальных проблем государства и созданию предпосылок оптимизации деятельности в сфере выполнения им своих функций.

На основе данных Росстата был проведен статистический анализ существующей инвестиционной среды в современной России по следующим показателям: поступление иностранных инвестиций по типам, виды экономической деятельности, а также выполнен анализ в страновом разрезе.

Выявлена тенденция сохранения неэффективной структуры импортируемого капитала - преобладающими являются так называемые «прочие инвестиции», основная часть

которых представлена кредитами, включая кредиты от различных международных финансовых организаций и правительств иностранных государств.

Исследование показало, что структура поступления иностранного капитала в 2007 году из стран – наиболее крупных инвесторов изменилась по сравнению с предыдущими годами в сторону уменьшения доли прямых инвестиций в объеме поступивших инвестиций.

Помимо неэффективной структуры инвестиций, существует отраслевая дифференциация ПИИ, а также ярко выраженная дифференциация регионов Российской Федерации по объемам притока ПИИ.

Для коренного изменения сложившейся ситуации и интенсификации притока ПИИ необходимо пересмотреть политику в области иностранных инвестиций. Кардинальные изменения в политике привлечения ПИИ предполагают использование принятых в мире принципов в отношении иностранных инвестиций, максимальное упрощение и облегчение административных процедур, пересмотр приоритетов в отношении сфер приложения инвестиций. Осуществление стимулирующих мер должно происходить исключительно на законодательной основе, быть максимально прозрачным для инвесторов. Это позволит ограничить произвол чиновников, сократить масштабы коррупции.

Ключевыми, на наш взгляд, являются следующие меры:

- 1) Предоставление иностранным инвесторам региональной стабилизационной оговорки. С целью обеспечения стабильности условий деятельности иностранных инвесторов
- 2) Создание эффективной системы гарантий и страхования инвестиционных рисков на региональном и межрегиональном уровнях. Одной из ключевых является проблема наполнения гарантийных и страховых фондов высококачественными активами.
- 3) Повышение статуса арбитражного суда.
- 4) Федеральное и региональное законодательство должно характеризоваться стабильностью действующей системы гарантий и льгот.
- 5) Оптимизация административных механизмов решения вопросов об использовании методов стимулирования инвестиций. Унифицированных критериев предоставления льгот.
- 6) Обеспечение адресного характера льгот на территориях с особым статусом (СЭЗ и ЗАТО).
- 7) Минимизация процедурного бремени для инвесторов.
- 8) Интенсификация работы по расширению регионального экономического сотрудничества между ЕС и Россией, предусмотренного статьей 73 Соглашения о партнерстве и сотрудничестве с Европейским Союзом.

## Литература

1. Международные экономические отношения. / под ред. профессора В.Е. Рыбалкина.: ЮНИТИ М – 1999.
2. «Инвестиции в России» №6,2003.
3. «Инвестиции в России» №10, 2002. Иностранные инвестиции в России как фактор экономического развития: реалии, проблемы, перспективы. В. Орешкин.
4. <http://www.beafnd.org/> (Бюро Экономического Анализа)
5. <http://www.economy.gov.ru/> (Министерство Экономического Развития и Торговли Российской Федерации)
6. <http://www.gks.ru/> (Федеральная служба государственной статистики России).
7. <http://www.mid.ru/> (Министерство Иностранных Дел РФ)
8. <http://www.rbc.ru/> ( РосБизнесКонсалтинг)
9. <http://www.un.org/> (Организация Объединенных Наций ООН)

# Развитие малого предпринимательства в период трансформации социально-экономической системы

*Камоликова Татьяна Игоревна*

*аспирантка*

*Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия*

*E-mail: T.Kamolikova@mail.ru*

## Введение

Период трансформации социально-экономических отношений породил ряд новых социальных и экономических проблем и трудностей, важную роль в решении которых призвано сыграть малое предпринимательство, являющееся важнейшей стержневой составляющей стран с рыночной экономикой в силу ряда причин:

во-первых, экономические интересы субъектов развития малого предпринимательства совпадают с интересами среднего слоя предпринимателей, являющихся необходимой социальной опорой рыночной экономики;

во-вторых, малые предприятия, характеризующиеся низкой потребностью в стартовом капитале, мобильностью, высокой степенью ликвидности, способностью к переориентации своей деятельности, охотно идут на коммерческий риск, находятся в постоянном поиске производственных, финансовых и технических идей;

в-третьих, получение доходов от предпринимательской деятельности благоприятно сказывается на жизненном уровне населения в целом и способствует формированию «среднего класса»;

в-четвертых, в отличие от крупного малое предпринимательство не монополизировало рыночные отношения, а напротив, создает конкурентную рыночную среду и антимонопольную структуру экономики.

Рыночное поведение малого предпринимательства во многом зависит и определяется социально-экономической ситуацией, в которую ставит его государство. Это дает возможность государству путем воздействия на него через систему мер прямого и косвенного государственного регулирования экономики обеспечить необходимые структурные и социальные преобразования.

Статистические данные свидетельствуют, что малое предпринимательство стало заметным явлением в экономике России. В 2005 году доля работников малых предприятий в общей численности занятых на предприятиях всех отраслей экономики России составила 14,9%, в выпуске товаров и услуг – 8,1%, в инвестициях в основной капитал – около 3%. На конец 2006 года на территории Российской Федерации действовало 1032,81 тыс. малых предприятий с численностью постоянно занятых свыше 6 млн. человек.

В экономически развитых странах число малых и средних предприятий достигает 80-90% от общего числа предприятий, в этом секторе экономики сосредоточены две трети трудоспособного населения, производится более половины валового ВВП. В этих странах проводится активная и последовательная политика поддержки и развития малого предпринимательства, которая играет важную роль в осуществлении мелкого бизнеса. Однако России в наследство от командной экономики достался высокий уровень концентрации в большинстве отраслей экономики. 2% крупных промышленных предприятий нашей страны получает более половины всей прибыли, приносимой промышленностью.

В целом, уровень развития малого предпринимательства в России, измеряемый по общепринятым в промышленно развитых странах показателям, явно недостаточный. Можно отметить, что на 1000 россиян приходится в среднем лишь 6 МП, тогда как в странах – членах ЕС – не менее 30. Лишь Москва и Санкт-Петербург по плотности распространения малого предпринимательства приблизились к уровню Западной Европы. На 1000 их жителей приходится 20 МП и 23 МП соответственно. Доля малого бизнеса экономически развитых стран (США, Японии, Германии, Италии) в ВВП составляет от

49% до 60%. В России малый бизнес за последние 4 года хотя и удвоил свой ВВП, однако его доля в ВВП экономики страны составляет всего 10-12% (по этому показателю Россия отстает в 5-6 раз).

Анализ оборота малых предприятий по видам экономической деятельности показывает, что преимущественное развитие получают оптовая розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и бытовых изделий (72%), обрабатывающие производства (9,8%), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (6,5%). В целях повышения конкурентоспособности российской экономики преобладания малых форм бизнеса только в названных сферах является недостаточным.

### **Результаты**

Можно сделать некоторые выводы относительно роли малого предпринимательства в повышении конкурентоспособности отечественной экономики:

- несмотря на обозначенную приоритетность развития малого предпринимательства, существенных изменений в объеме и структуре производимой продукции не намечается;

- основными факторами, которые препятствуют формированию благоприятной предпринимательской среды, являются институциональные;

- дальнейшее становление и функционирование предприятий малого бизнеса, будет проходить еще в более жестких условиях, которые связаны с процессами глобализации, открытием рынков при вступлении России в ВТО, т.е. в условиях усиления конкуренции.

В концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ отмечено, что к основным направлениям государственной политики в области развития предпринимательства относятся:

-снижение издержек, связанных с входом на рынок новых предприятий и выхода с рынка юридических лиц, прекращающих деятельность;

-содействие повышению эффективности корпоративного управления, повышению договороспособности и прозрачности корпораций;

-реструктуризация инфраструктурных монополий. Создание механизма эффективного государственного управления естественными монополиями;

-содействие развитию и повышению роли институтов гражданского общества и другие.

В результате этих и ряда других мер поддержки в Российской Федерации по оценкам специалистов ежегодно будут создаваться не менее 400 тысяч новых рабочих мест, а вклад малого бизнеса в ВВП достигнет 20%.

### **Литература**

1. Федеральный закон №209-ФЗ от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
2. Анпилов А.И. Проблемы малого предпринимательства в национальной экономике // Актуал. пробл. совр. науки. - 2006. - N 6. - С.14-22.
3. Кузнецова Н.М. Стратегическая политика развития малого бизнеса в системе производственного предпринимательства в Российской Федерации // Соц.-гуман. знания. - 2007. - N 1. - С.172-179.
4. Павлов К.В. Проблемы выделения малого и среднего бизнеса с учетом позитивного зарубежного опыта / К.П.Павлов, И.Г.Андреева // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. - 2007. - N 9. - С.58-68.
5. <http://www.rcsme.ru> (Ресурсный центр малого предпринимательства)
6. <http://www.nisse.ru> (Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства)
7. <http://www.gks.ru> (Федеральная служба государственной статистики)

# **Проблема выбора стратегии международной рекламной кампании транснациональных корпораций в условиях глобализации.**

**Клименко Юлия Сергеевна**

*студентка 4 курса экономического факультета*

*Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону, Россия*

*E-mail: [julenok1987@mail.ru](mailto:julenok1987@mail.ru)*

## **Введение**

Растущая конкуренция товаропроизводителей в качественно новых условиях мирового развития, важнейшей характеристикой которых выступает усиливающаяся интернационализация мировой экономики, ее глобализация, актуализирует проблему продвижения товаров и услуг на мировые рынки, а вместе с этим – использование международной рекламы для конкурентного позиционирования международных компаний. Международная реклама оказывает существенное влияние на структуру и динамику потребительского спроса на мировых товарных рынках. Именно этим объясняется особое внимание, которое уделяется международной рекламе в маркетинговой деятельности транснациональных корпораций.

Международная реклама является наиболее важным элементом международных маркетинговых коммуникаций. Именно реклама выступает важнейшим инструментом проникновения иностранных производителей на мировые рынки.

Международная (глобальная) реклама является производной от основной экономической тенденции, существующей сегодня в мире – глобальные процессы интеграции и специализации, происходящие в мировой экономике. Именно благодаря этим условиям, когда в рекламе стали проявляться наднациональные процессы, стало возможным появление такого явления.

Специфика работы на внешних рынках вносит особенности в разработку рекламной стратегии компании. Для выявления этих особенностей требуется глубокое понимание социально-экономических и национально-культурных условий, сложившихся в конкретной стране, с которой будет связана рекламная деятельность международной компании. В каждой стране существуют национальные особенности в области восприятия рекламы, а также различия в моделях человеческого поведения.

Наиболее актуальной проблемой международной рекламы в современных условиях является выбор между стратегией ее стандартизации или адаптации, каждая из которых предполагает свой, специфический набор инструментов и методов ведения конкурентной борьбы на международном рынке. Изучение опыта зарубежных компаний дает богатый материал и для теоретического исследования, и для практического его применения российскими компаниями в их внешнеэкономической деятельности и активизации международных позиций. В этой связи изучение данной проблемы является достаточно актуальным в практике маркетинга.

## **Методы**

Основываясь на теориях международного и стратегического маркетинга, был проведен сравнительный анализ стратегий стандартизации и адаптации.

С точки зрения методологии, направления маркетинговых исследований микросистемы на зарубежном рынке аналогичны тем, которые применяются на внутреннем рынке. Объектами анализа являются предприятие, потребители, конкуренты, поле чего фирмой принимается решение о выходе на международный рынок. Далее, результаты исследований позволяют сопоставить возможные последствия реализации той или иной маркетинговой стратегии и оценить риски. В конечном итоге фирма принимает решение о выборе стратегии.

## **Результаты**

Проведенный анализ показал, что перед принятием решения о выходе на внешний рынок, фирма должна досконально разобраться в особенностях международной маркетинговой среды. Следует при этом учитывать те изменения, которые она претерпела

в последние 30-40 лет. Среди наиболее значительных перемен можно выделить интернационализацию мировой экономики, выражающуюся в стремительном росте мировой торговли и капиталовложений за рубежом, становление международной финансовой системы, обеспечивающей более свободную конвертируемость валют, рост числа торговых барьеров с целью защиты внутренних рынков от иностранной конкуренции и др. На российский рынок в настоящее время приходит большое количество транснациональных корпораций, в частности торговых сетей что обуславливает необходимость как экономического, так и правового регулирования их рекламной деятельности.

Стратегия адаптации предполагает, что компания максимально приспособливает свои бренды к условиям местного рынка и в соответствии с его спецификой. Компания может адаптировать товарную стратегию, т.е. изменить качественные характеристики продукта и упаковку таким образом, что один и тот же бренд на разных мировых рынках заметно различается. Также компания может внести существенные изменения в коммуникативную стратегию бренда на определенном рынке.

Правовая адаптация связана с законодательными требованиями в отношении рекламной практики. К примеру, в Великобритании, Германии, Франции, Швеции, Италии запрещается сравнительная реклама. Необходимо также учитывать общие законодательные ограничения, касающиеся продолжительности ТВ-ролика (Австрия - не более 30 с), времени показа (Германия - с 18 до 20 часов, кроме субботы).

Стратегия стандартизации предполагает вывод на рынок стандартного бренда, который принадлежит международной компании и уже существует на рынках других стран мира, практически без каких-либо изменений. Стандартизация рекламы преследует ряд целей, таких как создание международного имиджа товара или услуги, сокращение расходов на разработку и производство рекламы, ускорение одновременного старта рекламной кампании на разных национальных рынках.

Результат исследования показал, что оптимальной можно считать частично стандартизованную рекламу, которая сохраняет единый дух и общую стратегию рекламной кампании, но располагает возможностью приближения к местным условиям для более эффективного воздействия на целевую аудиторию зарубежного рынка. При проведении рекламной кампании необходимо учитывать специфические черты иностранного рынка, особенности менталитета и восприятия потребителей, а также психологические компоненты рекламного сообщения. При этом, компания должна стремиться сохранить самобытность своего бренда, его конкурентные преимущества перед товарами местного производства, что в конечном итоге и определяет позицию товара на глобальном рынке.

### **Литература**

1. Батра Р., Майерс Дж., Аакер Д. Рекламный менеджмент. – М.: Вильямс, 2000
2. Бертош М.В., Наумов В.Н. Маркетинговые стратегии транснациональных корпораций: стандартизация или адаптация меркетинговых программ? // Маркетинг и маркетинговые исследования в России - 2000. №4 (28).
3. Котлер Ф. Маркетинг – менеджмент. – СПб.: Питер, 2000
4. Томилов В.В. Культура организации международных коммуникаций // [www.marketing.spb.ru](http://www.marketing.spb.ru).
5. Уэллс У., Бернет Дж., Мориарти С. Реклама: принципы и практика. – СПб.: Питер, 2003

# **Синергия Большого Китая как важная составляющая мировой экономики: теория экономической интеграции некоторых стран АТР**

## **Ш. Одеда**

**Козырев Янис Викторович<sup>1</sup>**  
*студент*

*Кемеровский государственный университет, факультет политических наук и социологии, Кемерово, Россия*

*E-mail: Yanisk@rambler.ru*

### **Введение**

Концепция Большого Китая представляет собой синергетическое объединение некоторых стран Юго-Восточной Азии, действующих совместно в мировой экономике и взаимодополняющих друг друга. Западные исследователи, в частности профессор Ш. Одеда, указывают перспективы и потенциал такого объединения (Одеда, 2005, 7).

В целом, в экономических, геополитических, а также культурных аспектах Большой Китай – это не только отдельно взятая страна – Китайская Народная Республика. Синергетически его дополняет Гонконг – предпринимательский центр, с 1997 года являющийся самостоятельной административной областью с собственной юрисдикцией, регулирующей торговлю и иностранные капиталовложения. Также сюда входит и Тайвань – высокотехнологически развитое государство, которое вносит весьма существенный вклад в экономическую жизнь Китая, несмотря на свой политический статус в его глазах. И следующее место по значимости в этой экономической интеграции принадлежит еще «более китайскому» Сингапуру (около 80 % его населения – китайцы), где разрабатываются современные технологии и сосредоточены мультинациональные компании. Бизнес-элита Большого Китая, укрепившись на рынке Юго-Восточной Азии, начинает занимать устойчивые позиции и оказывать существенное влияние на мировую экономику. Для примера можно упомянуть о таком всемирно известном концерне, как Hutchison Whampoa, который расположен в Гонконге и ведет свою деятельность более чем в 40 странах мира, его доход составляет 20 млрд долларов (Yang, 2003).

### **Методы**

Опираясь на концепцию Большого Китая и предложенную Ш. Одедом идею глобально-экономической интеграции некоторых стран Юго-Восточной Азии, мы провели ее анализ с позиций синергетического взаимодействия. Информационной базой настоящей работы послужил статистический инструментарий макроэкономического развития и совместных достижений в данной области описываемых стран Большого Китая. Анализ обозначенной проблематики оказывается актуальным, целесообразным для обнаружения закономерностей экономического развития рассматриваемого региона. Влияние Большого Китая на мировую экономику является убедительным примером региональной экономической интеграции, что заставляет обратить серьезное внимание на феномен синергии как в мировой экономике в целом, так и в отдельно взятой области – АТР.

### **Результаты**

На основе проведенного анализа ясно представляется потенциал экономической интеграции стран Большого Китая. Тенденции сближения экономических систем Гонконга, Тайваня, Сингапура и Китая можно в первую очередь обосновать географическим аспектом. Если объединить данные конгломератные части в единое целое или ускорить этот процесс, то получится потенциал, не имеющий себе равных: трудовые ресурсы являются не только крупнейшими в мире, но и состоят из высокообразованных и квалифицированных руководителей, ученых, инженеров; высокотехнологичная модернизирующаяся инфраструктура занимает лидирующую позицию в разработке новейших технологий, в производстве и играет доминирующую роль в торговле (гавань

---

<sup>1</sup> Автор выражает признательность к. полит. н. Вострикову К. В. за помощь в подготовке тезисов.

для контейнеров в Гонконге - одна из самых оживленных и современных в мире); но и, конечно, гигантский капитал (0,75 трлн долларов экономики Китая, Тайваня, Гонконга и Сингапура находится в иностранных резервных фондах); главные базы и региональные штаб-квартиры многонациональных предприятий Азии (Шанхай, Гонконг и Сингапур).

Экономические системы Гонконга, Тайваня, Сингапура начинают всё больше зависеть друг от друга и в большей мере от материкового Китая. Этим системам присущи синергетические тенденции: взаимодополняющий капитал, навыки, рынок человеческих ресурсов и знаний, интегрируясь, могут обеспечить и дать гигантские темпы развития в масштабах внутренней экономики этих стран и, как следствие, в дальнейшем пропорционально увеличить макроэкономические показатели Большого Китая в целом. Весь объем продаж товаров Большого Китая (КНР, Гонконг, Тайвань и Сингапур) составляет почти 1,4 трлн долларов, уступая лишь Европейскому Союзу и Соединенным Штатам, и в два раза превышает объем продаж Японии. В масштабах мировой экономики необходимо говорить об этом как о перспективе мощного экономического влияния на решения других стран-участников рынка по вопросам, связанным с торговлей и экономикой, поскольку это подкреплено заметным контекстом и интересами Большого Китая в сфере рынка экспорта практически для всех стран Азии.

Результаты исследования и статистические данные показывают, насколько быстро происходит увеличение активного сальдо торгового баланса Большого Китая в мировой экономике.

### **Литература**

1. Shenkar Oded (2005). The Chinese Century., p 7, 53-57. Balance business book. 2005
2. Михеев В., Суслин С. С., Лузянин С. Г. (2005). Китай: угрозы, риски, вызовы развитию. Москва, центр Карнеги. 2005
3. Y. Yang (2003). «China's Integration into the world Economy: Implications for Developing Countries,» International Monetary Fund Working Paper 2003, p 245.
4. www.sectesco.org (*Официальный сайт ШОС*)

## **Экономическая модель достижения совершенства**

***Ковалева Анна Витальевна***

*аспирант*

*Тульский государственный университет, Тула, Россия*

*E-mail: scharma@mail.ru*

### **Введение**

Перед человеком простирается грандиозный мир, на осознание которого ему отпущен в историческом масштабе только миг.

Любой человек желает найти свое место на земле, где хотелось бы жить, встречать рассвет и провожать закат. Хотелось бы учиться, работать, строить свой дом, растить и воспитывать детей.

Стремление человека к совершенству, каким бы делом он ни занимался, прямо пропорционально качеству жизни.

Качество – это некая субстанция, которая пронизывает всю нашу жизнь, которая в том или ином виде постоянно присутствует в нашей жизни и работе.

Обсуждение свойств, сделанного на заводе станка, написанной в институте диссертации, принятого в министерстве решения – это в конечном итоге, обсуждение качества станка, диссертации, решения. Разговор дома о достоинствах и недостатках поданного на стол супа, четкости изображения на экране телевизора, отметок в дневнике сына – это тоже вопросы качества супа, телевизора, усердия ребенка.

С высоким качеством человек работает не для того, чтобы существовать (для этого в любой стране можно работать и кое-как), а именно для того, чтобы получить признание. О потребности человека в признании необходимо помнить руководителям предприятий и специалистам по качеству. Руководитель должен уметь определять, какой уровень



иерархии является для конкретного работника наиболее актуальным и понимать, что уровни актуальных потребностей работников могут различаться. Для одного подчиненного, чтобы он удвоил усилия, достаточно несколько фраз начальника, отмечающих его большой вклад в общее дело, для другого мотивирующими факторами не служат ни похвала, ни очень высокое материальное вознаграждение. Итак, в основе качества лежит удовлетворение потребностей:



**Рис. 1. Иерархия потребностей менеджмента качества**

С удовлетворением потребностей тесно связаны расходы предприятия. Все затраты предприятия следует считать затратами на качество, поскольку никакой другой цели, кроме качества жизни, у предприятия нет.

Менеджмент качества – ничто без применения математики. Без нее невозможно доказать, что применяемое решение оптимально, ни оценить качество. Только математика позволяет выбрать оптимальное решение для конкретных условий.

#### **Метод**

Существует математическая зависимость между инициативами в области повышения качества, сокращением расходов и повышением доходов компании:

$$Z_k < C_u \cdot H_u \cdot K_b, \quad (1)$$

где  $Z_k$  - затраты на мероприятия по повышению качества продукции;  
 $C_u$  - себестоимость изделия;  $H_u$  - производственная программа;  $K_b$  - коэффициент брака:

$$K_b = \frac{C_{\bar{o}} + C_n}{C_{\phi}}, \quad (2)$$

где -  $C_{\bar{o}}$  - стоимость забракованной в процессе производства продукции, руб.;  
 $C_n$  - стоимость продукции, возвращенной потребителем, руб.;  $C_{\phi}$  - стоимость продукции, фактически реализованной за отчетный период, руб.

Очевидно, что чем ближе величина коэффициента брака к нулю, тем лучше работает предприятие. Таким образом одни и те же затраты на улучшение качества продукции могут дать два варианта развития событий, и соответственно разный результат. Рассмотрим различные варианты на примере затрат по повышению качества продукции

изготавливаемой предприятием с применением технологии магнитно-импульсной штамповки (МИШ).

В первом случае («старый метод») предусматривает минимальные затраты на повышение качества продукции. Которые идут на функционирование компании 50%. Превентивные затраты 10%. На технический контроль 15%. Исправление брака продукции и замены бракованных изделий, приобретенные потребителем на качественную продукцию 20%. Прибыль составит 5%. В результате таких мероприятий, имидж фирмы стремительно падает и приближается к нулю, рынок сбыта сужается и предприятие несет огромные убытки.

Во втором случае («новый метод») значительные затраты идут на повышение качества продукции. Затраты на функционирование компании 50%. Большая доля идет на превентивные затраты по прекращению брака 20%. На контроль продукции предусматривают 5% затрат. Потери от брака полностью исключить невозможно, но они значительно меньше чем в первом случае, затраты составят 5%. Прибыль предприятия значительно выросла и составит 20%.

### **Результат**

Увеличение превентивных затрат по прекращению брака способствует выпуску более качественной продукции, которая отвечает современным требованиям покупателя. В конечном итоге это ведет к увеличению рынка сбыта продукции, к снижению издержек и увеличению прибыли предприятия, качеству жизни сотрудников и общества в целом.

### **Литература**

1. Рождественский В.Л. Ступени совершенства ISO 9000:2000/ В.Л. Рождественский. -М.: Реалии, 2002. - 144с.
2. Шадрин А.Д. Менеджмент качества. От основ к практике.- М.: ООО «НТК "Трек"», 2005.2-е изд., испр. – 360 с., ил.

## **Инновационные подходы организации маркетинговой деятельности на предприятии**

***Кохан Ольга Викторовна***

*аспирант*

*Белорусский государственный экономический университет, Минск, Беларусь*

*E-mail: strannica@pochta.ru*

Состояние инновационной деятельности в любом государстве является важнейшим индикатором развития общества и его экономики. В настоящее время инновационная политика в развитых странах является составной частью государственной социально-экономической политики. Она позволяет решать задачи реструктуризации экономики, непрерывного обновления технической базы производства, выпуска конкурентоспособной продукции, направлена на создание благоприятного экономического климата. Учитывая актуальность инноваций для достижения социально-экономических целей, вопросы активизации инновационной и инвестиционной деятельности определены как один из приоритетов развития Республики Беларусь [1].

Исходя из того, что наша республика относится к странам с "врожденной" сырьевой недостаточностью, то этот факт оставляет нашей экономике лишь один способ выживания - инновационное развитие, суперсовременные и наукоемкие технологии. Именно они и основа нашей конкурентоспособности на мировом рынке, и залог стабильного благополучного будущего[2].

Особенность нашего государства заключается в том, что мы имеем достаточно мощный научно-технический потенциал, значительные достижения в различных отраслях науки и техники, заделы в фундаментальных исследованиях. Однако недостаток у большинства наших руководителей знаний в области менеджмента, маркетинга, недостаточность собственных средств у организаций и ограниченные возможности

финансовой поддержки государства, неразвитость финансово-кредитной системы и определяет текущее состояние национальной экономики на сегодняшнем этапе. В Беларуси отсутствует присущая рыночной экономике система мер, стимулов и условий для осуществления инновационной деятельности. За последние десять лет (1995-2004 гг.) в Беларуси среднегодовая наукоемкость ВВП равнялась 0,8%. Для сравнения: в эти годы в России она была в пределах 1,1-1,5% за год, в Украине - 1,1-1,4% [3].

Вхождение Республики Беларусь в глобальную экономическую систему невозможно без изучения и овладения мировым опытом, без изучения философии современного бизнеса – маркетинга, без обретения маркетингового мышления и маркетинговой направленности в организации бизнеса [4]. Поэтому важным условием внедрения инноваций является наличие эффективной системы маркетинга и сбыта, с помощью которой осуществляется деятельность по освоению новых видов продукции, рынков сбыта, технологий производства и продаж.

Для анализа инновационной активности маркетинговой деятельности можно использовать ряд показателей, приведенных в табл. 1.

**Таблица 1**  
**Показатели, характеризующие инновационную активность отдела маркетинга**

<b>Показатель</b>	<b>Формула для расчета</b>
1	2
1. Удельный вес затрат на маркетинговые исследования и разработки ( $Z_{МИР}$ ) в общем объеме средств на инновационную деятельность ( $Z_{ИД}$ )	$K_{МИ} = Z_{МИР} \div Z_{ИД}$

Продолжение табл. 1

1	2
2. Удельный вес маркетологов, занятых инновационной деятельностью ( $Ч_M$ ) в общей численности персонала отдела маркетинга ( $Ч$ )	$K_M = Ч_M \div Ч$
3. Удельный вес внедренных патентов и лицензий ( $N_{ВПЛ}$ ) в общем объеме имеющихся в отрасли патентов и лицензий ( $N_{ПЛ}$ )	$K_{ВПЛ} = N_{ВПЛ} \div N_{ПЛ}$
4. Удельный вес продукции, произведенной по технологиям, сертифицированным по международным стандартам ISO ( $V_{ISO}$ ), к общему объему товарной продукции ( $V_{ТП}$ )	$K_{СЕРТ} = V_{ISO} \div V_{ТП}$
5. Удельный вес новшеств, доведенных до коммерческой реализации ( $N_{ИНН}$ ) к общему объему изобретений ( $N_{ИЗ}$ )	$K_{ИНН} = N_{ИНН} \div N_{ИЗ}$
6. Удельный вес экспортируемой инновационной продукции ( $V_{ЭИП}$ ) в общем объеме продукции, поставляемой на экспорт ( $V_{ЭП}$ )	$K_{ЭИП} = V_{ЭИП} \div V_{ЭП}$

В качестве комплексного показателя для оценки инновационной активности можно использовать следующий показатель:

$$ИА = 1/7 \times \sum_{i=1}^7 A_i, \quad (1)$$

где  $A_1$  – качество конкурентной стратегии предприятия, ориентированного на инновации;

$A_2$  – уровень состояния и эффективного функционирования организационной структуры;

$A_3$  – уровень организационной культуры, методов, используемых при проведении изменений;

$A_4$  – уровень новшеств, доведенных до коммерческой реализации;

A<sub>5</sub> – открытость внешних и внутренних каналов информации для инноваций;  
A<sub>6</sub> – уровень сотрудничества с элементами внешней среды (организация взаимосвязи с поставщиками, сотрудничество в области применения нововведений, а также поддержание связи с потребителями и ориентация нововведений на социально-экономические требования потребителей, клиентов);

A<sub>7</sub> – уровень результативности проведения и внедрения инновационных преобразований.

Значения перечисленных показателей можно определить с применением экспертных методов, лучшему показателю присваивается 5 баллов, худшему – 1.

Таким образом, в современных условиях хозяйствования у предприятия есть возможность оценить свой инновационный потенциал и выработать основные направления для его активизации с целью повышения конкурентоспособности продукции и предприятия в целом.

#### **Литература:**

1. Концепция инновационной политики Республики Беларусь на 2003-2007 годы. – Минск, 2003. – 19 с.
2. Крылович, И. Заявка на агрессивность / И. Крылович // Белорусы и рынок. – 2005. – 12 сент. – С. 17–18.
3. Войтович, А. Эксперимент по живому. Государственная научная политика: реалии и перспективы / А. Войтович // Белорусы и рынок. – 2005. – 21 нояб. – С. 23.
4. Друкер, П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Пер. с англ. – Москва: Изд.-торг. Дом “Гранд”: ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 284 с.

### **Инновации, рейдерство и институты в стране, обеспеченной природными ресурсами.**

***Кривенко Павел Александрович,***

*студент*

*Государственный Университет – Высшая Школа Экономики, Москва, Россия*

*e-mail: pavelkr@inbox.ru*

Модель, представленная в данной работе, демонстрирует развитие обеспеченной ресурсами экономики, построена в рамках новой теории роста<sup>1</sup> и, в развитие существующей литературы, учитывает рейдерство.

Проблемам, с которыми сталкиваются богатые **природными ресурсами** страны, посвящена очень обширная литература<sup>2</sup>. Большинство работ носят эмпирический характер и демонстрируют важность институционального развития: только страны с недостаточно развитыми институтами сталкиваются с «ресурсным проклятием». В других работах представлены модели, демонстрирующие механизм возникновения такого рода проблем. В основном это простые модели экономического роста, основанные на работах Р.Солоу (1956), П.Ромера (1986) и Р.Лукаса (1988).

Новый этап развития теории связан с моделями эндогенного технического прогресса Агиона и Хоуита (1992, 1998). В них используется идея Шумпетера о созидательном разрушении. В соответствии с ней, инновации создаются предпринимателями, которые стремятся получить прибыль. Создание новой технологии дает инноватору монопольную власть и возможность получать прибыль до тех пор, пока эта технология не будет вытеснена с рынка более совершенной. Таким образом, главным **стимулом к инновациям** выступает монопольная прибыль, а **препятствием** – риск потери

---

<sup>1</sup>За основу взята модель эндогенного экономического роста с эндогенным техническим прогрессом из Aghion, Howitt (1992).

<sup>2</sup> Это, прежде всего, серия работ Sachs & Warner (1995, 1997, 1999, 2001), статья Corden (1982), а также работы Torvik (2001, 2005). В России это работы Виктора Полтеровича, Владимира Попова, Олега Замулина, Натальи Волчковой, Кирилла Сосунова.

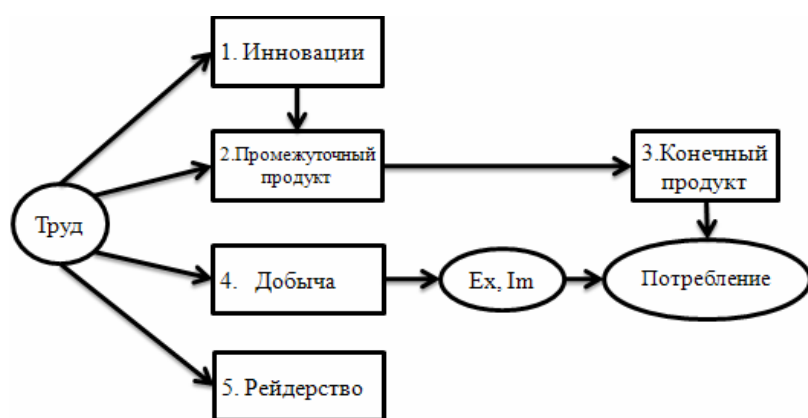
прибыльного бизнеса из-за создания более новой технологии другим предпринимателем, иными словами, **риск похищения бизнеса** в результате «созидательного разрушения».

Идеи Шумпетера достаточно хорошо описывают процесс создания инноваций в развитых странах. Но развивающиеся и переходные экономики сталкиваются и с проблемами другого рода. В условиях недостаточной защиты прав собственности не менее актуальной становится проблема «похищения бизнеса» в результате действий так называемых **«рейдеров»**. На примерах стран, богатых природными ресурсами, мы часто видим рост активности деятельности по недружественному присвоению собственности в ответ на рост цен на ресурсы или открытие новых месторождений. Опросы российских также предпринимателей показали, что риск похищения бизнеса для них один из самых важных, а одна из главных проблем – недостаточная защита прав собственности. Слабое развитие институтов создает сразу два рода стимулов для рейдерства:

- нет достаточно удобных условий для ведения легального бизнеса, финансирования исследований и разработок, патентования их результатов.
- есть возможность захватить активы, которые приносят прибыль.

Рейдерство как отдельный вид деятельности позволяет получать высокую прибыль, но связан с риском наказания со стороны государства. Главный стимул рейдеров – так же, как и инноваторов – прибыль. Но ее источник – все активы в экономике, в том числе активы компаний, добывающих природные ресурсы. Захватив актив, рейдер продает его и получает прибыль. Поэтому, чем большими ресурсами располагает экономика, чем выше цены на эти ресурсы на мировом рынке, тем больше стимулы к занятию рейдерством. Рейдеры не создают добавленной стоимости, лишь риски для легального бизнеса, в том числе инновационного, тем самым сужая его масштабы и замедляя экономический рост.

В экономике 5 секторов, и единственный фактор производства - труд - разделен между 4 из них. Сектора производства инноваций, промежуточной и конечной продукции те же, что в исходной модели. Инноватор создает технологию производства промежуточной продукции и использует ее, получая монопольную прибыль (или продает патент). Конечная продукция идет на потребление. Добывающий сектор поставляет ресурсы на экспорт, и на всю выручку экономика закупает импортные потребительские товары. Рейдеры занимаются похищением бизнеса.



Математическая спецификация<sup>1</sup>:

1.  $E(\dot{A}) = \ln(\gamma)\lambda nA$
  2.  $x^{input} = x^{output}$ ,  $P_x = \alpha Ax^{\alpha-1}$ ,  $\pi^x > 0$
  3.  $y = Ax^\alpha$
  4.  $\pi^m = Pm^\beta - wm > 0$ ,  $P = (1 - \tau)P_{Oil}N^\theta$
  5.  $E(revenue) = \mu e(\phi V_{t+1}^x + V_{t+1}^m - Cw)$
- $$GDP = A_t x^\alpha + Pm^\beta, U_t = E_t \int_0^\infty e^{-r\tau} GDP(\tau) d\tau$$

<sup>1</sup> Номера формул соответствуют секторам, как на рисунке. Функции 1-3 не отличаются от таковых в модели Aghion&Howitt. Обозначения:  $n$ ,  $x$ ,  $m$ ,  $e$  - соответственно численность инноваторов, число занятых производством промежуточного продукта, добычей, численность рейдеров;

$A$  - уровень технологии,  $P_x$  - цена промежуточного блага,  $\pi^x$  - прибыль производителя промежуточного блага,  $y$  - выпуск конечной продукции,  $\pi^m$  - прибыль от добычи,  $\tau$  - налог на добычу (НДПИ или экспортная пошлина),  $P_{Oil}$  - цена ресурса,  $N$  - мощность месторождения,  $revenue$  - доход рейдера,  $\mu$  и  $\phi$  характеризуют защиту собственности,  $V_{t+1}^x$  - цена патента,  $V_{t+1}^m$  - цена добывающего актива,  $Cw$  - наказание нарушение,  $GDP$  - ВВП,  $U_t$  - полезность, благосостояние общества.

Формально мы задаем пуассоновские процессы инноваций и рейдерства, параметры которых зависят от занятости в этих секторах, уровня технологии (в инновациях) и защиты прав собственности (в рейдерстве), а также некоторых других факторов. В случае успешного захвата бизнеса рейдер с некоторой вероятностью несет наказание заданной тяжести. Производственные функции промежуточного и конечного продукта, а также добыча обладают убывающей отдачей. Выручка от добычи также зависит от цены ресурса на внешнем рынке, характеристик месторождений и ставки налога. В равновесии отдача от всех видов деятельности одинакова, а цены активов определяются ожидаемым потоком прибылей, а также рисками вытеснения технологий и рейдерского захвата собственности.

Все это позволяет нам анализировать государственную политику в области защиты всей и отдельно интеллектуальной собственности в экономике, эффективность наказания, антимонопольную и ресурсную политику.

Основные выводы. (1) В отличие от исходной модели, конкуренция может способствовать росту: она снижает число рейдеров. (2) Оптимальна высокая степень защиты прав собственности, но она приводит к краткосрочному спаду выпуска, и переход к ней может быть недостижим для государства с коротким горизонтом прогнозирования. (3) Модель демонстрирует новый механизм возникновения «голландской болезни»: рост мировой цены ресурса создает прибыли, которые привлекают рейдеров, что снижает стимулы для инноваций, конечное производство и экономический рост. (4) Можно выделить три стадии развития экономики в зависимости от уровня технологии. Первая стадия характеризуется высоким уровнем рейдерства, основной занятостью в добыче и отсутствием инноваций. Вторая – появлением инноваций, ростом промышленного производства, снижением добычи и рейдерства. Третья – исчезновением рейдеров и ростом «инновационности» экономики – секторов инноваций и высокотехнологичной продукции. Чем большими природными ресурсами располагает экономика, тем сложнее ей перейти в каждую следующую стадию развития.

#### **Литература**

1. Aghion, P. Howitt. A Model of Growth Through Creative Destruction. *Econometrica*, Vol. 60, No. 2. (Mar., 1992), pp. 323-351
2. W. Corden, J. Neary (1982), 'Booming sector and de-industrialisation in a Small Open Economy', *The Economic Journal* 92, p. 825-848

## **Проблемы оценки уровня развития информационной экономики**

*Кристиневич Сергей Анатольевич*

*аспирант*

*Брестский государственный технический университет, Брест, Республика Беларусь*

*E-mail: kristinevich@rambler.ru*

#### **Введение**

Переход от индустриального типа экономики к информационному можно рассматривать как революцию. Парадигмой индустриального общества (и экономики) является утверждение, что богатство общества образуют труд, земля, капитал и что экономический рост в своей основе материален. В 20-е годы XX века ученые заметили увеличение доли нематериального сектора в экономике – услуг, а в середине века Ф. Махлуп, изучая американскую экономику, заявил о том, что главным фактором экономического развития становится знание, информация, - это отклонение от парадигмы с точки зрения трехфакторной модели производства. Кризис последней стал вполне очевиден в середине 70-х годов. Новой парадигмой стало признание информации важнейшим экономическим ресурсом, что на практике означает становление нового информационного типа экономики.

Развитие последнего означает для каждой страны мира в целом радикальную трансформацию практически всех сфер жизнедеятельности – это модификация отраслевой

структуры национальной и мировой экономики, изменения в содержании труда, преобразования в профессионально-квалификационной структуре занятых, появление новых форм общественного и личного потребления, интенсификация общения, перестройка систем организации и стимулирования труда, ускорение процессов демократизации и гуманизации в социально-политической жизни и многое другое.

Признаки перехода страны на новый виток технологического развития, называемый информационным, в научной литературе называются в основном следующие.

Во-первых, сокращение времени удвоения научных знаний: к началу XIX в. знания удваивались каждые 50 лет, к середине XX века - каждые 10, к 1970г. - 5, а к 1980 уже 2,5 года [1].

Во-вторых, затраты на производство, хранение, передачу и обработку информации начинают превышать затраты на производство материальных благ, в частности, на производство электроэнергии.

В-третьих, быстрый рост доли т.н. teleworking в общей численности занятых. Иначе говоря, в структуре занятых преобладают работающие в нематериальных сферах экономики, причем использующие в работе современные средства связи и телекоммуникации.

В-четвертых, глобализация.

Поверхностным же (стало быть, наиболее зримым) признаком того, что общество стало информационным, является выполнение условия доступности любому индивиду в любое время необходимой ему информации в наиболее приемлемой для него форме.

Однако, несмотря на обширную концептуальную базу, к настоящему времени еще не сформировалась целостная теория информационной экономики, которая разделялась бы большинством экономистов. Поэтому при определении информационной экономики используются различные критерии. Данное обстоятельство обусловило актуальность, теоретическую и практическую значимость исследования.

### **Методы**

Инструментарием исследования послужили: методология, основанная на диалектическом подходе, элементы системного анализа, метод исторического и логического, а также труды и исследования зарубежных и российских ученых, занимающихся проблемами оценки уровня развития информационной экономики.

Критерием, отличающим информационное общество от предшествующих стадий развития, может быть сфера занятости большинства трудоспособного населения. Для информационного общества такой сферой деятельности являются отрасли, связанные с созданием, обработкой, передачей информации. Данный критерий соответствует трехстадийной схеме прогрессирующего развития информационного общества, которая была предложена У.Дайзардом: становление основных экономических отраслей по производству и распределению информации; расширение номенклатуры информационных услуг для других отраслей промышленности и для правительства; создание широкой сети информационных средств на потребительском уровне [2].

В настоящее время в мировой практике для оценки уровня развития информационной экономики используются три наиболее известные методики [3]:

1. Методика расчета индекса готовности к сетевой экономике (Networked Readiness Index - NRI). Данная методика разработана Центром международного развития Гарвардского университета при поддержке Всемирного банка в рамках проекта INFODEV.
2. Методика расчета индекса готовности к электронной коммерции (E-Readiness Index - ERI).
3. Методика расчета индекса информатизации общества (Information Society Index, ISI).

Эти методики достаточно полно отражают состояние дел в области развития информационной экономики примерно половины стран земного шара.

### **Результаты**

Указанные выше критерии, безусловно, являются очень важными индикаторами в фиксировании перехода к информационной экономике. На основе этих критериев можно

сказать, что в развитых странах процесс перехода к информационной экономике уже завершен. Однако, на наш взгляд, они в полной мере не отражают всей картины происходящих трансформаций. Процесс формирования информационной экономики зависит не только от технических и структурных показателей, а от целого комплекса взаимосвязанных индикаторов.

Определить информационное общество можно путем описания набора его характеристик, который меняется в зависимости от уровня теоретического осмысления и стадии практического развития, но такое определение будет носить описательный характер; более того, отдельные проявления черт информационного общества могут встречаться на предшествующих стадиях развития. Информационное общество можно также определить с точки зрения хронологии, например, как постиндустриальное, однако такое определение мало, что дает для понимания сути явления. Наиболее продуктивным может стать комплексный подход, а именно выделение наиболее значимых характеристик и критерия отличия информационного общества от индустриального.

Таким образом, можно сделать вывод, что информационная экономика отличается от индустриальной экономики информационным способом создания общественного богатства. Скорее всего, это один из наиболее важных элементов, отличающий информационную экономику от других видов.

#### **Литература**

1. Громов Г.(2003) Национальные информационные ресурсы. М.: Наука с. 15.
2. Дайзард У. (1986) Наступление информационного века. \ \ Новая технократическая волна на Западе. Под ред. П. С. Гуревича. М.: Прогресс, г. с. 343.
3. Ковалев М., Курбацкий А. Как измеряют готовность страны к сетевой экономике // [www.ipm.by/pdf/Kovalev-52144.pdf](http://www.ipm.by/pdf/Kovalev-52144.pdf).

### **Производство биотоплива как потенциальный фактор роста продовольственных цен в России: анализ ситуации**

*Кирюшин Петр Алексеевич*

*младший научный сотрудник*

*МГУ имени М.В. Ломоносова, экономический факультет, Москва, Россия*

*kiryushin@inbox.ru*

Перспективы развития производства биотоплива в нашей стране приобретают все более реальные очертания. Об этом свидетельствуют как многочисленные инициативы бизнес-структур по созданию предприятий, производящих биоэтанол и биодизель, так и заявления представителей власти о поддержке новой отрасли. Тем не менее, за рубежом биотопливная отрасль сталкивается с определенными проблемами. Особую значимость сейчас приобретает вопрос о ее влиянии на рост цен в продовольственном секторе. По мнению некоторых специалистов, развитие биотопливной отрасли может стать причиной голода для части населения нашей планеты. В этой связи возникает вопрос о влиянии производства биотоплива в России на отечественный продовольственный сектор. На фоне низкого уровня социальной защищенности российского населения рост цен на продукты питания может обернуться негативными социально-экономическими последствиями. Следовательно, необходимо проанализировать риск повышения продовольственных цен в результате развития биотопливной отрасли в нашей стране.

На данном этапе сырьем для промышленного производства основных видов биотоплива – биоэтанола и биодизеля – являются сельскохозяйственные культуры: кукуруза, пшеница, сахарный тростник, рапс и соя. Рост объемов производства биотоплива может вызвать повышение спроса на них. В условиях ограниченности пахотных угодий это послужит стимулом к росту цен на всю продукцию сельского хозяйства. А в связи с тем, что сельхоз продукция значительно влияет на стоимость продуктов питания, то это приведет к повышению цен и на продовольственном рынке.



Результаты исследования ООН показывают, что производство биоэтанола и биодизеля сейчас не оказывает значительное влияние на повышение цен на мировом продовольственном рынке. Большую значимость имеют другие факторы: низкий уровень урожая в странах экспортерах сельскохозяйственной продукции, рост спроса в государствах юго-восточной Азии, повышение цен на энергоносители [3]. Тем не менее, достижение поставленных в США и ЕС нормативов потребления биотоплив может существенно увеличить влияние данного фактора на уровень продовольственных цен. По некоторым оценкам, при отсутствии структурных изменений в сельскохозяйственной и биотопливной отраслях, к 2020 году вклад последней в рост цен на пшеницу и масличные культуры может составить 30% и 76%, соответственно [2].

Существуют несколько путей, позволяющих минимизировать воздействие производства биотоплива на продовольственный сектор. Важным шагом должно стать внедрение новых производственных технологий. Они позволят сделать экономически выгодным использование непищевой продукции в качестве сырья: отходов АПК, и деревообрабатывающей промышленности; водорослей и т.д. Другой возможностью является расширение площади пахотных угодий. Земельный потенциал в мировом сельском хозяйстве сейчас используется менее чем на половину – свободными остаются более 3 млрд. га пашни [1]. Еще одной мерой может стать интенсификация сельского хозяйства, т.е. повышение его эффективности за счет использования современных технологий.

Анализ ресурсов сельского хозяйства нашей страны позволяет сделать вывод о возможности развития производства биотоплива без угрозы роста цен на отечественное продовольствие. С 2000 года Россия является одним из крупнейших экспортеров пшеницы. В прошлом году ее экспорт составил около 12 млн. т. Биоэтанола, произведенного из такого объема сырья, хватило бы для замены 14% потребляемого в России бензина. Помимо этого, в нашей стране не используется около трети пахотных площадей. По данным Росстата с 1992 по 2006 гг. год из сельскохозяйственного оборота было выведено около 37 млн. га пашни [4]. Несколько процентов от этой территории вполне достаточно для обеспечения сырьем строящихся сегодня предприятий по производству биотоплива. Существуют также значительный потенциал повышения эффективности сельского хозяйства. К примеру, урожайность зерновых в нашей стране в 2-3 раза ниже чем в странах Европы [4,5]. Рост урожайности также позволит получить дополнительное сырье для биотопливной отрасли.

Тем не менее, наличие ресурсного потенциала в сельском хозяйстве нашей страны вовсе не гарантирует того, что биотопливная отрасль не будет влиять на цены в продовольственном секторе. Деятельность производителей биотоплива, направленная на максимизацию прибыли, может противоречить национальным интересам – освоению пахотных угодий и интенсификации сельского хозяйства. Необходимо государственное регулирование, в основе которого должен лежать контроль и стимулирование освоения ресурсного потенциала сельского хозяйства. Данный механизм не только поможет нивелировать риск повышения цен на продовольствие, но и будет способствовать подъему всего аграрно-продовольственного сектора. Это ослабит зависимость России от влияния зарубежных производителей продуктов питания, и, соответственно, от роста цен на мировом рынке.

Таким образом, несмотря на то, что в мировом масштабе производство биотоплива не является основным фактором роста цен на продовольствие, уже сейчас необходимо принимать меры для сдерживания его влияния в будущем. Осуществлять это можно с помощью ряда мер: внедрения новых технологий, расширения пахотных угодий и интенсификации мирового сельского хозяйства. В отличие от общемировой ситуации, в России есть объективные основания для отсутствия конкуренции между производителями биотоплива и продовольствия за сырье. Однако для минимизации риска влияния биотопливного фактора на рост цен в продовольственном секторе требуется государственное регулирование.

## Литература

1. Bot A.J., Nachtergaele F.O., Young A. (2000) Land resource potential and constraints at regional and country levels // FAO UN, Rome p. 38
2. Hazell P., Pachauri R. K. (2006) Bioenergy and Agriculture Promises and Challenges // IFPRI, p. 7-8
3. Agricultural Outlook 2007-2016 // OECD-FAO. <http://www.oecd.org>
4. Федеральная служба государственной статистики России <http://www.gks.ru>
5. Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций <http://faostat.fao.org>

### **Способы контроля над рынком: особенности сетевой организации предприятий**

**(на примере ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат»)**

**Крюкова Екатерина Михайловна**

*Аспирант*

*Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана, Москва, Россия*

*E-mail: [krukova@profit.ru](mailto:krukova@profit.ru)*

Любая экономическая организация в ходе своей деятельности неизбежно сталкивается с неопределенностью, связанной с тем, что предприятие не обладает достаточными данными о своем настоящем и будущем, не в состоянии предугадать изменения во внешней среде. В России данный вопрос приобрел особую актуальность после проведения приватизации в начале 1990-х гг., когда большинство компаний стали частными, интересы собственников сосредоточились исключительно на максимизации прибыли в краткосрочной перспективе зачастую в ущерб развитию смежных отраслей [1].

Яркий пример – металлургическая отрасль. Структуру рынка условно можно представить в виде взаимодействия трех заинтересованных участников: сырьевые организации, металлургические предприятия и машиностроительные организации. Взаимозависимость между ними очевидна. Машиностроительные организации являются основными потребителями продукции металлургических предприятий. Их эффективность зависит от цены на сырье и комплектующие. При этом нужно учитывать, что металлообработывающие предприятия, как правило, имеют более длительный технологический цикл в отличие от металлопроизводителей. Поэтому часто возникает ситуация, когда первоначальная стоимость машиностроительной продукции неоднократно увеличивается за счет роста цен на металлопрокат.

В условиях увеличения производства стали в России, а также изменения структуры выплавки стали – роста доли конвертерного и электросталеплавильного производства, важнейшим сырьем для современного сталеплавильного производства выступает лом черных металлов. Анализ металлофонда, ломопотребления и тенденций на рынке лома черных металлов показал, что максимальный объем ломосбора был достигнут в 2006 году – 32 млн тонн. Уже на протяжении более чем десяти лет наблюдается отрицательная динамика прироста металлофонда, то есть объемы выбывающего металла в виде металлолома и безвозвратных потерь превышают объемы металла, поступающего в оборот [4,5]. Стратегия привлечения прибыли в краткосрочной перспективе металлургами и ломопереработчиками за счет экспорта сырья и полуфабрикатов, установления необоснованно высоких цен для внутренних потребителей подрывают сырьевую базу российской металлургии. Таким образом, особую актуальность для сталепроизводителя приобретает проблема ритмичности поставки металлолома и цен на сырье.

Предлагается следующий подход к объединению интересов участников металлургического рынка – создание на договорной основе сетевых организаций, включающих предприятия вторчермета, металлургические и машиностроительные заводы [3].

В форме предпринимательских сетей организованы взаимоотношения ОАО «ММК» с ломоперерабатывающим предприятием ЗАО «Профит». Их совместная деятельность построена на гибких взаимоотношениях, на доверии, они экономически заинтересованы друг в друге. Юридически они являются независимыми, однако их совместная деятельность позволяет объединить стратегические интересы и обеспечить устойчивое развитие обеих сторон взаимоотношений.

ЗАО «Профит» со своей стороны обязуется полностью ритмично удовлетворять потребность комбината в ломе черных металлов высокого качества. ОАО «ММК», в свою очередь, дает ЗАО «Профит» конкурентоспособные цены и процент рентабельности на переработку металлолома и подготовку до уровня металлошихты (сырья, готового для использования в сталеплавильных цехах). Цены, объемы, графики поставки сырья и графики оплат регулируются долгосрочными контрактами и изменяются по соглашению между сторонами.

Такие отношения позволяют участникам перераспределить запасы металлолома на складах, в результате высвобождаются дополнительные оборотные средства как у ломопереработчика, так и у металлургического комбината. Кроме того, дополнительное преимущество для ломопереработчика – это возможность привлечения заемных средств для финансирования долгосрочных проектов, так как в условиях нестабильности цен на рынке металлолома банки неохотно кредитуют инвестиционные проекты ломоперерабатывающих предприятий (не обеспеченных стратегическим партнерством с металлургическим предприятием).

Включение в эту сеть третьей стороны – машиностроительной организации, во-первых, обеспечит металлургическому комбинату гарантированный сбыт части своей продукции. Во-вторых, ломопереработчик будет стабильно получать объемы лома от машиностроительного предприятия. И, наконец, металлопотребляющая организация будет обеспечена сырьем от сталепроизводителя с заранее согласованными объемами, ценами и графиками поставок [2].

Таким образом, объединение интересов ломозаготовительных компаний, металлургических и машиностроительных заводов в форме сетевых организаций позволит предвидеть, снизить воздействие окружающей среды, раздвинуть границы планирования в рамках организаций. В рамках предпринимательской сети каждый из участников заинтересован в собственном финансовом результате, при этом положительные результаты одной из сторон, в свою очередь, положительно сказываются на деятельности остальных участников. Кроме того, важными конкурентными преимуществами предпринимательской сети являются общая информационная система, ускоренное внедрение нововведений и разделение риска между участниками.

#### **Литература**

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 248 с.
2. Лыкошев Д.Н. Некоторые аспекты ценообразования в металлургии и металлообработке: проблемы повышения конкурентоспособности продукции. – Вестник УГТУ-УПИ. 2006 №.9 (80). С. 21-26.
3. Проектирование интегрированных производственно-корпоративных структур: эффективность, организация, управление / С.Н.Анисимов, А.А.Колобов, И.Н.Омельченко, А.И.Орлов, А.М. Иванилова, С.В. Краснов; Под ред. А.А. Колобова, А.И. Орлова. Научное издание. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2006. – 728 с.
4. Справочник ломопереработчика. Часть 1-я: черные металлы. Автор-составитель В.Н. Супрун. – М. ООО «Рынок вторичных металлов» - 2005 г. – 250 с.
5. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (Федеральная служба государственной статистики России).

# Влияние «циклов чувствительности» экспорта к изменениям банковского процента на конкурентоспособность российской экономики

Лёвушкина Елена Викторовна<sup>1</sup>,

студентка V курса экономического факультета

Северо-Кавказская академия государственной службы (филиал), г. Пятигорск, Россия

E-mail: [lyo-helen@yandex.ru](mailto:lyo-helen@yandex.ru)

В настоящее время одной из наиболее серьезных задач, стоящих перед российскими правящими кругами, является инкорпорирование российской экономики в систему стандартов ВТО. Ожидаемое вступление в данную международную организацию подразумевает необходимость ратификации Россией ряда мультilaterальных соглашений, принятых в рамках Уругвайского и Дохийского раундов, а, следовательно, и адаптации российского внешнеторгового законодательства к нормам ВТО. Принимая во внимание, что в процессе урегулирования спорных ситуаций в рамках ВТО используются преимущественно тарифные методы воздействия, а, следовательно, спектр правовых и экономических инструментов защиты российских интересов после вступления в ВТО будет существенно сужен, следует сделать особый акцент на грамотное использование денежно-кредитных механизмов воздействия [2] на конкурентоспособность российской внешней торговли. При этом в качестве одного из наиболее действенных инфраструктурных рычагов, оказывающих влияние на состояние экспортных отраслей, следует рассматривать банковский процент по кредиту для нефинансовых организаций.

Нами был проведен развернутый анализ зависимости прироста российского экспорта в страны дальнего зарубежья от изменения величины банковского процента по кредиту. Для определения характера и степени чувствительности российского экспорта к изменениям кредитного режима коммерческих банков мы использовали следующую формулу, модифицированную из классической формулы коэффициента эластичности [1, с. 186-187]:

$$E^{\text{exp}}_r = \Delta \text{EXP} / \Delta R,$$

где  $E^{\text{exp}}_r$  – коэффициент эластичности экспорта по банковскому проценту,  $\Delta \text{EXP}$  – изменение стоимостных объемов экспорта (в % к предыдущему периоду),  $\Delta R$  – изменение величины банковского процента по кредиту для нефинансовых организаций в текущем периоде по сравнению с предыдущим.

На основании фактических данных Федеральной службы государственной статистики за 1998-2006 гг. [3, с. 428, 455; 4, с.192], осуществлен расчет коэффициента эластичности экспорта по банковскому проценту (данные по экспорту для сопоставимости величин были переведены в рубли по средневзвешенному курсу на конец года). Полученные результаты наглядно подтверждают правомерность выдвинутой нами гипотезы о высокой чувствительности российского экспорта в страны дальнего зарубежья к изменениям кредитных условий коммерческих банков. Значения коэффициента отрицательны, что свидетельствует о наличии обратной связи между анализируемыми величинами, т.е. при увеличении банковской ставки процента по кредиту на 1% оборот экспортоориентированных предприятий, осуществляющих поставки продукции в страны дальнего зарубежья, снизится на 1,1%-15%.

Кроме того, в увеличении и снижении чувствительности экспорта к изменению ставки банковского процента по кредиту прослеживается определенная периодичность, что позволяет нам сделать важный вывод о наличии т.н. «циклов чувствительности». Данные циклы представляют собой периоды обострения и снижения восприимчивости зависимых величин воздействию независимых переменных, повторяются во времени, по продолжительности охватывая 6-8 лет, и практически полностью идентичны амплитуде среднесрочных экономических циклов Жуглара (5-10 лет). Крайние точки цикла

---

<sup>1</sup> Автор выражает благодарность канд.экон.наук, доценту Киселевой Н.Н. за помощь в подготовке тезисов

характеризуются «всплеском» - резким повышением чувствительности подчиненной величины независимой переменной, сразу после «всплеска» следует «спад» - внезапное снижение значения коэффициента эластичности выпуска по кредитной ставке коммерческих банков, далее наблюдается поступательный рост восприимчивости зависимой величины к происходящим изменениям, завершающийся повторным «всплеском». Подобная динамика чувствительности детерминирована циклическими процессами в промышленном секторе и денежно-кредитной сфере. Для фазы «всплеска» характерны резкий прирост темпов промышленного производства и незначительное (порядка 0,1-3%) снижение процента по кредиту. Отличительной особенностью «спада» является снижение интенсивности прироста выпуска продукции и ускоренная либерализация кредитного режима, а «рост» сопровождается синхронным замедлением темпов прироста производства и снижения ставки по кредитам. Так, в анализируемой нами ситуации фаза «спада» чувствительности экспорта приходится на 2000-2001 и 2006 гг., период относительно равномерного роста восприимчивости был отмечен в 2002-2003 гг., а «конечный всплеск» чувствительности экспорта, имевший место в 2004-2005 гг., намного превышает начальный импульс цикла, зафиксированный в 1999 г. Подобная ситуация, на наш взгляд, объясняется не только расширением зарубежных поставок энергоносителей, изменениями конъюнктуры мировых рынков и ожиданиями потребителей, но и ослаблением курса доллара по отношению к рублю в 2004-2005 гг., т.е. увеличение стоимостных объемов экспорта было во многом обусловлено снижением цены на американскую валюту, а не интенсификацией поставок.

Выявление «циклов чувствительности» имеет ощутимую практическую значимость, поскольку позволяет установить периоды наибольшей и наименьшей восприимчивости экспорта к колебаниям процента по кредиту, выявить причины подобных изменений и разработать комплекс антициклических мероприятий во внешней торговле. В частности, в целях улучшения товарной структуры российского экспорта в страны дальнего зарубежья мы предлагаем предоставить экспортоориентированным и импортозамещающим предприятиям обрабатывающей промышленности и инновационного сектора право на получение льготных кредитов по ставке, не превышающей 5-8% годовых. Однако в целях сохранения оптимального соотношения денежной массы и ВВП следует применять селективный подход, исходя из степени соответствия показателей финансово-хозяйственной 3-5 лет. деятельности предприятий нормативным значениям в течение не менее селективно подходить к данной к проблеме предоставления льготных кредитов следует подходить селективно, исходя из финансового состояния предприятий в течение 3-5 лет. На наш взгляд, реализация подобных программ льготного кредитования будет возможна при объединении усилий государственных структур, промышленного и банковского секторов. Инициативное предложение ведущим коммерческим банкам и финансовым группам России по внедрению подобных программ льготного кредитования экспортеров должно исходить со стороны государства. Однако при этом необходимо уделить должное внимание и проблеме разработки адекватного компенсационного механизма для кредитных организаций, применяющих подобную систему. В частности, мы предлагаем введение налоговых льгот по основным налогам (НДС, налогу на прибыль, единому социальному налогу) с учетом общей суммы и условий преференциальных кредитов, выданных в отчетном периоде.

#### Литература

1. Булатов А.С. Экономика. – М.: Юристъ, 2002.
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег // <http://www.geocities.com/CapitolHill/Senate/7341/rus/indexrus.htm>
3. Россия и страны-члены Европейского Союза. – Ст. сб-к. – М.: Росстат, 2005.
4. Россия в цифрах. - Ст. сб-к. – М.: Росстат, 2006.

## **Беларусь и международные экономические организации**

*Ленцевич Елена Ивановна*

*студентка*

*Полесский государственный университет, банковский факультет, г. Пинск, Республика Беларусь*

*E-mail: Ljybimajaalenka@list.ru*

### **Введение**

Интеграция стран в экономической, научной, образовательной сферах является причиной появления союзов государств, международных объединений и организаций. Республика Беларусь стремится к сотрудничеству с такими экономическими организациями, как Европейский Союз, Международный валютный фонд и Всемирная торговая организация.

Дипломатические отношения между РБ и Европейскими сообществами были установлены в августе 1992 года. С 1997 года в позиции ЕС стали нарастать критические подходы к политике белорусских властей.

Европейский Союз — второй после Российской Федерации важнейший торговый партнер Республики Беларусь. ЕС является крупнейшим донором технической помощи РБ, оказываемой через Программу технического содействия странам СНГ (ТАСИС). За годы действия ТАСИС в Беларуси реализовано 320 проектов. В стадии реализации находятся 9 проектов на сумму более 26 млн. евро.

РБ вовлечена в реализацию трех программ добрососедства ЕС: «Польша-Украина-Беларусь», «Латвия-Литва-Беларусь» и «Регион Балтийского моря».

После вступления Республики Беларусь в МВФ в 1992 году страна получает техническую помощь практически во всех областях деятельности Фонда. В начале 2004 года РБ принимается решение отказаться от кредитов МВФ и ограничиться техническим сотрудничеством. РБ полностью погасила свои обязательства перед МВФ по ранее полученным кредитам 1 февраля 2005 года.

Переговорный процесс по присоединению РБ к ВТО начался в 1995 году. Белорусским экспортерам при поставках товаров на зарубежные рынки необходимо принимать во внимание правила ВТО. В последние годы существенно возросли масштабы внешней торговли РБ. Основную часть внешней торговли составляет торговля товарами – 91,8% общей суммы торговли товарами и услугами. Во внешней торговле товарами наблюдается отрицательное сальдо, что обусловлено экспортно-импортными операциями с промежуточными товарами (энергонасосители, сырье, материалы и комплектующие).

### **Методы**

Основываясь на статистических данных Национального банка Республики Беларусь, Министерства статистики и анализа РБ, Министерства торговли РБ, Министерства финансов РБ, доклада № 07/310, подготовленного к 10 августа 2007 года экспертами МВФ, официальных сайтов МВФ и ВТО был проведен анализ основных макроэкономических показателей РБ во взаимодействии с МВФ, ЕС и ВТО. Рассматриваются товарооборот, экспорт, импорт, сальдо торгового баланса, ВВП и другие макроэкономические показатели РБ для выявления оптимальных путей взаимодействия с вышеперечисленными организациями.

### **Результаты**

Проведенный анализ показал, что ЕС является крупнейшим инвестором в экономику Беларуси. Объем привлеченных в 2006 г. в РБ из Европейского Союза инвестиций составляет около 2,8 млрд. долл. США. Наиболее популярны для инвесторов - нефтехимический, энергетический и банковский секторы.

С 1997 года товарооборот РБ с ЕС увеличился почти в 7 раз. Наиболее крупными торговыми партнерами Беларуси из числа стран-членов ЕС являются Нидерланды, Германия, Польша, Великобритания и Литва. Положительное сальдо торговли

благоприятно влияет на экономику РБ, однако на экспорте страны могут отрицательно отразиться последствия отмены таможенных преференций для Беларуси.

В докладе № 07/310, который был подготовлен к 10 августа 2007 года, были представлены Рекомендации и прогнозы МВФ правительству РБ. Эксперты МВФ считают, что РБ до повышения цены на энергоресурсы перераспределяла выгоды от условий торговли ими по всей экономике, что снижение инфляции сопровождалось усилением административного вмешательства в экономику, а ухудшение платежного баланса в 2006 году продолжалось в 2007 году и белорусский рубль переоценен примерно на 10%. Также МВФ называет фискальную политику белорусских властей противоречивой и ставит под сомнение реалистичность обменного курса рубля, прогнозируя дальнейшее снижение ВВП. Для избежания негативных последствий повышения цен на энергоресурсы Фонд предлагает стране системные рыночные реформы.

Основными торговыми партнерами в 2007 году являются Россия, Нидерланды, Германия, Украина, Польша, Соединенное Королевство, Китай, Латвия, США, Италия. Стремление к сотрудничеству с этими и другими странами подчеркивает необходимость вступления РБ в ВТО.

Результаты исследования показали, что вступление Беларуси в ЕС и ВТО может принести как позитивные последствия, так и издержки. Поэтому необходим тщательный анализ взаимодействия РБ с этими и другими международными экономическими организациями, деятельность которых является основой укрепления мира и стабильности.

Важнейшие преимущества от вступления РБ в ВТО:

- улучшение доступа к экспортным рынкам,
- оптимизация таможенного режима вступающей страны.

При вступлении Беларуси в ВТО сохранится конкурентоспособность продукции топливного комплекса и черной металлургии.

Негативные последствия вступления в ВТО могут быть наиболее высоки в легкой, пищевой промышленности и промышленности строительных материалов. При вступлении в ВТО возможно вытеснение белорусских товаров с традиционных рынков, поэтому РБ необходимо предусмотреть меры, которые позволят в случае необходимости защищать отечественное производство.

#### **Литература:**

1. Доклад МВФ по стране № 07/311. Республика Беларусь. Статистическое приложение. Сентябрь 2007 года//[www.imf.org/external/russian/](http://www.imf.org/external/russian/)
2. Международный валютный фонд // [www.un.org/](http://www.un.org/)
3. Министерство финансов РБ//[www.minfin.gov.by/](http://www.minfin.gov.by/)
4. Министерство статистики и анализа Республики Беларусь //[belstat.gov.by/index.htm](http://belstat.gov.by/index.htm)
5. Министерство торговли Республики Беларусь// [www.mintorg.gov.by/](http://www.mintorg.gov.by/)
6. Национальный банк Республики Беларусь // [www.nbrb.by](http://www.nbrb.by)
7. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь. Аналитическое обозрение январь-июнь 2007.
8. РБ в цифрах 2007: краткий статистический сборник.-347 с.- Минск,2007
9. International Monetary Fund// [www.imf.org](http://www.imf.org)
10. World Trade Organization// [www.wto.org/](http://www.wto.org/)

## **Подходы к государственному регулированию естественных монополий в промышленно развитых странах**

*Лисица Екатерина Сергеевна*

*аспирант*

*Белорусский государственный экономический университет, факультет*

*«Международные экономические отношения», г. Минск, Беларусь*

*E-mail: Katerinalisitsa@list.ru*

В соответствии с планами строительства единого европейского рынка, политика ЕС относительно либерализации рынков в инфраструктурных отраслях направлена на поддержку процесса постепенного открытия рынков для частных производителей и поставщиков.

Процесс трансформации государственного регулирования следует разделить на составные этапы: реструктуризация, приватизация и дальнейшая либерализация. Темпы реструктуризации естественных монополий (ЕМ) были разными как в мировой экономике, так и в отдельных регионах ЕС. Это обусловлено историческими особенностями экономического развития, экономической политикой государства, размерами государственного сектора в стране.

В центральном регионе ЕС (Великобритания, Германия, Франция и др.) основными особенностями процесса трансформации являются: использование различных методов приватизации, дробление госсектора, формирование нового класса - частных акционеров, создание сложной системы функционирования железнодорожной отрасли, использование института «золотой акции», создание общенационального межотраслевого специализированного органа (за исключением Великобритании) и др.

Страны северного региона ЕС (Дания, Финляндия, Швеция) рассматривались как единый географический и политический субъект на мировой арене и обладают рядом особенностей как по сравнению друг с другом, так и со странами центрального и южного регионов ЕС: в данных странах различны причины приватизации ЕМ, в результате приватизационных процессов и акционирования предприятий образовались разные организационные формы предприятий, указанные страны различаются своими подходами к созданию нормативно-правовой базы, использование разных подходов к реформированию государственного регулирования ЕМ, основным методом приватизации ЕМ является метод открытого выпуска акций на фондовый рынок для свободной котировки, которая определяла их рыночную стоимость.

Рассматриваемый регион ЕС характеризовался отставанием темпов и глубиной приватизации от других стран. Под контролем государства осталась существенная часть ЕМ. Процессы реформирования государственной собственности и регулирования ЕМ подчинялись внутренним факторам развития, нежели внешним (интеграционным). Правительство усилило конкурентные позиции крупных государственных предприятий (Дания, Финляндия).

Историческими особенностями развития стран южного региона ЕС (Португалия, Греция, Испания и Италия) являются централизованная система распределения ресурсов, государственное регулирование цен и тарифов. Для этих стран характерна высокая степень вовлеченности государства в процессы регулирования, что объясняется отсталостью развития производственных сил и слабыми позициями национального капитала.

Регион южной Европы также обладает своими особенностями: продажа основных пакеты акций стратегическим инвесторам (Португалия), создание на базе ЕМ концернов, холдингов (Испания), образование региональных энергетических пулов совместного со странами различных регионов ЕС и др.

Таким образом, процессы регулирования государственного сектора отличаются не только в регионах (центральный, северный и южный), но и между странами в этих регионах.



Схожими чертами в этих странах является то, что правительство в них создают комбинированный механизм регулирования, в котором используются как традиционные методы регулирования, так и современные подходы. К традиционным методам регулирования ЕМ относят: создание специальной институциональной структуры регулирующих органов, нормативно-правовой базы, использование специальных прав государства («золотая акция»), различных методов построения организационной структуры предприятия. Современными методами регулирования ЕМ являются: использование фондового рынка как регулятора поведения компании; создание специальной институциональной структуры акционеров («твердые ядра», стратегические инвесторы); партнерство государства и частного секторов; иностранное инвестирование; процесс слияний и поглощений.

В энергетической отрасли стран Европейского союза существует две структуры рынка:

1. Наличие одной национальной компании, работающей как на национальном, так и мировом рынках.
2. Функционирование нескольких вертикально интегрированных компаний, связанных между собой системой через одну компанию или перекрестное владение акциями.

В большинстве стран ЕС электроэнергетика находится в государственной собственности (Греция, Дания, Италия и Франция). В Португалии, Финляндии, Швеции и др. – в смешанной собственности.

Механизм регулирования естественных монополий в странах ЕС состоит из нескольких блоков: первый – это национальное регулирование (внутреннее законодательство), второй – наднациональное регулирование (региональное законодательство ЕС), третий – международное регулирование (ВТО). Проведенный анализ показал, что в мировой экономике возникают ситуации, когда эти блоки вступают в противоречие между собой. С одной стороны, национальное правительство стремится защитить свои позиции в стратегически важных отраслях, а, с другой стороны, в виду создания единого рынка в рамках интеграционной группировки страны должны обеспечить беспрепятственный доступ международных компаний на свои внутренние рынки, что может привести к потере контроля над отраслями.

#### **Литература**

1. Arocena P. Privatization policy in Spain: stuck between liberalization and the protection of nationals' interests. - Munich: CESifo, 2004. - 40p.
2. Bortolotti B. Privatization trends in Europe // The BP Interim Report. - 2007. – July. – P. 3-8.
3. Davies L., Wright K. Experience of privatization, regulation and competition: lessons for government. – Norwich: University of East Anglia, 2005. – 24p.

### **Производственная функция – инструмент прогнозирования**

#### **экономического роста.**

*Лукашевич Дмитрий Александрович*

*Студент*

*Полесский государственный университет, 1 курс, Экономический факультет, Пинск, Беларусь*

*E-mail: \_расан4ic\_@mail.ru*

В современных условиях развития экономический рост является главным движущим рычагом, повышения уровня жизни населения любой страны. Как показывает мировой опыт, без эффективного экономического роста невозможно преодолеть экономический кризис, экономическую отсталость государства, повысить доходы населения и уровень потребления. Поэтому проблемам обеспечения экономического роста в каждой стране уделяется самое пристальное внимание.

Основные положения, понятия и процессы обеспечения экономического роста нашли отражение в трудах ведущих зарубежных экономистов, таких как: А. Льюис, Дж. Мид, Дж. Кейнс, Е. Домар, К. Маркс, Р. Солоу, Р.Ф. Харрод, Ф. Кене, и учёных-экономистов советского периода: Абалкин Л.И., Анчишкин А.И., Кузнецова Н.Л., Камаев В.Д., Милейковский А.Г., Микульский Н.И., Никитина С.М., Шаршова И.С. и др. Отдельные аспекты экономического роста рассмотрены в трудах учёных-экономистов Республики Беларусь: Александровича Я. М., Полоника С. С., Петровича Э.И., Богдановича А. В., Дайнеко А. Е., Миксюка С. Ф., Пинигина В.В. и др.

При моделировании экономического роста важное место отводится производственным функциям. Наиболее актуально исследование возможностей построения производственных функций для переходных экономик, характеризующимися нестабильностью макроэкономических процессов, узкой методологически сопоставимой информацией, короткими временными рядами данных и т.д. [1,3,4].

Одним из выдающихся представителей экономической теории, исследовавшим закономерности и условия экономического роста, был Роберт Солоу, которому принадлежит одна из признанных неоклассических моделей роста. В модели Солоу найдено объяснение механизма непрерывного экономического роста в режиме равновесия при полной занятости ресурсов.

Неоклассическая модель экономического роста основана на использовании широко известной производственной функции Кобба-Дугласа. Эта функция имеет следующий вид:  $Y = AK^{\alpha}L^{\beta}$ , где  $Y$  — объем производства,  $K$  — капитал,  $L$  — труд,  $A$  — коэффициент пропорциональности;  $\alpha$  и  $\beta$  — коэффициенты эластичности объема производства по затратам труда и капитала.

С помощью функции Кобба-Дугласа рассчитаны основные параметры производства промышленности в целом и каждой отрасли Республики Беларусь в период 2000 - 2006 гг., а также рассчитан объём производства продукции на 2010 год, таблица.

Так, для промышленности Республики Беларусь зависимость между объёмом производства, капиталом и трудом описывается уравнением  $Y = 0,1 \cdot K^{1,7} \cdot L^{-0,7}$ .

В целом для промышленности характерна тенденция высокого роста стоимости основных фондов и невысокого роста численности ППС. В результате объём производства на 2010 г. составит 158676,4 млрд. руб., что в два раза больше результата 2006 г.

Наиболее высокие темпы роста производства отмечаются в энергетике (215%) - функция  $Y = 0,21 \cdot K^{1,2} \cdot L^{-0,2}$ ; легкой промышленности (53%), функция -  $Y = 0,4 \cdot K^{1,3} \cdot L^{-0,3}$ .

Достаточно стабильно могут развиваться отрасли пищевой и деревообрабатывающей промышленности с темпом прироста 32 и 34 % соответственно – функции  $Y = 0,4 \cdot K^{1,3} \cdot L^{-0,3}$  и  $Y = 0,3 \cdot K^{1,3} \cdot L^{-0,3}$ .

Таблица. Взаимосвязь объемов производства с трудом и капиталом в целом по отраслям Республики Беларусь ( $Y = 0,1 \cdot K^{1,7} \cdot L^{-0,7}$ ).

Год	Показатели работы предприятия, млрд.р.			Параметры					
	V	L	K	dV	dK	E <sub>K</sub>	dL	E <sub>L</sub>	A
2000	10501,0	1150,0	28547,8						
2001	18612,0	1124,0	38546,8	8111,0	9999,0	1,7	-26,0	-0,7	
2002	26912,0	1096,0	52406,4	8300,0	13859,6	1,2	-28,0	-0,2	0,270
2003	33387,0	1057,0	66224,0	6475,0	13817,6	0,9	-39,0	0,1	0,675
2004	48530,0	1078,0	83163,1	15143,0	16939,1	1,5	21,0	-0,5	0,058

2005	62545,0	1062,0	93828,2	14015,0	10665,1	2,0	-16,0	-1,0	0,009
2006	77267,0	1068,0	101005,4	14722,0	7177,2	2,7	6,0	-1,7	0,000
2010	158676,4	1089,4	111105,9			1,7		-0,7	0,1

Низкий темп роста промышленности отмечается в промышленности строительных материалов (27%), функция -  $Y = 0,11 \cdot K^{1,8} \cdot L^{-0,8}$ .

Умеренный рост отмечается в отраслях, базирующихся на привозном сырье: машиностроение -  $Y = 0,039 \cdot K^{1,7} \cdot L^{-0,7}$ , химическая промышленность -  $Y = 0,015 \cdot K^{1,8} \cdot L^{-0,8}$ ; темп роста составляет 43 % и 123 % соответственно.

В целом рост промышленности Республики Беларусь обеспечивается не только за счет базовых отраслей, а также за счет широкого использования продукции, производимой в прочих отраслях, а также на базе малого бизнеса.

Таким образом, Республика Беларусь располагает производственным, сырьевым и трудовым потенциалом, обеспечивающим устойчивый экономический рост и на его базе обеспечивающим повышение жизненного уровня населения.

### Литература

1. Бессонов В.А. Проблемы построения производственных функций в российской переходной экономике / Ин-т экономики переходного периода. М., 2002.
2. Национальная экономика Беларуси: Потенциалы. Хозяйственные комплексы. Направления развития. Механизмы управления: Учеб. пособие / В.Н. Шимов, Я.М. Александрович, А.В. Богданович и др.; Под общ. ред. В.Н. Шимова. Мн.: БГЭУ, 2005 г. - 844 с.
3. Пашкевич А.В., Шинкевич Н.Н. Производственные функции в исследованиях экономики Беларуси // Экон. бюл.: 2004 г. №11. - С.38-44.
4. Шинкевич Н.Н. Производственные функции в анализе белорусской экономики// Экон. бюл. 2005 г. № 7. – 44-49 с.
5. Шинкевич Н.Н. Проблемы построения производственных функций в белорусской экономике переходного периода // Математическое моделирование макроэкономических процессов. Мн.:НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь. 2005 г. №2. - 73-83 с.

## Перспективы развития евро как резервной мировой валюты

*Луткова Юлия Николаевна*  
студент<sup>1</sup>

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства,  
Институт экономики и менеджмента, Пенза, Россия*

В годовом отчете МВФ за 2000 г. доллар США, евро и иена были названы тремя основными валютами мира. Вместе с тем роль резервной валюты до сих пор выполняют также швейцарский франк и английский фунт стерлингов [1,с.48]. Во второй половине XX в. в международных экономических отношениях доминировала одна валюта – доллар США, что выступало основной предпосылкой функционирования институциональных механизмов мировой валютной системы. В 1999 г. была введена единая европейская валюта – евро, которая за несколько лет не только сумела составить конкуренцию доллару США, но и превратиться в реальную альтернативу американской валюте в мировой экономике.

Как показывает анализ, базирующийся на стандартной типологии функций денег, совокупная доля доллара США и евро в международных экономических отношениях в

<sup>1</sup> Автор выражает признательность доценту, к.э.н. Чуваковой С.Г. за помощь в подготовке тезисов.

настоящее время в среднем превышает 75%. Есть сферы, где доллар все еще остается ведущей валютой (мировой валютный рынок или официальные валютные резервы). Но в некоторых сегментах мировой экономики доля евро значительно выше (это, например, международные долговые ценные бумаги или международный рынок производных валютных инструментов). Колебания валютных курсов сказываются на предложении и спросе на товары и услуги на внешних рынках, а изменения в международной торговле – на производительности труда и отдаче от инвестиций. В конечном счете, все названные факторы оказывают воздействие на экономический рост. Колебания же курсового соотношения доллара и евро отражаются не только на национальных экономиках США и стран зоны евро, но и на мировой экономике в целом [3,с.36]. Введение евро в качестве единственно законного средства платежа в европейских странах-членах Европейского Союза неизбежно затрагивает и Россию. На долю ЕС приходится треть ее внешней торговли, в западноевропейских валютах (главным образом в немецких марках) номинировано 35% внешнего государственного долга и 30-35% официальных резервов ЦБ России. Значение евро в международных расчетах России будет возрастать по мере увеличения числа участников Еврозоны. Позиция России в отношении евро определена в "Стратегии развития отношений Российской Федерации с Европейским Союзом на среднесрочную перспективу (2000-2010 гг.)". Российские предприятия и организации, ведущие внешнеэкономическую деятельность, косвенно уже используют евро в своих расчетах, так как все специфические и комбинированные таможенные пошлины в России рассчитываются в евро. Применение евро в России определяется нормами общего действия, имеющими экстерриториальный характер. Принятые организационные решения и правовые акты позволили российским кредитным организациям и другим экономическим операторам начать нормальную работу с евро, пока лишь в безналичном обороте. С введением евро у России появляется большее поле для маневра при решении вопросов формирования валютного курса, состава валютных резервов, валютной структуры внешних заимствований и торговли. Поскольку колебания курсов доллара и евро практически неустранимы, то более сбалансированное распределение активов и пассивов по основным международным денежным единицам позволит России как на государственном, так и на частном уровне минимизировать риск курсовых потерь. В этом плане показателен опыт РАО «Газпром», который при заключении долговременных контрактов использует принцип сбалансированной валютной корзины в целях минимизации потерь от возможных курсовых колебаний [5].

Поскольку права и привилегии, предусмотренные для участников валютного союза, не распространяются на третьи страны, не исключены случаи, когда российские юридические и физические лица окажутся в неравном положении по отношению к их западноевропейским партнерам (например, в вопросе выбора валюты платежа, применения котировок или оплаты конвертацией). Отслеживание вероятных правовых проблем должно быть продолжено и поставлено на систематическую основу. Евро вполне может стать валютой платежа по контракту, даже когда цена контракта выражена в долларах или другой валюте. Это может случиться при различиях в колебаниях курсов валют. Для правильного выбора валюты контракта и валюты платежа необходимо внимательно отслеживать динамику курса евро и доллара и прогнозировать возможное развитие событий на международных рынках. Важно иметь также в виду, что все правоотношения, относящиеся к применению евро, не будут регулироваться ни национальными правовыми системами Еврозоны, ни нормами международного частного права. Ожидается, что внутри Еврозоны будут применяться специальные "внутренние" правовые нормы, не распространяющиеся пока на третьи страны. Поэтому, во избежание недоразумений и финансовых потерь, российским банкирам и предпринимателям следует в своих контрактах специально оговаривать, какой суд будет рассматривать возникающие казусы и в соответствии с нормами какого законодательства.

Следует отметить, что деструктивные последствия глобализации показывают, что доллар не может монопольно поддерживать стабильность современной валютной

системы. В то же время евро ещё не стал равным партнером доллара США, но позиции евро в качестве резервной валюты постепенно укрепляются. Пока сложно предсказать, как сложится в перспективе новое отношение евро – доллар, однако определенный тренд уже ясен. В условиях формирования новой мировой валютной системы мы наблюдаем снижение инерционности и подчиненности сложившимся стереотипам даже в подходах наиболее консервативных международных инвесторов – центральных банков, которые, вероятно, будут постепенно сокращать долларовую составляющую своих валютных резервов, тем самым внося свой вклад в формирование нового баланса между ключевыми мировыми валютами [4,с.47]. Следует подчеркнуть, что потенциал роста евро далеко не исчерпан. Даже столь стремительный подъем, по-видимому, лишь устранил дисбаланс, который сформировался в первые три года обращения евро, когда американская валюта заметно прибавила в весе, хотя никаких фундаментальных причин для этого не было [2,с.43].

В заключении хотелось бы отметить, что все же на сегодняшний день доля евро на валютном рынке России невелика — всего 10 процентов, при том что 8 процентов из них приходится на пару евро — доллар. В целом полная акклиматизация евро в России займет несколько лет. Много будет зависеть от того, как в дальнейшем поведет себя евро и как выстроится динамика американского доллара. Чем более ровным и предсказуемым окажется курс единой европейской валюты, тем привлекательнее она будет для операторов из «третьих» стран, включая Россию. Поэтому исход будущей глобальной конкуренции доллара и евро будет зависеть и от того, какое место и как скоро новая европейская валюта займет в России.

#### **Литература**

1. Бондаренко А. Какие современные мировые валюты можно считать мировыми? // Мировая экономика и международные отношения. – 2003, №9
2. Быков П. Неудержимый курс евро // Эксперт. – 2003, №18
3. Олейнов А. О перспективе установления фиксированного курса между долларом и евро // Вопросы экономики. – 2006, №6
4. Пензин П.О. Перспективы евро как резервной валюты // Деньги и кредит. – 2003, №10
5. <http://www.credcard.ru/euroworld/euroconf1.phtml>

### **Перспективы развития индустрии сжиженного природного газа в России**

*Лущиков Илья Андреевич*

*Аспирант*

*Международный институт энергетической политики и дипломатии*

*МГИМО (У) МИД РФ, Москва, Россия*

*e-mail: [gasfocus@gmail.com](mailto:gasfocus@gmail.com)*

Последние двадцать лет мировая газовая отрасль активно развивалась за счет внедрения технологий шельфовой добычи и усовершенствованного цикла производства сжиженного природного газа (СПГ). Эти нововведения открыли рынок природного газа производителям, обладающим труднодоступными и небольшими запасами. СПГ позволил начать разработку месторождений, коммерческая привлекательность которых при трубопроводном экспорте была нецелесообразна. Сектор СПГ растет быстрее, чем производство природного газа в целом. В течение последнего десятилетия ежегодный прирост составил 7,7% против 2,5% по газовой отрасли (BP Statistic Review of World Energy 2007). Интерес к сжиженному газу проявляют не только производители, но и страны-импортеры энергоресурсов, преследующие интерес диверсификации импортных потоков и выравнивания топливного баланса. Не последнюю роль для потребителей играет энергоэффективность «голубого топлива» и его экологическая безопасность.

Обладая крупнейшими запасами газа в мире, Россия остается малозаметным игроком на рынке СПГ. Задача выхода на этот рынок остается неприоритетной для российских компаний.

На основе этих исходных данных был проведен прогнозный анализ рынка СПГ. В том числе рассмотрена перспектива того, что растущая опережающими темпами международная торговля сжиженным газом в обозримом будущем приблизится по своей доле к трубопроводной торговле. Очевидно, что присущий природному газу статус локального энергетического продукта теряет свою силу по мере расширения рынка СПГ. Его развитие является катализатором процесса глобализации мировой газовой индустрии. Как следствие, в настоящее время зарождаются механизмы конкуренции и институты биржевой торговли, появляются источники внешнего влияния на традиционные рынки.

Настоящая работа предполагает сопоставление вероятных сценариев развития газовой отрасли России с полученным прогнозным анализом. Проведенное исследование показало, что создание индустрии СПГ в России может обеспечить мультиплицирующий эффект. Так, это позволит поддержать и увеличить существующий уровень экспортных поставок на традиционные и новые рынки, повысить экономическую эффективность экспорта, оказать влияние на происходящие процессы трансформации мировой газовой отрасли. Кроме того, внутри страны технологии СПГ могут обеспечить повышение уровня газификации, а для «независимых» производителей природного газа – освоение технологий СПГ открывает перспективы экспорта. Итогом работы можно признать выработку оптимального сценария развития индустрии СПГ в России в среднесрочной перспективе.

### **Литература**

1. Jensen, J.T. (2004) The Development of the Global LNG Market. Is it Likely? If so When? / Oxford Institute for Energy Studies.
2. Дегтярева О.И. (2004) Особенности биржевых операций в сфере топливно-энергетического комплекса, М.: МГИМО-Университет.
3. Материалы Российско-американского семинара по вопросам производства СПГ, Центр стратегического развития, 12 апреля 2005 г., Москва
4. «Проект Концепции развития рынка газа в Российской Федерации», подготовленный ОАО «Газпром» к совещанию в Правительстве РФ, март 2003 г.

### **Экономические кластеры – эффективный инструмент повышения конкурентоспособности региона**

*Мадгазин Денис Илдарович*

*Студент*

*ГОУ ВПО «Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского»,  
факультет международного бизнеса, Омск, Россия*

*E-mail: denis\_madgazin@mail.ru*

Мы живём в эпоху глобализации. Конкуренция является основной движущей силой указанного процесса. Глобализация в свою очередь существенно расширяет возможности конкуренции и обуславливает наличие парадокса роли местоположения в современном мире. С одной стороны, появляются практически безграничные возможности по использованию ресурсов из любой точки земного шара. С другой стороны – успех в конкурентной борьбе в значительной мере определяется качеством местной инфраструктуры, степенью развитости институтов бизнес-среды, эффективностью деятельности местной власти и другими локальными факторами. В современных условиях экономическим кластерам принадлежит ключевая роль в формировании конкурентоспособной экономики.

Наша страна прочно увязла во второй половине первой сотни стран мира в международных рейтингах конкурентоспособности. По мере всё большего вовлечения в

систему мирохозяйственных связей Россия будет только «искуснее» играть роль сырьевого придатка Запада. Так, почему же нам не выкачать из развитых стран их самое ценное сырьё – передовой опыт по повышению национальной конкурентоспособности?

Уровень развития российской экономики во многом определяется конкурентоспособностью регионов. Экономические кластеры давно зарекомендовали себя в качестве высокоэффективного инструмента по повышению региональной конкурентоспособности, а потому название нашей работы следует воспринимать не в качестве целевого ориентира, а как описательную характеристику предмета исследования. Таким образом, целью данной работы является теоретический анализ кластерного подхода.

Кластеры логически возникают из сущности экономических особенностей современной действительности. Они представляют собой группы географически локализованных взаимосвязанных компаний и взаимодействующих с ними организаций и институтов. Данные образования характеризуются общностью деятельности, взаимодополняют друг друга и усиливают конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Структуру изучаемых рыночных образований составляют четыре основных элемента: государственные органы, бизнес, финансовое и исследовательское сообщество. В качестве связующего звена между обозначенными группами участников кластера выступают так называемые институты взаимодействия, которые могут быть представлены торговыми палатами, отраслевыми ассоциациями, профсоюзными объединениями.

Позитивное воздействие кластеров на развитие конкурентных преимуществ проявляется по следующим основным направлениям:

- повышение производительности;
- увеличение инновационной активности;
- образование нового бизнеса.

В США кластеры обеспечивают более 32% занятости населения, при этом заработная плата в них на 29% выше, а уровень производительности труда на 44% превосходит среднеамериканские показатели.

Финляндия является одним из лидеров международных рейтингов конкурентоспособности последних лет. Благодаря проведению кластерной политики страна, которая обладает всего 0,5% мировых запасов природных ресурсов, обеспечивает более 10% мирового экспорта продукции деревопереработки, в том числе 25% мирового экспорта качественной бумаги, а также занимает почти 40% рынка мобильных телефонов.

Сущность многочисленных функций государства в отношении проблем кластеризации состоит в том, что правительство оказывает ключевое воздействие на траекторию развития кластеров. При этом в условиях переходной экономики эффективность деятельности государственных органов имеет первостепенное значение.

Исследование зарубежного опыта кластерных инициатив подтверждает заявленные выше положения. Нужно обратить внимание на чрезвычайную важность организации комплексной поддержки кластерных инициатив со стороны государства, выражающейся в развитии соответствующей инфраструктуры, совершенствовании образовательной сферы, формировании эффективной системы рыночной информации и других направлениях воздействия. Существенное значение также имеет степень консолидации усилий в рамках треугольника «правительство-бизнес-исследовательское сообщество». Ещё один важный вывод – это то, что создание кластеров с нуля является менее выгодным по сравнению с продвижением уже существующих рыночных образований, которые могут быть использованы в роли «локомотива» экономики.

Если представить кластер как некий механизм, то бизнес будет рассматриваться в качестве двигателя. Правительство выступит в роли энергетического ресурса, без которого механизм работать не будет. Исследовательское сообщество и финансовые институты определяют дизайн и внутреннюю архитектуру рассматриваемого механизма. В

отношении российских регионов ключевым вопросом является то, кто первым прочувствует данную ситуацию и приведёт механизм в действие.

### **Литература**

1. Маршалл А. Принципы экономической науки, том I: Пер. с англ. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993.– 414 с.
2. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы.– Смоленск: Ойкумена, 2005.– 496 с.
3. Портер М.Е. Конкуренция: Пер. с англ.– М.: ИД «Вильямс», 2005.– 608 с.
4. Третьяк В.П. Кластеры предприятий.– М.: Август Борг, 2006.– 132 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: Россия и мир. 1992-2015.–М.: Экономика, 2005.– 606 с.
6. Намазбеков М. Кластерное развитие в условиях глобализации: опыт зарубежных стран / Официальный сайт КИСИ при Президенте республики Казахстан.– <http://kisi.kz/img/docs/1065.pdf>.
7. Andersson T., Schwaag S., Sorvik J., Wise E. Cluster policies – Whitebook // The competitiveness institute.– <http://www.competitiveness.org/filemanager/download/459/TAndersson-Whitebookprz.pdf>.
8. Bisso R. Clusters and development strategies: reflections for a developing country's SME policy // Latin American network information center.– <http://lanic.utexas.edu/pyme/eng/publications/library/pdf/clusters.pdf>.
9. Enright M., Hung S. The globalization of competition and the localization of competitive advantage: policies toward regional clustering // The Competitiveness Institute.– <http://www.competitiveness.org/filemanager/download/588/Enright-1998.pdf>.
10. Ketels C., Lindqvist G., Solvell O. The cluster initiative greenbook // El Centro de Estrategia y Competitividad.– <http://cec.uniandes.edu.co/docs/Greenbook%20.pdf>.
11. Rosenfeld S. Beyond clusters: current practices and future strategies // The Center for Globalization, Governance & Competitiveness at the Duke University.– [www.cggc.duke.edu/pdfs/workshop/Beyond Clusters.pdf](http://www.cggc.duke.edu/pdfs/workshop/Beyond Clusters.pdf).

## **Экономические особенности системы социального обслуживания**

**Макарова Евгения Олеговна**

*Аспирантка заочной формы обучения (1-й год)*

*Казанский государственный технический университет им А.Н. Туполева, Казань,  
Россия*

*Кафедра экономической теории и права*

*E-mail: whispermj@list.ru*

Система социального обслуживания населения является гарантом социальной защищенности общества, социальной стабильности и механизмом, позволяющим снижать социальное неравенство и напряженность в обществе. При этом, решая поставленные задачи, система социального обслуживания является затратной сферой по финансовым, кадровым и другим ресурсным затратам. В условиях, когда государственная политика направлена на минимизацию государственных расходов и повышение экономической эффективности различных институтов система социального обслуживания вслед за другими отраслями социальной сферы (образование, здравоохранение) все шире применяет рыночные механизмы и отношения. В этих условиях важно определить экономические особенности функционирования и развития этой системы.

Основным направлением функционирования системы социального обслуживания является производство и распределение услуг социального обслуживания, которые отражают важную экономическую особенность – экономические свойства услуг (цена, прибыль, рентабельность) носят подчиненный характер по отношению к их общественной значимости. В основу определения себестоимости услуг социального обслуживания поставлена не стоимостная оценка используемых в процессе производства ресурсов, а



минимальная оценка используемых ресурсов, которая давно уже изжила себя, что приводит в недофинансированию социального обслуживания.

Предоставляя гражданам, минимальный набор социальных услуг, учреждения социального обслуживания дополнительные услуги предоставляют на условиях частичной или полной оплаты. В соответствии с законодательством Российской Федерации учреждения социального обслуживания имеют право оказывать социальные услуги на условиях оплаты. Однако пока не разработаны государственные минимальные стандарты и порядок предоставления услуг, не все учреждения имеют право оказывать их за плату. В Республике Татарстан такие стандарты, порядки предоставления и оплаты услуг разработаны лишь для Центров социального обслуживания населения (ЦСОН), для стационарных учреждений социального обслуживания (Дома-интернаты для престарелых и инвалидов, детские дома-интернаты, дома-интернаты психоневрологического профиля), для реабилитационных учреждений (Центры реабилитации инвалидов, реабилитационные центры для детей-инвалидов) и для центров социальной адаптации для лиц БОМЖ. Общая сумма средств, привлеченных от оказания платных услуг ЦСОН Республики Татарстан в 2007 году, составила 13703903,29 рублей. Для сравнения этот показатель в 2006 году составил – 12919469 рубль. Реабилитационные центры заработали 1939869 руб., центры социальной адаптации – 412929 руб. По итогам 2007 года общая сумма доходов стационарных учреждений составила 100192 тыс.руб.

Для определения перспектив внедрения платных услуг нами в 2007 году было проведено социальное исследование, в рамках которого были проведено анкетирование 537 специалистов ЦСОН.

Проведенное исследование показало, что специалисты в целом положительно относятся к предоставлению платных услуг социального обслуживания. 66,7% опрошенных специалистов считают, что учреждения социального обслуживания населения должны предоставлять платные услуги социального обслуживания. При этом, не смотря на заинтересованность респондентов в предоставлении платных услуг, они не склонны проявлять инициативность при разработке новых видов услуг. Так 39,7% опрошенных считают, что разрабатываться услуги должны на уровне федеральных властей, 15,5% – на уровне региональных властей, 14,9% считают, что на уровне муниципальных властей, 11,2% – на уровне руководителей учреждений и 27,9 % на уровне отделений. Конечно ряд вопросов исследования был посвящен проблемам, возникающим у специалистов при оказании платных услуг. Так 49,3% опрошенных столкнулись с проблемой нежелания клиентов оплачивать предоставляемые услуги; 32,2% отметили, что жалко и стыдно просить с клиентов деньги за услуги; 8,4% – не желали оказывать услуги за плату; 16,4% респондентов не столкнулись с трудностями при предоставлении платных услуг.

Другой экономической особенностью социального обслуживания является возможность привлечения волонтеров, благотворителей для решения социальных проблем. С древних времен заложены традиции милосердия, заботы о малоимущих и немощных, традиции благотворительности и меценатства, которые продолжают и сейчас. Не зря 2006 год в был назван годом благотворительности в РФ, 2007 год – стал годом благотворительности в РТ, 2001 год – был международным годом добровольчества.

Роль и социально-экономическую эффективность работы добровольцев переоценить невозможно. Социально-экономическую эффективность можно оценить по сопоставлению результатов и затраченных на их достижение усилий. Если результатом (Р) является предоставление услуг какому-то количеству граждан, а основным средством достижения результата – привлеченные добровольцы (Д), то социально-экономическая эффективность (Э) рассчитывается по формуле:  $Э = Р/Д$ . Например, городскую акцию «Молодежь против наркотиков» (г. Казань) для двадцати четырех тысяч участников организовали 60 добровольцев. Эффективность акции составляет  $(24000 : 60) = 400$  ед.

А по данным Республиканского совета (Республика Татарстан) по вопросам благотворительной деятельности 1.11.2007 в рамках года благотворительности было

привлечено 837998953,83 т.р., а получателями этой благотворительной помощи стало 567274 благополучателей, среди которых граждане Республики Татарстан и различные общественные и бюджетные учреждения.

Данные направления деятельности, которые отражают основные экономические особенности функционирования социального обслуживания играют большую роль и в ее развитии, позволяют повысить качество и доступность социальных услуг, материально-техническое оснащение учреждений и многое другое.

#### **Литература**

1. Федеральный закон от 24.11.1995 № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» – [www.garant.ru](http://www.garant.ru)
2. Федеральный закон от 10.12.1995 № 195-ФЗ «Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации» – [www.garant.ru](http://www.garant.ru)
3. Федеральный закон от 2.08.1995 № 122-ФЗ «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов» – [www.garant.ru](http://www.garant.ru)
4. Федеральный закон от 3.11.2006 № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» – [www.garant.ru](http://www.garant.ru)
5. О добровольческой деятельности (волонтерстве) в Республике Татарстан / Авт.-сост. М.Ю.Несмелова. – Казань: Отечество, 2005. – 52 с.
6. Аржаков В.В. О развитии добровольчества в Республике Татарстан // О добровольческой деятельности (волонтерстве) в Республике Татарстан / Авт.-сост. М.Ю. Несмелова. – Казань: Отечество, 2005. – С. 25–40.

## **Огосударствление как основная тенденция развития нефтяной отрасли России**

**Макаров Игорь Алексеевич**<sup>1</sup>  
*студент*

*Орловский государственный университет, Орел, Россия*

*E-mail: orlovets2@gmail.com*

Весной 2003 года дело ЮКОСа положило начало тенденции значительного усиления роли государства в российском нефтяном комплексе, которая стала доминирующей вплоть до настоящего момента. Уже в 2004 году государственные компании «Роснефть» и «Газпром» начали активную скупку нефтяных активов (в том числе, таких лакомых, как «Сибнефть» и осколки ЮКОСа), в результате которой их доля на рынке возросла вчетверо – с 10% до более 40%. Одновременно весьма избирательно увеличили свою активность налоговые и природоохранные службы, выступившие с претензиями к ряду независимых производителей и иностранных инвесторов. Доля последних на российском нефтяном рынке постепенно снижается.

Трактовка этих фактов значительно отличается у участников дискуссий. Существует три обобщенных взгляда на рассматриваемую тенденцию:

1. «Усиление роли государства в отрасли», – так нейтрально характеризует процесс большинство государственных чиновников, среди которых и министр энергетики В.Христенко.
2. Начало полной или почти полной ренационализации отрасли. Так, эксперт компании «Финмаркет» А.Кинякин допускает запуск процесса полной национализации, а вице-президент «Лукойла» Л.Федун настаивает, что вскоре его компания останется единственной независимой на всем российском рынке.
3. Огосударствление – более умеренная, и, на наш взгляд, в наибольшей степени соответствующая действительности точка зрения, к которой склоняется большинство аналитиков. Государство не просто усилило свою роль в отрасли – оно стало ее основным

---

<sup>1</sup> Автор выражает признательность доценту В.И.Тихому за помощь в подготовке тезисов

участником. Но при этом дальнейшее расширение сферы его влияния вряд ли возможно, поэтому о национализации говорить преждевременно.

Наиболее часто приводятся следующие аргументы в пользу точки зрения об эффективности огосударствления:

1. Резкая активизация в последние годы процесса национализации нефтяных ресурсов в мире, которая якобы демонстрирует объективность данной тенденции в условиях высоких мировых цен на нефть.
2. Необходимость исправления ошибок реформаторов 1990-х гг., инициирующих хищническую приватизацию нефтяной промышленности.
3. Стратегическое значение нефтяного сектора для государства, которое делает необходимым его регулирование с целью защиты национальных интересов.

Все три довода, однако, являются, по меньшей мере, неоднозначными. Во-первых, во всем мире существует всего несколько примеров успешных госкорпораций: норвежская Statoil, индонезийская Petronas, Saudi Aramco в Саудовской Аравии и бразильская Petrobras. Но даже здесь (за исключением Statoil) их чрезмерная закрытость не позволяет выявить, являются ли высокие показатели результатом повышения производительности либо просто вытекают из возможности использовать огромные объемы ресурсов. В российских же условиях продолжения переходного периода, высокого уровня коррупции и нестабильности экономической конъюнктуры чрезмерная закрытость госкорпораций особенно опасна.

Во-вторых, хотя ошибки в методах ведения приватизации признают сегодня даже ее бывшие инициаторы, а в обществе все еще царит ощущение несправедливости и обмана, нельзя не признать те достижения в нефтяной промышленности, к которым привела приватизация, пусть и в российском несовершенном варианте. Если в 1995 г. реально вставал вопрос о скорой необходимости импорта нефти, то в настоящее время Россия уже успешно конкурирует с Саудовской Аравией по объемам экспорта. Менеджеры частных компаний являются лично заинтересованными в повышении их эффективности, а у государственных управляющих есть обычно иные пути увеличения собственного благосостояния. Крупнейшие частные компании приносят бюджету большие по сравнению с государственными доходы: так, независимый «Лукойл» ежегодно пополняет бюджет на 1,5 млрд рублей, а государственный «Газпром», который в пять раз больше по объемам добычи, – лишь на 1 млрд. При этом большую часть своих прибылей частные компании вкладывают в расширение добычи, в то время как «Роснефть» и «Газпром» лишь скупают старые активы. Более того, для финансирования этого процесса они привлекают огромные кредиты, по которым в случае наступления неплатежеспособности госкорпораций придется расплачиваться государству.

Таким образом, государственные компании в российском нефтяном секторе на настоящий момент по всем параметрам значительно менее эффективны, чем частные. С этим выводом согласны и многие «государственники». Однако они настаивают на том, что госкорпорации способны лучше защищать государственные интересы и их легче поместить в рамки некой общей государственной стратегии. Теоретически это действительно так, но применительно к российской действительности по этому поводу возникает множество вопросов. На настоящий момент государственные компании в России зачастую используются как важный политический ресурс, управляя которым можно достигать определенных целей. Пока это касается преимущественно предприятий газовой отрасли, и на ее примере можно утверждать, что следование государственным интересам в подобных процессах не всегда однозначно. Газовые конфликты с Украиной и Белоруссией привели к ухудшению отношений с этими странами и подрыву репутации надежного поставщика энергоресурсов, а ощутимых дивидендов России не принесли.

Намного большую пользу государству может принести подчинение нефтяного комплекса некой общей стратегии развития, которая позволит скоординировать работу нефтяной сферы с другими отраслями промышленности. Этот довод был бы вполне логичен, если бы такая стратегия в России на настоящий момент четко прослеживалась.

Однако есть все основания полагать, что произведенное огосударствление никакими подобными разработками не подкреплено. Плохо ведь не усиление позиций и доли государства в отрасли само по себе, а непродуманность этого процесса и отсутствие всяких признаков рационального подхода к нему. Это приводит к тому, что огосударствление на настоящий момент служит интересам не граждан государства, а узкой прослойки менеджеров государственных компаний и функционеров, связанных с нефтяной отраслью.

### Литература

1. Милов В. Российская энергетическая политика: мифы и факты // Общая тетрадь: Вестник Московской школы политических исследований 2007. №3, с.23-31.
2. Виноградова О. Отраслевой путинг: pro et contra // Нефтегазовая вертикаль. <http://www.ngv.ru/article.aspx?articleID=24720>
3. Chautard S. Géoolitique et pétrole. Levallois-Perret, 2007.

## Теоретические проблемы собственности в условиях переходной экономики.

**Макаров Эдуард Анатольевич**  
студент

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

*E-mail: deja\_yu\_90@mail.ru*

Методологическое и теоретическое исследование отношений собственности, определение содержания категории «собственность», характеристика существующих форм собственности и перспективы их развития относятся к числу наиболее важных и сложных проблем экономической теории. Существуют различные подходы как к самой категории собственности, так и ее происхождению и той роли, которую она играет в современном обществе. Хотя при всем многообразии теоретических подходов и трактовок роли собственности в организации и функционировании хозяйственных систем в любом обществе большинство исследователей признают, что собственность представляет собой базу производственных отношений. То есть собственность лежит в основании экономической системы, как бы пронизывая все отношения *воспроизводства*, и определяется как исторически определенная форма экономических *отношений (связей)* между обществом, членами общества, социальными группами по поводу *присвоения* средств производства, природных ресурсов, продуктов труда, осуществляющегося через производство, обмен, распределение, потребление, т. е. через общественное *воспроизводство*.

В последние годы широкое распространение получила теория прав собственности, выступающая в настоящее время в качестве методологической и общетеоретической основы неонституционализма. Одно из важнейших достижений последнего состоит в том, что, в отличие от ортодоксального подхода, он в явной форме признал существование *альтернативных систем собственности* и сделал их предметом сравнительного анализа. Хотя при анализе исторической эволюции отношений собственности неонституционалисты нередко пользуются формулировками, очень близкими с марксовыми, вместе с тем этот подход во многом прямо противоположен подходу К. Маркса<sup>1</sup>.

Однако, на наш взгляд, утверждение о наибольшем соответствии теории прав собственности современному уровню развития экономики не означает устарелость классического подхода к собственности. Более того, теория прав собственности имеет существенные недостатки, которые могут быть преодолены в рамках марксистского подхода. Так, теория прав собственности тщательно детализирует правомочия собственности, описывает экономическую необходимость их распределения и

---

<sup>1</sup> Капелюшников Р.И. Экономическая теории прав собственности. М. 1990. С.7 – 8, 186.

комбинации для эффективного использования ресурсов. Но она не ставит вопроса о качественной и количественной концентрации прав собственности, достигающей, по выражению К.А. Хубиева, экономической власти<sup>1</sup>, которая обеспечивает возможность ее обладателю распоряжаться объектами собственности и доходом от процесса их функционально-экономического бытия. Заслуга классической экономической теории (и марксизма в первую очередь) состоит в выделении этих узловых пунктов качественно особой концентрации прав собственности.

Сопоставление двух подходов убеждает в том, что они не опровергают, а дополняют друг друга, а сама экономическая теория благодаря синтезу двух направлений в решении проблем собственности может расширить свою теоретическую и методологическую базу.

Известное марксистское положение о том, что экономические отношения «проявляются, прежде всего, как интересы»<sup>2</sup> полностью сохраняет свое значение и в исследовании институционального сопровождения формирования отношений собственности, внутренней движущей силой функционирования которой выступают экономические интересы. Поэтому важным аспектом темы является проблема институционализации интересов, анализ ее форм и противоречий. Проводимые институциональные преобразования недостаточно учитывают сложившиеся в обществе экономические интересы. Функциональная слабость формальных институтов создает благоприятные условия для активизации неформальной институционализации. В этой связи многие формальные правила не соблюдаются, экономические интересы переводятся в теневую экономику. Попытки же создания института частной собственности в стране с укорененными традициями коллективизма по образцам, в основе которых лежат индивидуалистические предпочтения, привели к формированию уникального института «неэффективной» частной собственности. «...В основе некоторых из этих заблуждений была наивная вера в Коузовы процессы, в то, что, как только права собственности будут распределены надлежащим образом, станут развиваться эффективные институциональные условия. Такая вера игнорировала... и проблематичную природу прав собственности»<sup>3</sup>.

Кроме того выделим ряд парадоксов неинституциональной теории в объяснении института собственности в переходной экономике:

- 1) парадокс в отношении транзакционных издержек связан с тем, что в рамках концепции институциональных изменений рост транзакционных издержек обусловлен прогрессом общества. В то же время их резкий рост в российской экономике, оказалось, не связан с переходом ее на более высокую ступень развития и это заставляет задуматься о потенциале и возможностях его приложения к анализу проблем переходной экономики России;
- 2) парадокс, обусловленный, видимо, ограниченностью институционального подхода для учета специфики российской экономики: несмотря на то, что за период реформ в России с 90-х годов возникли основные рыночные экономические институты, в то же время законодательно оформленные институты рынка не работают или работают вовсе не «по-рыночному». Так, в рамках рыночных преобразований в аграрной сфере осуществлены серьезные перемены в земельных отношениях, создана законодательная база для функционирования земельной собственности, однако проведенные с надеждой на решение сегодняшних задач с помощью введения частной собственности приватизация, масштабное и «скоростное» разгосударствление собственности привели к возникновению неэффективных земельных собственников, к резкому падению уровня жизни российских домохозяйств. ;

<sup>1</sup> См.: Хубиев К.А. Преобразования собственности в России: теоретические подходы и оценки практических результатов// *Собственность в XX столетии*. - М. РОСПЭН, 2001. - С.471.

<sup>2</sup> Энгельс Ф. К жилищному вопросу // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. - 2-е изд. - Т.18. - С.271.

<sup>3</sup> Стиглиц Д. Неудачи корпоративного управления при переходе к рынку// *Экономическая наука современной России*. - 2001. - №4. - С.113-114.

3) «Неоинституционализм», исходящий из посылки о том, что «социальные институты имеют значение», но утверждающий о «первичности институциональной трансформации в ходе реформирования постсоветских экономик»<sup>1</sup>, по сути, переходит к постулату, что «только институты имеют значение», попадая при этом в порочный круг: институты возникают в процессе взаимодействия людей, а последние определяются институтами. Видимо, в этом причина того, что, не имея возможности разорвать этот круг, нередко для неоинституционалистов «вопросы формирования и эволюции институтов и организаций остаются в основном «внешними» для рамок анализа»<sup>2</sup>, разработки позитивной институциональной экономики до сих пор находили крайне ограниченное применение в нормативной, т.е. в практически реализуемых предложениях, например, для политики формирования системы эффективной собственности.

## **Ключевые факторы конкурентоспособности промышленного предприятия (на примере ЗАО «ХИММАШ»)**

***Маричук Анна Николаевна***

*студентка*

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Пенза,  
Россия*

*E-mail: annulja@yandex.ru*

Сегодня в России проблема конкурентоспособности и участие в ее решении государства стоит очень остро. Заинтересованность предприятий в результатах своей деятельности усиливает необходимость повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, что требует совершенствования работы всех служб и подразделений хозяйствующего субъекта. Конкурентоспособность выступает важнейшим фактором обеспечения безопасности объекта, т.е. его выживания в «суровых условиях действительности» и его последующего эффективного развития.

Анализ конкурентных позиций предприятия на рынке предполагает выяснение его сильных и слабых сторон, а также тех факторов, которые в той или иной степени воздействуют на отношение покупателей к предприятию и, как результат, на изменение его доли в продажах на конкретном товарном рынке. Сталкиваясь с международной и внутренней конкуренцией, по мнению французских экономистов А.Олливье, А.Дайана и Р.Урсе, оно должно обеспечить себе **уровень конкурентоспособности по восьми факторам. Это:**

- *концепция товара и услуги*, на которой базируется деятельность предприятия;
- *качество*, выражающееся в соответствии продукта высокому уровню товаров рыночных лидеров и выявляемое путем опросов и сравнительных тестов;
- *цена товара* с возможной наценкой;
- *финансы* - как собственные, так и заемные;
- *торговля* - с точки зрения коммерческих методов и средств деятельности;
- *послепродажное обслуживание*, обеспечивающее предприятию постоянную клиентуру;
- *внешняя торговля предприятия*, позволяющая ему позитивно управлять отношениями с властями, прессой и общественным мнением;

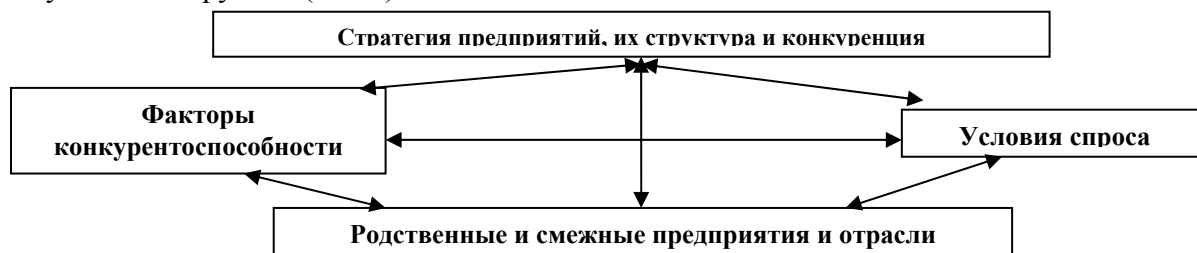
---

<sup>1</sup> Олейник А. Российская экономическая наука: история значима (об учебнике «Экономика» под ред. А.Архипова, А. Нестеренко, А.Большакова) // Вопросы экономики.- 1999.- №1.- С.155.

<sup>2</sup> Норт Д. Институциональные изменения: рамка анализа // Вопросы экономики.- 1997.-№3.- С.8; см.: Тамбовцева В.Л. Экономическая теория институциональных изменений.- М.: ТЕИС, 2005.- 542 с.

- *предпродажная подготовка*, которая свидетельствует о его способности не только предвидеть запросы будущих потребителей, но и убедить их в исключительных возможностях предприятия удовлетворить эти потребности<sup>1</sup>.

Наиболее фундаментальное исследование факторов конкурентоспособности предприятий было приведено в работах М.Портера. При этом факторы конкурентоспособности понимаются им как одна из четырех основных детерминант конкурентного преимущества наряду со стратегией фирм, их структурой и конкурентами, условиями спроса и наличием родственных или смежных отраслей и предприятий, конкурентоспособных на мировом рынке. Каждый детерминант влияет на все остальные. Кроме того, преимущества в одном детерминанте могут создать или усилить преимущества в других» (Рис.1).



**Рис.1. Детерминанты конкурентоспособного преимущества предприятия**

Чтобы получить и удержать преимущества в наукоемких отраслях, составляющих основу любой развитой экономики, необходимо обладать преимуществами во всех составляющих системы. Поэтому преимущества по каждому в отдельности из компонентов системы не является предпосылкой для конкурентного преимущества в отрасли. Лишь взаимодействие преимуществ по всем детерминантам обеспечивает синергетический (самоусиливающийся) эффект системы.

Проведенное исследование позволило выявить ключевые факторы конкурентоспособности предприятия ЗАО «Химмаш». ЗАО «Химмаш» - предприятие-производитель, изготавливает и поставляет сальниковые, линзовые, осевые, угловые, сдвиговые, универсальные компенсаторы для тепловых сетей и ТЭЦ, металлургических и горно-обогатительных комбинатов, нефтегазодобывающих и перерабатывающих заводов, а также на проектирующиеся и строящиеся трубопроводы, и энергетические предприятия. Предприятие работает в основном с двумя крупными рыночными сегментами: коммунальное хозяйство и производственный сектор.

**Анализ факторов макросреды, оказывающих влияние на деятельность предприятия**

<b>Факторы</b>	<b>Позитивное влияние</b>	<b>Негативное влияние</b>
<i>Экономические</i>	Развитие энергетического комплекса обеспечивает платежеспособный спрос	Подорожание металла по всей России привело к повышению цены на продукцию
<i>Политические</i>	Благоприятные внешние политические отношения России с одними странами обеспечивают более лёгкую транспортировку продукции	Несовершенные внешние политические отношения России с другими странами приводят к барьерам выхода на зарубежные рынки
<i>Научно-технические</i>	Научно-техническое развитие позволяет внедрять новые технологии производства, использовать наиболее экономичные и удобные средства производства	
<i>Природно-климатические</i>		Глобальное потепление климата, а так же участившиеся резкие перепады температур определяют

<sup>1</sup> Яшин С.Н. Конкурентоспособность промышленного предприятия: методология, оценка, регулирование. Под редакцией доктора экон. наук, профессора В.М. Ларина

		необходимость установки на производстве кондиционера, а не обогревателя на зимний период
--	--	--

### SWOT-анализ предприятия

### Таблица № 2

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Хорошая репутация как поставщика. 2. Качественные ресурсы. 3. Работа с постоянными покупателями. 4. Соответствие продукции предприятия с промышленными стандартами страны.	1. Нехватка высококвалифицированных рабочих кадров. 2. Плохо налаженная связь с гос. Предприятиями.
Возможности	Угрозы
1. Выход на новые рынки. 2. Улучшение качества выпускаемой продукции. 3. Расширение производства.	1. Возможность продажи товара по более низкой цене, со стороны конкурентов.

Факторы могут воздействовать как в сторону повышения конкурентоспособности предприятия, так и в сторону уменьшения. Эффективное использование факторов позволяет обеспечить конкурентное преимущество на рынке. Но наличие самих факторов недостаточно для обеспечения конкурентоспособности. Получение конкурентного преимущества на основе факторов зависит от того, насколько эффективно они используются, где и в какой отрасли они применяются.

## Об использовании критерия максимума концессионной платы

### в конкурсах за концессии в инфраструктурных отраслях

*Мартусевич Роман Александрович<sup>1</sup>*

*младший научный сотрудник*

*Институт анализа предприятий и рынков ГУ-ВШЭ, Москва, Россия*

*e-mail: martusevich@pochta.ru*

#### Введение

Конкурсы за право заключения концессионного соглашения являются одной из форм «конкуренции за рынок» и важным этапом организации концессионных проектов в инфраструктурных отраслях (энергетика, водоснабжение, транспорт и т.д.). В мире накоплен большой опыт таких конкурсов, однако не всегда он оказывался удачным, в частности, из-за использования неадекватных критериев конкурса. Несколько десятилетий назад экономисты (Телсер, Познер) показали, что *использование критерия максимума концессионной платы (МКП) в отраслях естественных монополий несовместимо с целью минимизации монопольной ренты* [Telser, 1969; Posner, 1972]. Следовательно, оно также несовместимо с целью сделать жизненно-важные инфраструктурные услуги более доступными для бедных.

На долгое время точка зрения Познера стала устоявшимся взглядом среди экономистов. Однако **практики** не всегда следовали рекомендациям ученых. Как отмечается в публикации Всемирного Банка, «правительства *часто (выделено мной – Р.М.)* основывают конкурсную процедуру на критерии наибольшей платы за концессию, выплачиваемой концессионером» [Kerf et al., 1998]. Выводы ученых о нецелесообразности использования концессионной платы в качестве критерия конкурса неявным образом также поставил под сомнение и **российский Законодатель**, включивший данный критерий в исчерпывающий перечень возможных критериев конкурса, установленный в Федеральном законе от 21.07.2005 №115-ФЗ «О концессионных соглашениях».

<sup>1</sup> Исследование поддержано грантом факультета экономики ГУ-ВШЭ.



Поиск истины в вопросе об использовании адекватных критериев выбора концессионера важен еще и потому, что помимо привлечения частной инициативы и частного капитала, правильно организованная «конкуренция за рынок» является также весьма эффективным способом тарифного регулирования в отраслях естественных монополий [Demsetz, 1968].

Анализ Телсера и Познера был неформальным. К тому же в своем анализе каждый из них предполагал, что естественный монополист (концессионер) будет заинтересован отдать концеденту всю ожидаемую им монопольную ренту в качестве платы за право быть естественным монополистом. В настоящей работе с помощью формальной модели мы проверяем эту гипотезу.

### Методы

Для анализа результатов конкурсов с единственным критерием максимума концессионной платы в данной работе была модифицирована модель аукциона, представленная в статье Мартусевича (2006) для случая использования критерия минимума цены: результаты двух моделей представлены в виде сравнительной таблицы.

Вслед за Демсетцем, Телсером и Познером определение сравнительного преимущества того или иного критерия конкурса основывается на критерии минимума монопольной ренты *ex ante*. Предложенный критерий сравнивается с другими возможными критериями: максимум излишка потребителя, максимум общественного благосостояния, минимум вероятности пересмотра контрактов. В частности, использование в анализе последнего из перечисленных критериев привело других авторов (см., напр., [Guasch, 2004]) к выводу о сравнительном преимуществе критерия МКП перед критерием минимума тарифа, предложенного Демсетцем.

### Результаты

Анализ модели конкурсов с единственным критерием МКП показал, что: (а) предположения Телсера и Познера о том, что победитель конкурса будет заинтересован отдать в виде концессионной платы *всю* ожидаемую монопольную ренту, верно *только* в случае победы в конкурсе фирмы, преследующей бизнес-стратегию максимизации вероятности выигрыша в условиях отсутствия какого-либо знания о функциях издержек ее конкурентов и их целевых функциях, тогда как во всех других рассмотренных ситуациях часть ренты останется у концессионера; (б) но, тем не менее, их главный вывод остается верен: во всех четырех рассмотренных ситуациях - в том числе и при иной бизнес-стратегии (максимизации не вероятности выигрыша, а ожидаемой прибыли от концессионного проекта) - монопольная рента, заложенная в цену, в случае критерия МКП *превышает* соответствующую величину монопольной ренты при критерии минимума тарифа. Следовательно, критерий минимума цены (тарифа) имеет сравнительные преимущества перед критерием максимума концессионной платы.

Почему же тогда критерий МКП *часто* используется на практике? Анализ зарубежной литературы позволил выделить несколько факторов, которые могли бы объяснить использование критерия МКП в конкурсах за концессии. В работе эти факторы обозначены как: 1) макроэкономический и бюджетный кризис, 2) продажа прав, 3) скрытое налогообложение, 4) коррупция (использование власти в личных целях), 5) неквалифицированные советы консультантов. В докладе представлен детальный анализ первых трех факторов.

Важный методологический вывод из анализа состоит в том, что *вероятность пересмотра контрактов (доля пересмотренных контрактов) – это плохой критерий для оценки эффективности* выбора критерия(ев) конкурса, и что он противоречит решаемой Демсетцем задаче минимизации монопольной ренты. Действительно, если желание снизить вероятность пересмотра контрактов до ее минимального уровня становится *единственным определяющим* фактором, оно приводит нас к использованию критерия МКП и, в конечном счете, к изъятию монопольной ренты в объеме, соответствующем ситуации *нерегулируемой* монополии при ценах, возможно, даже превышающих цены нерегулируемой монополии.

Из представленного анализа прямо вытекает вывод о целесообразности на законодательном уровне исключить возможность использования критерия МКП при проведении конкурсов за концессии в естественно монопольных отраслях жизнеобеспечения (прежде всего, в ресурсоснабжающих подотраслях коммунального хозяйства).

### Литература

1. Федеральный закон от 21.07.2005 №115-ФЗ «О концессионных соглашениях».
2. Мартусевич Р.А. 2006. Конкурсы за концессии в отраслях естественных монополий и рента победителя. Доклад на международной научной конференции «Реформирование общественного сектора: проблемы эффективного управления», С.-Петербург, декабрь 2006.
3. Demsetz H. 1968. Why Regulate Utilities?, *Journal of Law and Economics* 11: 55-65
4. Guasch J.L. 2004. *Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions. Doing it Right*. The World Bank: Washington D.C.
5. Kerf M., Gray R.D., Irwin T., Levesque C., and Taylor R.R. 1998. *Concessions for Infrastructure: A Guide to Their Design and Award*. Technical Paper No.389. Washington D.C.: The World Bank
6. Klein M. 1998. Infrastructure Concessions—To Auction or Not to Auction? *Public Policy for the Private Sector*, Note No.159.
7. Posner R.A. 1972. The Appropriate Scope of Regulation in the Cable Television Industry, *Bell Journal of Economics and Management Science* 3 (1): 98-129
8. Telser L.G. 1969. On the Regulation of Industry: A Note, *Journal of Political Economy* 77 (6): 937-952

## Роль транснациональных корпораций в развитии экономики региона<sup>1</sup>.

**Машихина Елена Викторовна<sup>2</sup>**

студент

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Пенза,  
Россия

E-mail: mashikhina89@mail.ru

Транснациональные корпорации в начале XXI века во многом определяют структуру мирового рынка и уровень конкурентоспособности на нем товаров и услуг, а также международное движение капиталов и передачи технологий, а также развитие регионов.

В настоящее время они доминируют практически во всех сферах экономики, а их число стремительно растет. В конце 90-х гг. их насчитывалось около 19 тыс., а в настоящее время их число выросло до 37 тыс. [1]

В России первые ТНК, такие как «Ингосстрах», «Аэрофлот» и другие, сформировались еще в СССР.

Наиболее мощные Российские ТНК функционируют в ТЭК. Примером является гигантская структура РАО «Газпром». В нефтяной промышленности лидером является крупнейшая в России нефтяная компания «ЛУКОЙЛ». К российским ТНК в добывающей сфере следует отнести акционерную компанию «АЛРОСА» - мировой лидер в области разведки, добычи и реализации алмазов, производства бриллиантов.

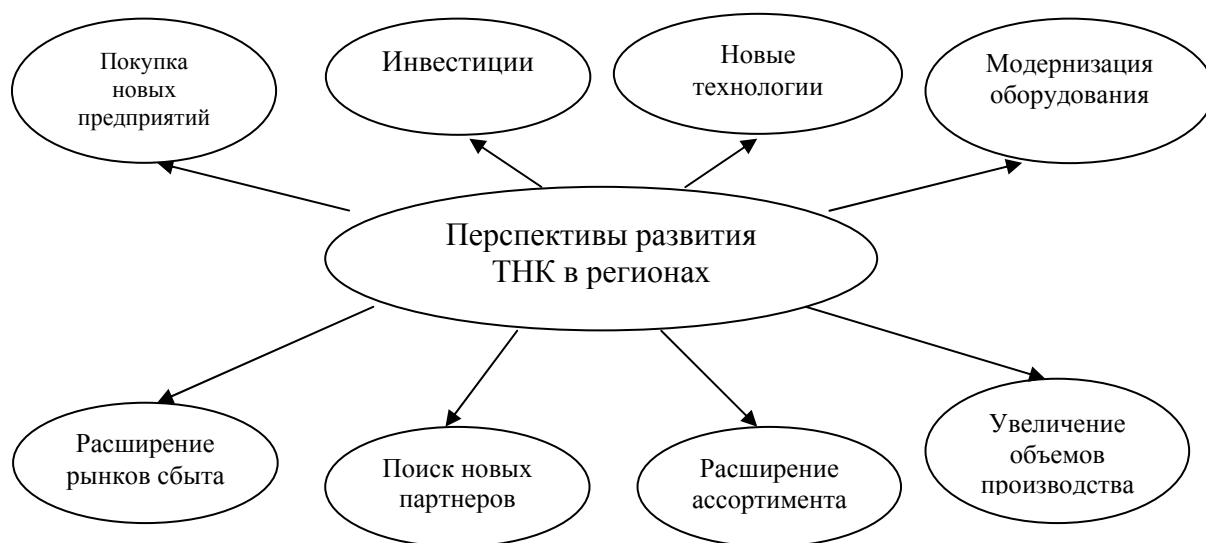
На региональном уровне имеются производства ТНК, относящиеся, в основном, к пищевой промышленности. Инвестиции в пищевую промышленность не только сказываются на развитии этой сферы экономики, но и в целом повышают инвестиционную привлекательность области. Так, подавляющая часть инвестиций

<sup>1</sup>Статья составлена по результатам научного исследования.

<sup>2</sup>Автор выражает признательность старшему преподавателю, к.э.н. Григорян Е.С. за помощь в подготовке тезисов.

сконцентрирована в пищевой промышленности, сельском хозяйстве, энергетике, машиностроении и металлообработке, транспорте и др.

Процесс формирования этих компаний продолжается, что, естественно, открывает перспективы и для развития Пензенского региона и для самих предприятий.



*Рисунок 1 – Перспективы деятельности ТНК в регионе \**

\* - составлено автором на основе анализа литературы

Так, в Пензенской области находятся предприятия, входящие в состав холдинга «Объединенные кондитеры» (ЗАО «Пензенская кондитерская фабрика») и «Группы Черкизово» (ОАО «МПК «Пензенский»; ОАО Птицефабрика «Васильевская» (ООО «Птицефабрика «Пензенская», ООО «Птицефабрика «Кувак – Никольская»); ООО «Ардымский комбикормовый завод»).

Естественно, вхождение в холдинг, означает инвестиции для этих предприятий, что благоприятно сказывается на их работе и также оказывает непосредственное воздействие на экономику региона. Так, вхождение в холдинг дало ОАО «МПК «Пензенский» мощный толчок к развитию. С момента вхождения в холдинг (1998г.) за 10 лет объемы производства и реализации

товарной продукции увеличились почти в 13 раз. Расширились производственные площади, цеха были оснащены новейшим оборудованием ведущих мировых фирм «STEFAN», «ALPINA», «VELATI», «VEMAG», «TOWNSEND» [1].

Для ЗАО «Пензенской кондитерской фабрики» вхождение в холдинг также открыло новые перспективы. В 1998г. она вошла в состав группы предприятий «Красный Октябрь», а в 2003г. вместе с «Красным Октябрем» - в холдинг «Объединенные кондитеры». На протяжении последующего времени на фабрике происходил непрерывный рост объемов производства, расширение ассортимента, обновление оборудования. Что, естественно, позволило выйти на новые рынки сбыта и расширить географию продаж.

\*\*\*

Таким образом, роль российских ТНК в развитии экономики регионов заключается в следующем:

- проток российских и иностранных инвестиций в отрасли экономики;
- создание новых рабочих мест;
- увеличение налоговых поступлений в бюджет;
- рост ВВП региона.

#### Литература

1. Глобализация мирового хозяйства: учебное пособие / под редакцией Осьмовой М.Н., Бойченко, А.В. – Москва: ИНФРА-М, 2006г.

## **Роль инноваций в экономике в контексте их влияния на качество экономического роста**

**Мирошина Виктория Николаевна**

*Аспирант*

*ГОУ ВПО Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия*

*E-mail: [vika\\_miroshina@mail.ru](mailto:vika_miroshina@mail.ru)*

В условиях глобализации и постиндустриализации инновации превращаются в важнейший фактор конкурентоспособности, в том числе и национальных экономик. Способность к созданию и практическому использованию инноваций становится важнейшим фактором и необходимым условием достижения качественного экономического роста, научно-технического и общественного прогресса. Решение проблемы о качестве подразумевает рассмотрение факторов роста, его источников и структуры.

Инновации, будучи ведущего фактора общественного прогресса, имеют как положительные проявления, так и негативные последствия в экологическом и социальном плане. Роль инноваций определяют ее функции, показывая назначение инноваций в экономике и в обществе. А.Н. Фоломьев и Э.А. Гейгер выделяют познавательную, преобразовательную, организационную, мотивационную, социально-потребительскую, ресурсосберегающую, исследовательскую и информационную функции инноваций. У отдельно взятой инновации набор функций будет разным, при этом значимость каждой функции будет различна. Из всего множества инноваций целесообразно выделять те, которые обладают наибольшими преобразовательными функциями, дающие конкурентные преимущества их обладателям. Именно такие инновации А.Н. Фоломьев и Э.А. Гейгер называют «инновациями-факторами». Инновации становятся факторами не по своему абстрактному состоянию, а по тому эффекту, который вызывается при их применении. Представленные выше функции инноваций можно расширить.

Необходимо отметить развивающую функцию инноваций, направленную на человека, повышающую его квалификацию, образовательный уровень, побуждающую его к самосовершенствованию. С ней пересекается творческая функция, направленная на развитие творческого содержания труда. И, наконец, необходимо подчеркнуть гуманистическую функцию инноваций в современном мире.

При разработке и внедрении инноваций современных инноваций, социальные и экологические аспекты начинают играть важную роль. Так, Э. Мэнсфилд подчеркивал социальную роль инноваций, которая выражается в большей полезности для потребителя, более низких потребительских ценах, экономии времени потребителя и др. А.И. Пригожий считал, что инновациям свойственны противоречия: большинство инноваций нарушают сложившуюся устойчивость. Оригинальные новые идеи отклоняются от укоренившихся привычек, застывших традиций. То сопротивление, которым среда нередко встречает инновацию, является объективным фактором. Инновации, с одной стороны, создают новые интеллектуальные рабочие места, способствуют появлению новых профессий, интеллектуализации условий труда, повышению уровня образованности и культуры, а с другой - могут вызвать безработицу, и как следствие, социальный конфликт.

Среди отрицательных последствий применения инноваций может быть загрязнение окружающей среды. Л. Браун в монографии «Экоэкономика: как создать экономику, оберегающую планету», подчеркивает, что экономика должна учитывать экологические законы. Чтобы экономика поддерживала инновации и прогресс, она должна удовлетворять основным экологическим принципам, в противном случае она постепенно будет клониться к упадку и, в конечном счете, развалится. Инновации должны быть направлены на поддержание гармонии между человеком и природной средой.

Отметим важность гуманистической ориентации инноваций. Высвобожденное в результате применения достижений современной технологии время должно использоваться на развитие способностей, самообразование, культурный досуг, поддержание здоровья. В этом случае, особую роль приобретают социально-ориентированные инновации, чья роль будет выражена в доступности получения качественного образования, работы, здравоохранения, в доступе к культурному наследию.

Следует подчеркнуть важность направленности современных инноваций на повышение качества жизни. Поэтому акцент должен быть сделан на тех видах инноваций, которые положительно проявляют себя не только с экономической стороны, но также и с социальной и экологической сторон.

Из вышесказанного следует, что значимость инноваций трудно переоценить, в том числе и для самого процесса экономического роста. Процесс экономического роста представляет собой систему непрерывного взаимодействия его факторов предложения, спроса и распределения. Представляется возможным и целесообразным классифицировать факторы предложения на качественные (инновационные) и количественные (традиционные). Инновационные факторы представляют собой повышение качества используемых ресурсов, совершенствование технологии производства, методов управления людьми, форм ведения бизнеса на основе научно-технического прогресса (интенсивный тип роста); количественные - увеличение объема производственных ресурсов (экстенсивный тип роста). В любой стране, как правило, сочетаются два типа роста – экстенсивный и интенсивный, проявляющиеся в разные периоды в разных пропорциях. Тем не менее, тенденцией последнего времени следует считать приоритетность интенсивного типа роста экономик, при котором в полной мере раскрывается роль инноваций.

Так как экономический рост зависит от ряда факторов, а качественный рост, в особенности, - от различных инноваций, то необходима политика, которая бы воздействовала на эти факторы, и способствовала качественному экономическому росту. Обеспечение качественного роста возможно при наличии особых условий, которые бы активизировали национальную инновационную систему.

#### **Литература**

1. Дунаев Э.П., Колганов А.И., Рассадина А.К. Экономические и институциональные условия перехода к инновационному развитию российской экономики. - М.: МАК Пресс, 2004.
2. Мэнсфилд Э. Экономика научно-технического прогресса. / Сокращенный перевод с англ. под ред. д.э.н.Е.М.Четыркина. - М.: Издательство ПРОГРЕСС, 1970.
3. Фоломьев А.Н., Гейгер Э.А. Менеджмент инноваций: теория и практика. - М.: Издательство РАГС, 1997.

### **Анализ методики построения индекса стоимости труда и её адаптация к условиям статистической системы в странах СНГ**

***Мурзачёва Екатерина Игоревна***

*Студентка*

*Государственный Университет - Высшая Школа Экономики, Москва, Россия*

*E-mail: Murkath@gmail.com*

В условиях всеобщей интеграции и экономического сотрудничества, качественная, состоятельная и достоверная информация об уровне оплаты труда, о факторах, её определяющих – это залог успешной политики в области организации трудовых ресурсов и, таким образом, путь к повышению конкурентоспособности экономики. Однако в Российской Федерации, как и во многих других странах с переходной экономикой, не проводятся расчёты гармонизированных показателей, пригодных как для адекватного измерения стоимости труда на всей территории страны, так и проведения международных сопоставлений.

Для решения указанной учётно-аналитической проблемы нами была разработана система оценки трудовых ресурсов России и других стран СНГ, на основе построения агрегированного индекса, адаптированного не только к национальной, но и к международной системе учёта. Исходя из особенностей организации системы обследований занятости и рынка труда в реальной статистической практике стран СНГ, была проанализирована и модифицирована американская и европейская методология построения Employer Cost Index (ЕСI), для получения сопоставимого с ЕСI показателя для стран СНГ – индекса стоимости труда (ИСТ). В статистической практике РФ и других стран СНГ показатели, характеризующие фонд заработной платы, не сопоставимы с концепцией, принятой при расчёте ЕСI в американской и европейской методологии. Поэтому расчёт ЕСI для стран СНГ, в точности оценок, предписанной международной методологией, сопряжён со значимыми затратами на реорганизацию национального учёта. Поэтому, для обеспечения сопоставимости ИСТ и ЕСI, общая стоимость затрат работодателя на труд была сформирована на основе фонда оплаты труда, включающего (в соответствии с концепциями и определениями СНС) фонд заработной платы, и социальный налог, со всеми элементами, принятыми в отечественной практике учёта. В качестве критерия стоимости часа рабочего времени, были выделены (в 2 разных концепциях) два показателя: фонд заработной платы в расчёте на час фактически отработанного времени и фонд оплаты труда на час фактически отработанного времени. Для учёта различных составляющих общих показателей оплаты труда (аналогично классификации вознаграждений и дополнительных выплат при расчете ИСТ), полученные характеристики затрат на трудовые ресурсы были детализированы, в соответствии с принятой в странах СНГ структурой системы показателей фонда рабочего времени.

Апробация предложенной модифицированной методики построения ИСТ, а также исследование аналитических возможностей системы показателей ИСТ, адекватных существующим в СНГ экономическим условиям, была проведена на базе статистической информации Республики Казахстан, предоставленной Агентством по статистике РК в рамках международного проекта «Совершенствование системы государственной статистики Республики Казахстан» в 2007 году. Следует отметить, что сходство социально-экономических условий и системы статистического учёта в РК и России позволяют, в качестве перспективы развития исследования, применить разработанную методику для исследования динамики и региональной структуры стоимости труда в РФ, а значит, получить важный индикатор конкурентоспособности российской экономики.

Результатом анализа статистических данных РК стала модель организации методологии учёта и анализа оплаты труда, построение ИСТ, как обобщающей оценки стоимости рабочей силы, и исследование особенностей оплаты труда на базе соответствующих индексов и моделей. Можно утверждать, что ИСТ, чувствителен к самым незначительным изменениям в структуре рабочей силы и эффективности их использования, к характеристикам организации производственного процесса и другим изменениям, связанным с использованием этого фактора производства.

Для изучения аналитических возможностей ИСТ была построена многофакторная индексная модель учитывающая различия фонда оплаты труда в целом и с учётом влияния отдельных факторов: состава рабочей силы, размера потерь рабочего времени, а также изменения стоимости часа фактически отработанного времени и эффективности использования фонда рабочего времени. Анализ проводился в разрезе регионов и областей, аналогично методологии США и Европейской зоны, на основе предварительно проведённой кластеризации по уровню оплаты труда одного работника.

Результаты апробации построенного аналогично концепции ЕСI индекса с применением методов эконометрического и статистического анализа позволили оценить динамику, структуру и факторные зависимости стоимости труда (в целом и в разрезе выделенных категорий). Так, анализ показал, что в РК наблюдается сильно выраженное расслоение в уровне оплаты труда по областям, но чуть менее выраженное по регионам. Установлено, что высокие значения средней оплаты труда или стоимости часа фактически

отработанного времени определяются в большей степени не факторами эффективности организации производственного процесса, а количественными воздействиями: увеличением штата работников и количества рабочих дней. Статистически было также установлено отсутствие значимой взаимосвязи между сектором экономики и стоимостью часа рабочего времени, а также между валовым доходом и показателями оплаты труда (по всем видам деятельности), что противоречит общепринятым теоретическим представлениям о затратах работодателя на труд.

Среди построенных нами ИСТ наиболее близок методологически к европейскому ЕСІ показатель, сконструированный на базе стоимости затрат работодателя на оплату фактически отработанного времени (ФОВ). Этот индекс составил для 2005 года около 2, то есть средняя стоимость затрат на оплату 1 часа ФОВ, как по фонду заработной платы, так и по фонду оплаты труда увеличилась почти в два раза в 2005 году по сравнению с базисным 2001. Построение индекса, сопоставимого с ЕСІ, позволяет провести сравнение: по зоне Евросоюза в среднем аналогичный показатель составил в 2005 году 1,2 (максимальные значения наблюдались в Эстонии - 1,8, Латвии - 1,7 и Словакии - 1,6).

Таким образом, разработанная система показателей позволила рассмотреть элементы стоимости труда в максимально возможном соответствии с международной методологией (при оптимальном использовании имеющейся учётной информации) и оценить влияние отдельных факторов на формирование цены труда. В процессе развития исследования, полученные индикаторы представляется целесообразным использовать для анализа стоимости труда в РФ, а также для проведения анализа конкурентоспособности рынка труда в России и других странах мира.

#### **Литература**

1. Система показателей социально-экономического развития субъекта Российской Федерации. М.: ФСГС РФ (Росстат), 2006.
2. Методологические положения по статистике. Вып.5 / М.: ФСГС РФ (Росстат), 2006.
3. Методологические положения по статистике. 2-е издание, доп. Под общей ред. К. Абдиева. – Алматы, 2005. 676 с.
4. Основные показатели по труду РК. Стат. бюллетень. Агентство РК по статистике. 2001-2006 гг.
5. Стоимость затрат на содержание рабочей силы РК. Стат. бюллетень. Агентство РК по статистике. 2001-2006 гг.
6. Employment Cost Index (1976-2007)/ Department of Labor / Bureau of Labor Statistics, <http://stats.bls.gov/>
7. Labour Cost Index (Salary and Wage Rates)/ International Association for Official Statistics, <http://www.stats.govt.nz/iaos/home.htm>

### **Практическая подготовка выпускников экономических специальностей высших учебных заведений в зеркале социологии**

**Назарова Наталья Александровна**

*аспирант<sup>1</sup>*

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства,*

*Институт экономики и менеджмента*

*Пенза, Россия,*

*[simra\\_nata@mail.ru](mailto:simra_nata@mail.ru)*

Сложившийся опыт функционирования российских предприятий показывает, что основной преградой для успешного развития любого бизнеса является отсутствие высококвалифицированных управленческих кадров, ответственность за подготовку

---

<sup>1</sup> Научный руководитель - Лауреат Премии Правительства РФ в области образования, Заслуженный работник высшей школы РФ, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики и менеджмента Пензенского государственного университета архитектуры и строительства - Резник С.Д.

которых возложена в настоящее время на высшие учебные заведения. Содержанием формирующихся общественных ожиданий к образованию является новая для российской высшей школы задача формирования у молодых специалистов не только знаний, навыков и умений специалиста, но также ценностей, потребностей и способностей самореализации личности. В этой связи весьма актуальной становится проблема установления взаимодействия между высшими профессиональными учебными заведениями и организациями-работодателями, которой была посвящена данная научная работа.

В решении поставленных задач был изучен опыт кафедры «Менеджмент» Института экономики и менеджмента (в дальнейшем - ИЭиМ) Пензенского ГУАС, основанный на принципах инновационной образовательной программы «Комплексная система непрерывной практической подготовки и трудоустройства студентов ВУЗов», которая разработана и реализуется на протяжении нескольких лет и имеет признание и положительную оценку в научно-педагогических кругах вузов страны. Основной целью исследования было изучение и развитие системы взаимодействия выпускающей кафедры и организаций-работодателей.

В качестве метода исследования системы практической подготовки вуза был использован анкетный опрос выпускников кафедры «Менеджмент» ИЭиМ Пензенского ГУАС и руководителей ведущих предприятий г.Пензы и Пензенской области. В анкетировании приняли участие 98 руководителей организаций самых различных отраслей и 100 выпускников ИЭиМ Пензенского ГУАС, обучавшимися по специальности «Менеджмент организации» дневной формы обучения.

Исследование качества подготовки и трудоустройства студентов путем опроса выпускников позволило сделать следующие выводы. В целом абитуриенты подходят к выбору специальности и вуза достаточно серьезно. Основными мотивами выбора специальности «Менеджмент организации» являются личностные устремления, а также возможность успешной карьеры. Большинству опрошенных выпускников в той или иной мере пригодились знания, которые дал Институт экономики и менеджмента, в дальнейшей деятельности. Оценка уровня практической подготовки показала примерное соответствие подготовки специалистов требованиям современной организации. В качестве дальнейших изменений в процессе и содержании обучения студентов ИЭиМ выпускники указали необходимость больше внимания уделять практической подготовке к трудоустройству и работе по специальности. Показатели трудоустройства выпускников оказались достаточно высокими: трудоустроено в настоящее время 89% опрошенных. Из них непосредственно по специальности работают 33%, остальные выпускники в основном работают по смежным экономическим направлениям. Выпускники исследуемого института довольно легко добиваются желаемой должности, им не требуется дополнительная переподготовка и повышение профессиональных навыков. Большинство опрошенных не сомневаются в правильности выбора своей специальности и стремятся к карьерному росту.

Кроме того, по итогам исследования определены следующие направления и резервы повышения качества практической подготовки и трудоустройства студентов и выпускников Института экономики и менеджмента: проведение работы с абитуриентами по определению правильности выбора специальности; более активное привлечение студентов к участию в работе органа молодежного самоуправления Института студенческих лидеров; повышение внимания к усилению практической подготовки студентов; внедрение мероприятий по улучшению организации производственных практик; поддержание связей с выпускниками ИЭиМ; расширение форм взаимодействия с организациями-работодателями; оптимизация учебной программы в соответствии с требованиями времени.

Результаты опроса работодателей показали следующее. На вопрос – «Работают ли в Вашей организации студенты?», работодатели отвечали что, у 85,7% респондентов уже работают студенты. Работодатели, взаимодействующие с ИЭиМ ПГУАС дают самую положительную характеристику студентам института. Ключевыми качествами студентов



ИЭиМ ПГУАС работодатели выделяют целеустремленность, хорошую теоретическую базу и активность, т.е. умение достигать результата на основе собственных знаний. О наличии системы взаимодействия выпускающей кафедры и организаций-работодателей свидетельствует тот факт, что большинство респондентов ответили утвердительно о том, что они помогают ВУЗам в практической подготовке студентов, приглашая студентов на производственные практики, заказывая выполнение курсовых и дипломных работ. Сотрудничавшие с ВУЗом работодатели проявляют огромный интерес к качеству подготовки специалистов.

Однако подавляющее большинство компаний сегодня не рассчитывают, что полученное в вузе образование позволит молодому специалисту немедленно включиться в работу. Выпускник вуза воспринимается работодателями лишь как исходный материал для подготовки полноценного специалиста.

Студенты ИЭиМ начинают свою трудовую деятельность не на пороге диплома, а на самом пике своего обучения. По окончании вуза не все выпускники сталкиваются с проблемой трудоустройства, так как у них уже имеется опыт работы. Однако не всегда они имеют опыт управленческой работы.

Главная претензия работодателей к вузам - оторванность знаний, получаемых молодыми специалистами, от практики. Выходом из такой ситуации большинство работодателей считают, во-первых, увеличение сроков и углубление содержания производственной практики, во-вторых, пополнение преподавательских кадров знающими современную конкретику специалистами из реального бизнеса и производства. В целом, респонденты стремятся к налаживанию контактов с высшими учебными заведениями и высказывают желание принимать активное участие в управлении практической подготовкой студентов-менеджеров. По итогам исследования определены следующие направления и резервы повышения качества практической подготовки и трудоустройства студентов экономических специальностей: поддержание связей с выпускниками; организация некоммерческого партнерства «Организация – вуз – выпускник»; выработка стратегии на ближайшие 5 лет в формировании новой преподавательской команды; решение вопроса с организацией специализированных профильных студенческих фирм, обеспечивающих реальное взаимодействие с внешним рынком; налаживание взаимодействия с активными предпринимателями, способными дать реальные заказы и обеспечить долгосрочное сотрудничество с данной структурой; формирование аналитической базы данных по студентам и работодателям, которая должна содержать информацию о предприятиях, их потребностях в кадрах и формах сотрудничества данной организации с кафедрой; организация систематического информирования организаций-работодателей о деятельности выпускающей кафедры.

## **Принцип убывания негативности потери в экономической теории финансов**

*Орловская Мария Александровна*

*студентка, 4 курс*

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

*E-mail: m\_orlovskaya@mail.ru*

Традиционно в портфельной теории финансов неотрывно друг от друга рассматривались две группы свойств, необходимых для принятия решения на финансовом рынке: объективные характеристики рынка и субъективные аспекты восприятия человеком предлагаемых ему альтернатив. При этом человеку, выбирающему, в какую из предложенных ему альтернатив, инвестировать средства, приписывались определенные свойства, в зависимости от позиции, знаний и представлений исследователя. В современной теории финансов выделяются две группы теорий, каждая из которых обладает сильными сторонами в оценке одной из этих характеристик и недостатками – в другой.

Первая группа теорий – это традиционные теории, используемые для анализа финансовых рынков – портфельная теория Г. Марковица, модель CAPM У. Шарпа, модель прогнозирования цен на опционы Ф. Блека и М. Шоулза и других. Эти теории в настоящее время успешно используются на финансовых рынках, поскольку позволяют относительно точно прогнозировать объективные характеристики рынка. Однако, все эти теории рассматривают поведение экономического субъекта, функционирующего на рынке как рационального индивида, который во всех ситуациях выбора оптимальных альтернатив совершенно рационально принимает решения.

С критикой в данном вопросе выступили психологи – Д. Канеман, А. Тверски, П. Словик и другие. Они критиковали портфельные теории за то, что описание человека, которое предлагается в них не соответствует поведению людей в реальной жизни. Теория перспектив гораздо более точно и многосторонне характеризует поведение типичного экономического субъекта, однако эта теория трудно приложима к практике и в настоящее время не имеет прикладного значения.

Принцип негативности потери состоит в том, что если предложение сформулировано в терминах оценки убытков, то типичный экономический субъект оценивает вероятность наступления положительного исхода ниже, чем, если то же самое предложение сформулировано в терминах оценки прибыли.

Психологический механизм принципа негативности потери состоит в том, что при анализе поступающей информации субъект всегда неосознанно приписывает активу психологическую ценность, исходя из своего прошлого опыта. Негативные эмоции, которые вызывает предложение с упоминанием о потере, включают биологически обоснованный механизм защиты, состоящий в стремлении избежать негативно нагруженной ситуации. В результате этого у субъекта возникает стремление отказаться от данной альтернативы, чтобы сохранить имеющийся у него уровень благосостояния. Таким образом, центральной основной точкой отсчета при принятии решения о выборе альтернативы является именно возможность потери. В зависимости от того, насколько значимой является для субъекта потеря, он будет делать вывод о значимости всего актива. То есть, главное, что в первую очередь рассматривает человек, это возможность потери.

Данные механизмы работы человеческого мозга имеют ясное обоснование в рамках концепции адаптации. Во-первых, организм человека настроен на постоянную адаптацию в окружающей среде. Для того чтобы эта подстройка происходила успешно, необходим механизм сравнения изменений с предшествующим опытом, поэтому органы восприятия человека настроены на восприятие изменений, а не на оценку абсолютных величин. Этим объясняется восприятие новых поступающих альтернатив в большинстве своем как сравнение с уже существующим уровнем благосостояния.

Во-вторых, основной функцией организма человека является постоянное поддержание гомеостаза, то есть сохранение всех характеристик организма на существующем уровне. Любое отклонение в отрицательную сторону от существующего уровня представляет угрозу для успешной адаптации, поэтому человек будет сопротивляться выбору альтернативы, которая несет для него потери. Первым, что всегда рассматривается индивидом при принятии решения о привлекательности альтернативы, является вопрос о том, какие возможны потери и только, когда существующему уровню благосостояния ничего не угрожает (возможные потери), или же угроза незначительна, индивид будет решать вопрос о том, насколько привлекательно для него получение нового дохода.

Кроме того, мы полагаем, что существует такой феномен, как убывание негативности потери. Здесь может быть проведена аналогия с теорией Г. Марковица, который делил людей на отвергающих риск, стремящихся к риску и относящихся к нему нейтрально. Люди в большинстве своем являются отвергающими риск, и в этом случае им свойственна негативность восприятия потери. Однако есть некоторые исключения – люди, которые по каким-то причинам, хотят рисковать, и выбирают такие альтернативы, которые характеризуются возможностью значимой для них потери. В этом случае, мы

полагаем, их можно охарактеризовать как принимающих риск. С точки зрения принципа негативности потери они не будут иметь какую-то особую конфигурацию признаков, описывающую их отношение к привлекательности исходов, а всего лишь будут линейно отстоять от других в сторону уменьшения негативности потери. Они будут так же, как все относиться к потере негативно, но для того, чтобы рисковать и получать от этого острые ощущения, они будут пренебрегать негативностью потери, жертвовать ей формально ради получения большей прибыли, а также ради того, чтобы рисковать.

Это положение согласуется с общепризнанной в психологической науке теорией «Когнитивного диссонанса» Л. Фестингера, суть которой заключается в возникновении диссонанса в структуре личности человека при одновременном восприятии им двух разнонаправленных знаний (как, например, одновременное наличие у портфеля доходности и риска). В этом случае, диссонанс стремиться к разрешению, то есть человек выбирает между наиболее выгодной, по его мнению, альтернативой взаимодействия данных положений. Стремление к разрешению диссонанса, присущее всем людям, объясняет наличие принимающих риск субъектов, как действующих по принципу негативности потери, однако будут линейно отстоять от других в сторону ее уменьшения.

Таким образом, принцип убывания негативности потери может рассматриваться как один из механизмов принятия решения в условиях неопределенности при оценке привлекательности активов.

### **Литература**

1. Daniel Kahneman, Amos Tversky. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. Vol. 47, No. 2 (Mar., 1979), pp. 263-292.
2. Daniel Kahneman. A Psychological Perspective on Economics. *The American Economic Review*. Vol. 93, No. 2 (May, 2003), pp. 162-168.
3. Hersh Shefrin, Meir Statman. Behavioral Portfolio Theory. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. Vol. 35, No. 2 (Jun., 2000), pp. 127-151.
4. Г. Марковиц. *Отраслевые экономико-математические модели. Анализ производственных процессов*. М., 1967 (совместно с А.Манном, Т.Маршаком и др.)
5. Д.Канеман, П.Словик, А.Тверски. Принятие решений в неопределенности. Правила и предубеждения. Гуманитарный Центр. Харьков, 2005.
6. Л.Фестингер. Теория когнитивного диссонанса. Издательство «Речь», 2000.

## **Отдельные аспекты психосоциальных ресурсов конкурентоспособности с доказательством их существования, полярности и ограничений<sup>1</sup>**

**Павлов Николай Валерьевич**

*Соискатель, инженер кафедры «Экономики и управления»*

*Нижнетагильский технологический институт (филиал) Уральского Государственного  
Технического университета - УПИ, Нижний Тагил, Россия*

*E-mail: MegaExpress2@yandex.ru*

### **Введение**

В современной России очень актуально рассмотрение путей и методов повышения конкурентоспособности социально-экономических систем любого уровня, будь то трудовая группа или целая нация. В отличие от развитых стран, в которых основное внимание сосредоточено на «мягких» факторах повешения конкурентоспособности. Согласно А.И. Колганову и А.В. Бузгалину это адаптивность, командный дух, амбициозность и другие [2, 3]. Россия всё ещё не перешла к разработке национально-ориентированных стратегий повышения конкурентоспособности социально-экономических систем.

---

<sup>1</sup> Автор выражает признательность зав. каф. ЭУП, к.э.н. Щербинину М.М. за помощь в подготовке тезисов.

На сегодня можно твёрдо сказать, что стратегия развития конкурентоспособности России ущербна. Об этом, например, говорят данные информационного агентства REGNUM: «Согласно официальным данным, инфляция в России в 2007 году составила 11,9%» [5]. Тогда как реальные цены на горючее и продовольствие выросли на 50% и более.

В условиях экономического роста бывает трудно избежать подобных кризисов. Да и потом – согласно классикам макроэкономической теории, высокая инфляция снижает безработицу. Но экономика не может говорить о том, что в условиях несбалансированного развития, даже высокая занятость населения может стать реальным фактором социально-экономического роста. И в том случае, когда фискальные, монетарные и любые другие финансовые инструменты задействованы до предела, взгляд экономистов падает на социально-психологические резервы развития.

Отсюда мы выделяем проблему неоптимального перераспределения психосоциальных ресурсов в обществе. При этом если мы говорим о ресурсах, как таковых, то прежде, чем создавать методологию их изучения и развивать инструментарий их перераспределения и контроля, мы должны показать, что такое психосоциальные ресурсы, как научная экономическая категория.

### **Методы**

В экономике фундаментальным свойством любых ресурсов является их ограниченность. Но даже если принять заданность условие, что некоторые ресурсы (психические или иные) всё же ограничены, то закон убывающей предельной полезности Г. Госсена, говорит нам о том, что рано или поздно усилия по их получению станут обходиться дороже, чем польза от них. Если говорить о психологии вообще, то она делится на когнитивную, где присутствует категория «альтернативности» и гуманистическую, которая утверждает неограниченность человеческого потенциала. Каждое направление имеет своих приверженцев и свою научно-практическую значимость.

Но психика индивида, как носителя устойчивых социальных диспозиций, согласно концепциям сразу нескольких ведущих персонологов, поляризована. Это Ганс Айзенк, Александр Асмолов, Карл Юнг и многие другие. Даже гуманист Эрих Фромм разделяет эгоизм и альтруизм, как ведущие направленности личности, замещающие друг друга. Возрастная классификация Зигмунда Фрейда также неоднозначна: на каждом этапе взросления, ребёнок делает выбор в диапазоне между той или иной крайностью развития [4].

Таким образом, мы установили гипотезу о скомпенсированности психосоциальных ресурсов и их ограниченности. Проведённые эксперименты на базе НИИ УГТУ УПИ, доказали нашу правоту.

### **Результаты**

Статистически валидные и общепринятые методики изучения экстраверсии, интроверсии, индивидуальности, стереотипичности и собственные методики изучения эгоистичности и альтруистичности, применённые в виде анкетирования к выборке в 400 респондентов, показали, что такие ресурсы действительно ограничены и действительно скомпенсированы в рамках устоявшихся учебных групп (Павлов, Щербинин, 2007).

Оценённые объективно, совокупные потенциалы всех учебных групп, тем не менее, различались, даже если количественно ресурсы таких групп и были абсолютно равны. Так в социально-экономических системах существует конкуренция за психосоциальные ресурсы, что качественно формирует их эффективность. Одновременно, и между социально-экономическими системами существует конкуренция за социально-экономические ресурсы, что формирует их эффективность количественно. Эксперимент был построен таким образом, что однозначного ответа о механизмах распределения психосоциальных ресурсов не было дано; тем не менее, выдвигаемая гипотеза нами была доказана.

В итоге стало ясно, что конкурентоспособность формируется ещё одним «мягким фактором» - психосоциальными ресурсами, оптимальное перераспределение которых

внутри социально-экономической системы образует результат в виде активации, инициативы и действия. Но и сама по себе конкуренция точно также включает невидимый фактор – психосоциальные ресурсы, которые предполагают, что индивиды, группы, предприятия, регионы, государства своими действиями в итоге конкурируют за... ограниченное стремление проявлять инициативу и совершать новые действия.

Рассмотрение психосоциальных ресурсов именно в рамках экономической теории создаёт колоссальное пространство для принципиально новых выводов и объективно построенных гипотез.

### **Литература**

1. Асмолов А.Г.: «Психология индивидуальности. Методологические основы развития личности в историко-эволюционном процессе». – М., 1986;
2. Бузгалин А.В., Колганов А.И.: «Теория социально-экономических трансформаций». – М.: ТЕИС, 2003;
3. Бузгалин А.В., Колганов А.И.: «Экономическая компаративистика». – М.: ИНФРА-М, 2005;
4. Фрейд З.С.: «Психопатология обыденной жизни» (Zur Psychopathologie des Alltagslebens). – М.: Просвещение, 1989;
5. [www.regnum.ru](http://www.regnum.ru) (Официальный сайт информационного агентства REGNUM).

## **Адекватная адресная интервенция как средство обеспечения устойчивого развития мировой экономики<sup>1</sup>**

***Поленков Вячеслав Николаевич***

*старший преподаватель*

*Обнинский государственный технический университет атомной энергетики, Обнинск,  
Россия*

*E-mail: [iate1@yandex.ru](mailto:iatel@yandex.ru)*

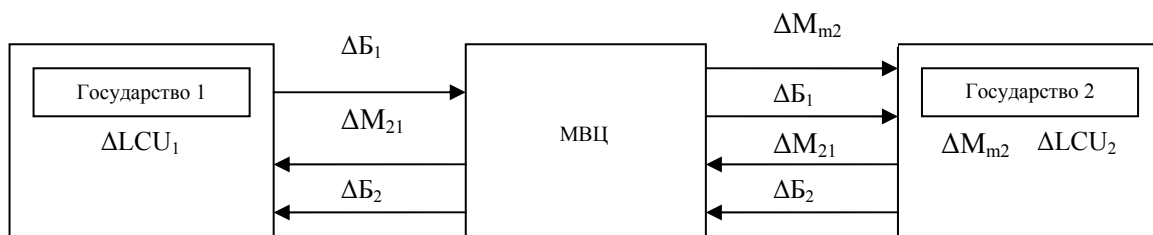
В настоящее время все больше возрастает риск возникновения глобальной экономической рецессии. Значительную роль в этом играет нестабильность на мировых валютных рынках. В работе (Тябин, Поленков, 2007) доказана теорема о неустойчивости многостороннего валютного рынка в рамках существующей на текущий момент схемы экспортно-импортных операций. Было доказано, что при проведении прямого обмена валют для приобретения импортных товаров не существует решения, обеспечивающего определение равновесных валютных курсов одновременно во всех странах.

Для стабилизации валютных рынков предлагается модель, в основе которой лежит введение мировой валюты. Предполагается создание мирового валютного центра (МВЦ), основной задачей которого выступает печать и выпуск в обращение мировой валюты. МВЦ не является коммерческой организацией и не стремится к получению собственной выгоды. Все прямые обмены валют на валютных рынках уступают место операциям по купле-продаже мировой валюты. Подробные схемы и ограничения модели указаны в работе (Поленков, Тябин, 2007).

Однако подобная модель в чистом виде не способна обеспечить поддержку экономического развития. Поэтому предлагается дополнить ее использованием в открытой экономике аналога адекватной адресной эмиссии (Тябин, 1995; Тябин, 2007), который будем называть адекватной адресной интервенцией. Под адекватной адресной интервенцией понимается выдача МВЦ средств в мировой валюте импортерам в результате конкурса гарантий на адекватное получаемым средствам увеличение физического объема импорта. Суть адекватной адресной интервенции можно проследить на схеме (рис. 1), где с целью упрощения представлено только два государства.

---

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Правительства Калужской области (проект 08-02-59209а/Ц)



**Рис. 1. Схема адекватной адресной интервенции**

Сначала в государстве 1 реализуется процедура адекватной адресной эмиссии, направленной на увеличение экспорта. Объявляется конкурс гарантий адекватного получаемым денежным средствам увеличения физического объема экспорта. Победитель конкурса получает средства в виде адекватной адресной эмиссии в национальной валюте первого государства (адекватная адресная эмиссия отражена на рис. 1 в виде роста объема национальной валюты на  $\Delta LCU_1$ ). При наличии в стране 1 победителя конкурса, МВЦ объявляет свой конкурс гарантий адекватного увеличения физического объема импорта в стране 2.

После выявления победителя конкурса в стране 2 МВЦ осуществляет адекватную адресную интервенцию, выдавая победителю мировую валюту в виде беспроцентного «бессрочного» кредита ( $\Delta M_{m2}$  на рис. 1). Кредит является условно бессрочным, так как в случае неисполнения импортером обязательств по адекватному увеличению импорта полученную мировую валюту необходимо будет вернуть в МВЦ.

При благоприятном развитии событий импортер-победитель конкурса в стране 2 увеличивает с помощью адекватной адресной интервенции спрос на импортные товары, который удовлетворяется за счет дополнительного экспорта из страны 1 ( $\Delta B_1$  на рис. 1). При этом в страну 1 идет дополнительный поток мировой валюты в размере адекватной адресной интервенции, полученной импортерами страны 2 ( $\Delta M_{21}$  на рис. 1).

Для приобретения возросшего объема импортных товаров на национальном рынке в стране 2 требуется дополнительный объем национальной валюты. Он вводится в финансовую систему страны 2 путем адекватной адресной эмиссии, аналогичной той, что проводилась в стране 1 ( $\Delta LCU_2$  на рис. 1). В результате в стране 2 увеличится объем экспорта. Экспортеры страны 1 продают дополнительную валютную выручку (в размере валютной интервенции) импортерам страны 1, чтобы те могли приобрести дополнительный объем импортных товаров из страны 2 ( $\Delta B_2$  на рис. 1). При этом для приобретения дополнительного импорта в стране 1 потребуется дополнительная национальная валюта. Таким образом, опять приходим к необходимости адекватной адресной эмиссии в стране 1, и цикл повторяется, обеспечивая устойчивое развитие мировой экономики.

Таким образом, проведенные исследования показали, что введение мировой валюты в сочетании с использованием адекватной адресной эмиссии и адекватной адресной интервенции способствуют развитию мировой экономики.

### **Литература**

1. Поленков В.Н., Тябин В.Н. (2007): Проблема устойчивости многостороннего валютного рынка. // Материалы 9-й региональной научно-практической конференции «Гуманитарная наука в современной России: состояние, проблемы, перспективы развития» - Белгород.
2. Тябин В.Н. (1995): Экономико-математические модели и методы оптимизации рыночных отношений – Обнинск: Издательство ИАТЭ.
3. Тябин В.Н., Гусев В.Ю. (2005): Биполярные модели внешнеэкономических отношений, инфляционные процессы и монетарная модель открытой рыночной экономики: Научная монография – Обнинск: ИАТЭ.
4. Тябин В.Н. (2007): Совершенная рыночная экономика. // Актуальные проблемы управления и инновационного развития территорий: Сборник трудов первой

межвузовской научно-практической конференции. – Обнинск: ГУУ, ФРИДАС, ИАТЭ, МАСЗ, ГЦИПК.

5. Тябин В.Н., Поленков В.Н. (2007): Теорема о неустойчивости многостороннего валютного рынка и последствия введения мировой валюты. // Инновационная экономика и управление. Сборник научных трудов кафедры управления в экономических и социальных системах филиала ГОУ ВПО ГУУ в г. Обнинске, Обнинск: ГУУ.

## **Влияние рынка деривативов на эффективность государственной монетарной политики**

*Полянецв Андрей Александрович*

*Студент экономического факультета*

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

*E-mail: pushline@yahoo.com*

Наличие в экономике развитого рынка деривативов влияет на достижение результата от проведения монетарной политики через воздействие, оказываемое на различные виды активов.

Использование широкого спектра деривативов вкупе со значительными масштабами рынка производных финансовых инструментов приводит к повышению эффективности рынка благодаря основным характеристикам самих деривативов, а именно:

- возможности хеджировать риск;
- высокому уровню леведреджа (увеличивает объем трансакций и снижает стоимость капитала);
- заменяемости активов (становится более реальным проведение арбитражных сделок между двумя различными активами).

Учитывая вышеперечисленные характеристики, можно сказать, что сочетание перераспределения риска с доступностью капитала позволяет участникам рынка сосредоточиться в большей степени на экономическом росте своих компаний.

Положительной чертой деривативов является способность четко обозначить риск, присущий тому или иному активу, и перераспределить его, хотя данное перераспределение может вызвать и негативный эффект на рынке капитала:

- скачкообразное движение цен (активное хеджирование увеличивает ценовые колебания);
- системный риск (реальные потери и несостоятельность дебиторов могут вызвать цепь банкротств и привести к системному кризису);
- негативную динамику международного движения капиталов (недалеко-видные политические решения могут привести к оттоку, или же притоку, капитала).

### **Влияние рынка деривативов на трансмиссионный механизм монетарной политики.**

Основная цель центрального банка — поддержание стабильности цен и низкого уровня инфляции путем контроля роста денежной массы и регулирования ликвидности рынка. Решения, принимаемые при осуществлении монетарной политики, напрямую воздействуют на финансовый рынок, изменяя стоимость активов и их ликвидность.

Интересы центрального банка в отношении рынка деривативов гораздо шире, нежели у коммерческого банка, трейдера или брокера из-за назначения центрального банка как проводника денежно-кредитной политики государства. Цели, ради которых центральный банк присутствует на рынке деривативов, могут быть объединены в четыре группы: инфраструктура, надзор, информация и операции.

**Инфраструктура.** Центральный банк в сотрудничестве с органами, регулирующими рынок деривативов, отслеживает возникновение новых видов деривативов и их влияние на экономику.

**Надзор.** Использование деривативов экономическими агентами не только приносит пользу, но и содержит риск развития неблагоприятной ситуации в экономике и необоснованного «перегрева» рынка. Для контроля развития подобных ситуаций необходим центральный банк, который, со своей стороны, контролирует выполнение коммерческими банками требований достаточности капитала, надлежащего уровня раскрытия информации и т.д., в то время как орган по контролю над рынком ценных бумаг регулирует процессы, происходящие непосредственно при торгах

**Информация.** Цены рынка деривативов содержат ожидания рынка, которые могут дополнить данные, доступные центральному банку для проведения анализа и мониторинга экономической ситуации

**Операции.** Вопрос о возможности использования деривативов центральным банком спорный, т.к. данные инструменты относятся к высокорисковым. И, несмотря на то, что, например, опционы помогли бы стабилизировать валютный рынок, центральный банк не должен использовать их из-за потери возможности поддерживать систему валютного курса на рынке спот. Основной вывод состоит в том, что использование деривативов центральным банком в качестве инструмента монетарной политики преждевременно, особенно в условиях развивающейся экономики. Меняющаяся рыночная ситуация влияет на решения экономических агентов в отношении сбережения и потребления, и это, в свою очередь, меняет общий уровень цен и другие макроэкономические индикаторы.

#### **Влияние рынка деривативов на трансмиссионный механизм финансового рынка**

Помимо возможности использовать рынок деривативов с целью хеджирования, на нем существует более высокое соотношение собственных и заемных средств при проведении операций, чем на рынках базисных активов. По этой причине работать на данном рынке дешевле, чем на рынках базисных активов, особенно с целью хеджирования и краткосрочных спекуляций. Фактически цены спроса и предложения теснее связаны, чем на рынках спот, что подразумевает более высокий уровень ликвидности, который, в свою очередь, ускоряет передачу ценовой информации, поэтому можно ожидать более быстрых изменений вследствие будущих ожиданий и мероприятий денежно-кредитной политики. Результатом становится изменение цен спот.

#### **Влияние деривативов на экономику**

Проанализируем влияние деривативов на каналы проведения финансовой политики государства. Существует три канала проведения денежно-кредитной политики: процентная ставка, валютный курс и кредитный механизм. В исследовании отдельно рассмотрены влияния эффектов для каждого канала. Основные выводы воздействия деривативов на экономику (соответственно для каждого эффекта):

##### **Процентная ставка**

Замещение	Возможно хеджирование в ограниченных масштабах. Экономические агенты сталкиваются с новой стоимостью капитала
Доход	Широкие возможности и большая целесообразность хеджирования
Благосостояние	Хеджирование в ограниченных масштабах. Практически не влияет на денежно-кредитную политику

##### **Кредит**

Банковский кредит	Сглаживается через общие нововведения, включая деривативы, а также за счет альтернативного фондирования
-------------------	---



Баланс	Некоторые изменения могут быть застрахованы, хотя участники рынка столкнутся с более высокой стоимостью заимствований
<b>Валютный курс</b>	
Экспорт	Широкий спектр возможностей хеджирования, снижающий чистый эффект от экспорта в краткосрочной перспективе. Однако, эффект замещения, связанный с колебаниями реальной процентной ставки,
Паритет ставок	Внебиржевые рынки валютных деривативов способствуют сближению процентных ставок разных стран

#### **Влияние на индикаторы кредитно-денежной политики**

Как и все финансовые нововведения, появление и рост рынка деривативов сказываются на взаимосвязи показателей кредитно-денежной политики, используемых как промежуточный контроль для проведения той или иной экономической политики, и конечных результатов этой политики. Сложно предугадать заранее, насколько проведенные изменения спровоцируют рост или снижение потребности в финансовых ресурсах. С одной стороны, увеличение количества сделок может породить всплеск потребности в финансовых ресурсах, с другой стороны, возможность хеджирования снижает потребность в финансовых ресурсах.

Очевидно одно: незастрахованные участники рынка испытывают на себе воздействие денежно-кредитной политики. Особенно это заметно на примере традиционно неликвидных активов.

#### **Влияние на инструменты денежно-кредитной политики**

В принципе, развитие срочного рынка может повлиять на внедрение денежно-кредитной политики двояко: изменяя эффективность применения традиционных инструментов и предлагая новые инструменты, с помощью которых можно осуществлять дополнительное регулирование рынка. То, что последствия вмешательства в экономику распространяются все более широко, несомненно, оказывает влияние на эффективность применения привычных инструментов. Эффект от того или иного решения для определенного сегмента смягчается за счет взаимозависимости рынков, и поэтому в настоящий момент денежно-кредитную политику можно проводить более решительно, не опасаясь, что чрезмерное давление повлечет за собой неблагоприятные изменения в конкретном секторе

Таким образом, при наличии рынка производных финансовых инструментов экономика гораздо быстрее реагирует на государственную монетарную политику за счет ускоренного действия трансмиссионного механизма. Кроме того, это действие длится дольше, чем до использования деривативов, из-за: а) эффекта замещения – отложенного распространения влияния изменений процентных ставок; б) эффекта дохода – отклик экономики может быть слабее за счет передачи риска изменения процентной ставки от объектов ее применения к желающим принять этот риск, но не являющимся адресатами этих мер.

#### **Литература**

1. An empirical investigation on derivatives usage: evidence from the United Kingdom general insurance industry // Applied Economics Letters, 4/15/2007, Vol. 14 Issue 5/6, p353-360
2. A new look at hedging with derivatives: Will firms reduce market risk exposure? // Journal of Futures Markets, Nov 2007, Vol. 27 Issue 11, p1053-1083
3. Worries About Economy Have Economists Predicting More Easing From The FOMC / Blue Chip Financial Forecasts, 2007, Vol. 26 Issue 11, p1-1
4. Форварды, фьючерсы, опционы, экзотические и погодные производные. М.2007  
А.Н.Буренин

# Изучение поведения покупателей при покупке шампуней в г. Пенза

*Проскорякова Инна Викторовна<sup>1</sup>*

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства, Пенза,  
Россия*

*E-mail: [proskorjakov@mail.ru](mailto:proskorjakov@mail.ru)*

В последнее время наблюдаются значительные изменения индустрии таких товаров как шампуни. Растет количество участников на рынке, расширяется ассортимент товаров, охватывающих все сегменты потребителей, повышается конкуренция среди участников рынка.

Что же такое хороший шампунь? Он должен образовывать достаточно пены, хорошо промывать волосы. После мытья мокрые волосы должны легко расчесываться. Кроме того, шампунь должен придавать волосам легкий приятный запах.

В сложившихся условиях повышается значение информации о существующем поведении покупателей в момент приобретения шампуней. В связи с этим было организовано и проведено исследование поведения покупателей на Пензенском рынке шампуней. Его целью являлось отражение современного состояния рынка шампуней и выявление основных характеристик поведения потребителей.

Особенностью изучения поведения потребителей при покупке шампуней является то, что это явление не поддается точному непосредственному измерению и может быть охарактеризовано лишь по оценкам и мнениям опрашиваемых. Методика исследования включала в себя статистические и аналитические методы сбора и обработки информации. При этом в качестве основного метода получения информации использовалась анкета.

Из анализа личных данных респондентов можно сделать выводы, что 10 человек из 30 – мужчины и 20 – женщины. В выборку попали люди в возрасте от 16 до 45 лет. От 16 до 25 лет составили 10 человек, в возрасте 26-35 лет – 10 человек, в возрасте 36-45 лет – 10 человек.

Большинство респондентов (21 чел., 70%) предпочитают пользоваться шампунем импортного производства. Небольшая часть респондентов (30%) пользуются шампунем отечественных производителей. И в последнее время товары отечественного производства приобретают все большее значение для потребителей, повышается спрос на их продукцию.

При исследовании качественных характеристик шампуней было выявлено, что наибольшее значение для потребителей имеет цена. Даже на такой товар широкого спроса цена является важнейшим фактором, определяющим процесс покупки или, наоборот, отказ от нее.

На втором месте по показателям привлекательности шампуня стоит эффективность его использования. Из этого следует, что качественные характеристики также играют большую роль в принятии решения о покупке. А также важной характеристикой шампуня считается натуральность компонентов, используемых при производстве данного вида товара. Из этого можно сделать вывод, что потребители шампуня относятся с осторожностью к покупаемым товарам и даже небольшое снижение качества может привести к отказу от покупки.

Немаловажной особенностью при покупке шампуня оказывает внешний вид, упаковка и даже новизна. Данный фактор имеет большее значение для покупателей, следующих моде, живущих в погоне за новинками.

При исследовании вопроса: как часто Вы пользуетесь шампунем? Было выявлено, что 19 человек (63%) из 30 опрошенных пользуются шампунем каждый день. 10 человек (33%) предпочитают пользоваться шампунем 2-3 раза в неделю.

На вопрос: какой объем упаковки Вы предпочитаете? было выявлено, что большинство респондентов склонны покупать многоразовый шампунь.

---

<sup>1</sup> Автор выражает благодарность ст. преподавателю Малышеву А.А. за помощь в подготовке тезисов

На вопрос: какие средства Вы используете в дополнении к шампуням? были получены следующие результаты. Большинство респондентов стараются использовать бальзамы-ополаскиватели (17 чел.), 10 человек используют маски как дополнение к шампуням по уходу за волосами, 9 человек привыкли использовать кондиционеры по уходу за волосами.

На основе данных, полученных в ходе исследования, для занятия товаром наиболее выгодного положения на рынке, необходимо предвидеть и следовать требованиям покупателей.

Фирмам-производителям необходимо постоянно совершенствовать выпускаемый товар, обеспечивать непрерывный и жесткий контроль качества.

При формировании ценовой политики необходимо делать четкое различие между сегментами потребителей. В связи с этим производитель может использовать различные ценовые стратегии и устанавливать цены в зависимости от выбранного сегмента. Но, исходя из данных исследования, на рынке не следует устанавливать завышенные цены на шампунь, так как покупатели очень чувствительны к цене. Поэтому производителям следует учесть в своем товаре как показатель цены, так и качества.

В наши дни все больше людей жалуется на аллергию. И косметическая продукция для волос тоже может быть источником аллергенов. Вы можете не поверить, но достаточно большое количество людей не переносит вообще никакой косметики, поэтому выбирайте продукцию в соответствии с индивидуальной чувствительностью своей кожи, а для этого раз в год обязательно проверяйте тип своих волос.

Покупая продукцию известных фирм, запросто можно нарваться на подделку. Поэтому остерегайтесь покупать косметическую продукцию на рынке, у неизвестных торговцев, да еще за откровенно низкую цену. Лучше всего покупки делать в крупных магазинах.

Организация продаж и обслуживание покупателей должны всегда быть на самом высоком уровне. Это подразумевает приветливость продавцов-консультантов, хорошее обслуживание. Эти меры необходимы для удержания уже имеющихся покупателей и привлечения новых.

Все элементы комплекса стимулирования (реклама, пропаганда, личная продажа, стимулирование сбыта) должны быть направлены на выбранный сегмент. В области рекламы фирма может разработать свой индивидуальный стиль с целью укрепления позиций в выбранных сегментах.

Опыт практического использования другими фирмами маркетинговых исследований процесса принятия потребителями решения о покупке показывает, что они образуют хорошую информационно-аналитическую базу для последующей разработки стратегии маркетингового управления на рынке шампуней.

## **Взаимосвязи развития фондового рынка и реального сектора**

### **и их специфика в российской экономике**

***Сафина Татьяна Рашитовна***

*аспирант*

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

*экономический факультет, Москва, Россия*

*E-mail: [tsafina2002@mail.ru](mailto:tsafina2002@mail.ru)*

#### **Введение**

В сложной экономической системе постоянно функционирует и взаимодействует множество производителей и потребителей материальных и нематериальных благ и услуг. Среди основных секторов экономики особо выделяются реальный и финансовый секторы.

Общепринято считается, что реальный сектор составляют отрасли и хозяйствующие субъекты, преобразующие факторы производства в промежуточные и

конечные продукты, обеспечивающие благосостояние страны и учитываемые статистикой в показателях ВВП. А финансовый сектор - банки, институциональных инвесторов, рынки денег и капиталов, опосредующих экономические сделки. Но такое простое разграничение секторов видится не совсем корректным. Исследование сущности каждого из этих секторов с целью выявления характера их взаимодействия должно опираться на использование более существенных критериев, учитывающих воспроизводственный подход.

Эмиссионные ценные бумаги выступают инструментами привлечения долгосрочных инвестиций и обеспечения финансирования воспроизводства основного капитала. С макроэкономической точки зрения для реального сектора особенно важными становятся показатели функционирования фондового рынка - такие, как объем долгосрочных инвестиций, направленных через фондовый рынок в реальный сектор, условия предоставления этих инвестиций, то есть эффективность их привлечения.

\*\*\*

Российские предприятия, рассматривающие вопрос привлечения инвестиций, могут выбирать между внутренними и внешними рынками в зависимости от текущей конъюнктуры этих рынков, целей привлечения инвестиций, имеющихся ограничений.

Как показывает практика, существует прямая связь между показателями капитализации корпоративных ценных бумаг и «финансовой глубины» (термин, введенный в 80-х гг. Всемирным банком и отражающий связь между насыщенностью экономики денежными ресурсами, сложностью и разветвленностью финансовой, денежно-кредитной систем и темпами экономического роста). Нарастание финансовой глубины требует все более полного удовлетворения финансовых потребностей, возникающих с развитием хозяйства, формирует необходимость во все более ликвидных финансовых рынках, являющихся механизмом перераспределения денежных ресурсов.

На динамику рынка акций оказывает влияние ряд факторов. Движение цен акций в долгосрочной перспективе в целом может совпадать с динамикой реального капитала – динамикой ВВП и промышленного производства. Финансовый капитал обладает собственными закономерностями развития, но это никак не связано с движением реального капитала. Амплитуда колебаний рынка акций заметно выше, чем амплитуда колебаний макроэкономических показателей.

На фондовом рынке капитал направляется в более прибыльные сегменты или объекты. Но возможна ситуация, когда мощные спекулятивные потоки вызовут разбухание фиктивного капитала в сравнении с реальным капиталом, значительный отрыв курсовых цен от реальной стоимости и, как следствие, кризисные явления в экономике.

Такие процессы происходили на российском фондовом рынке, когда сильная связь капитализации ценных бумаг и финансовых показателей производства наблюдалась только у наиболее крупных российских эмитентов. Часто даже у хорошо ликвидных акций увеличение курсовой стоимости происходило при значительном ухудшении показателей прибыли и объемов реализации, а уменьшение капитализации – при значительном улучшении фундаментальных характеристик.

В российской экономике фондовый рынок мог бы и должен стать инструментом, посредством которого неработающие на экономику средства привлекались бы для развития производства, но это возможно лишь в условиях стабильности и надежности.

Если в странах с развитой рыночной экономикой рост или падение котировок на 7-10% - чрезвычайное событие, то в России – явление повседневное. В период с октября 1997 г. по октябрь 1998 г. перепады курсовой цены на акции (упали в 13 раз) носили беспрецедентный характер. Не один раз российский рынок акций служил «спусковым механизмом» для начала кризиса национального масштаба на всех секторах финансового рынка.

Проведенные исследования показали, что высокая волатильность на российском фондовом рынке наблюдалась и в дальнейшие годы вплоть до 2008 г. и сохраняется по сей день – амплитуда колебаний курсов акций, облигаций, фондовых индексов, а также

колебаний показателей доходности и риска на фондовом рынке значительно превышает амплитуду колебаний в реальном секторе.

### **Заключение**

Специфические черты фондового рынка в переходной российской экономике включают в себя незначительную ликвидность большинства государственных и корпоративных ценных бумаг, высокий уровень рисков инвестиций в ценные бумаги, сильное влияние политической нестабильности на состояние фондового рынка, непредсказуемость действий на фондовом рынке государственных органов власти, большая зависимость от иностранных инвестиций, бесправие акционеров и других инвесторов, кризис доверия потенциальных инвесторов к российским ценным бумагам, наличие узкого, ограниченного круга потенциальных инвесторов, способных оживить фондовый рынок.

Функционирование рынка акций в первую очередь проявляется в эффекте Мобиуса, суть которого заключается в том, что с началом экономического роста или экономического спада динамика биржевого курса акций в своем росте или падении заметно опережает падение или рост индикаторов экономической динамики. Кроме того, специфика функционирования российского рынка акций заключается и в высокой нестабильности, беспрецедентности колебаний биржевых котировок на акции в относительно небольшие промежутки времени и большой недооценке их реальной стоимости в силу заложенного в них потенциала роста.

Обеспечение экономического роста в России невозможно без эффективно функционирующего рынка ценных бумаг. В связи с этим, одной из ключевых задач сегодня является выбор модели развития рынка ценных бумаг, учитывающей всю специфику переходной экономики России и ее национальные интересы.

### **Литература**

1. Анесянц С. А. Основы функционирования рынка ценных бумаг: Учеб. пособие.- М.: Финансы и статистика, 2005. – 144 с.
2. Бархатов В. И. Мобилизация финансового капитала в трансформационной экономике: Монография Бархатов В. И., Бархатов И. В. Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2002 – 216 с.
3. Фондовый рынок и движение капитала: [Монография] [В. Ю. Наливайский, М. В. Пак, С. В. Петрашов и др.]; Под ред. Наливайского В. Ю. Ростов н/Д.: Рост. гос. экон. акад., 1999 - 115 с.
4. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (Федеральная служба государственной статистики России).
5. [www.stocks.investfunds.ru](http://www.stocks.investfunds.ru) (Информационный сервер Investfunds).

## **Изменения направленности и силы связей между агентами**

### **в российской экономике в 2000-е годы**

***Синицкая Екатерина Владимировна***

*аспирантка*

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

*E-mail: melikki@inbox.ru*

Изменения, происходящие в экономике Российской Федерации в 2000-е годы, менее драматичны, чем кризисы 1991 года или 1998 года, но не менее значимы, поскольку они определяют долгосрочные тенденции развития отечественной экономики и место страны в мировой системе разделении труда.

Анализ структурных изменений в экономике предполагает изучение как динамики связей между агентами, так и изменений, происходящих в структуре самих агентов. Таким образом, анализ структурных изменений должен происходить одновременно на нескольких уровнях. Данная работа посвящена рассмотрению первого вопроса – изменению силы и направления связей между агентами. Для этого будет использована модель связей в российской экономике, разработанная автором на основе подходов,

используемых в «вычислительной экономике агентов» [1]. Методы анализа разработаны нами на основе используемых в социологии «методов сетевого анализа» [2].

В качестве основных действующих агентов нами были выделены: расширенное правительство, потребители 2-х типов (собственники предприятий и наемные работники), фирмы 7-ми типов (экспортеры, импортеры товаров роскоши, импортеры обычных товаров, продавцы товаров роскоши, продавцы обычных товаров, производители, естественные монополии), внешний сектор (представленный единым агентом, но включающим в себя источник доходов для фирм-экспортеров, ресурсов для фирм-импортеров, и, самое важное, динамически изменяющиеся мировые финансовые рынки), а также Центральный банк и обобщенный банковский сектор.

Анализ проводился с использованием данных Системы национальных счетов Росстата, денежно-кредитной статистики Центрального банка, статистики ГТК по объемам импорта и экспорта.

В современной социологии активно развивается «Сетевой метод анализа», который предполагает использование определений и подходов теории графов при анализе отношений, возникающих между агентами в социальной среде [2]. Нам представляется, что похожие методы могут быть использованы и при анализе экономических отношений. В основе всех методов «сетевого анализа» лежит представление отношений между агентами (какого-либо рода) в виде графа. Наиболее разработанными являются методы анализа направленных графов без весов, приданных тем или иным связям. Но при рассмотрении отношений между экономическими агентами использование «связей» без придания им весов представляется затруднительным, особенно при анализе макропроцессов. Таким образом, в ходе исследования нами не только была разработана методика приведения статистических данных, представленных в Системе национальных счетов, к форме графа, с которым возможны дальнейшие операции, но также было предложено несколько показателей, рассчитанных на основе матричного представления полученного графа, позволяющих оценить направление и динамику связей между агентами и их относительную роль в экономике. Задача использования стандартных методов анализа осложнялась тем, что наибольший интерес представлял не статический граф (объект пристального внимания социологов), а динамика отношений в графе, т.е. динамический граф, методы анализа которого до сих пор, по сути, не разработаны..

К сожалению, ввиду методологической ограниченности имеющейся статистики мы смогли выделить в конечном графе только 5 агентов: потребители, расширенное правительство, финансовые корпорации, нефинансовые корпорации и внешний мир.

Динамический анализ полученной серии графов позволил выделить следующие тенденции.

- Существенный рост роли государственного сектора, как с точки зрения «входящих», так и «исходящих» связей<sup>1</sup>. Одновременно возник разрыв в степени участия государственного сектора в экономике – когда сумма «исходящих» связей оказывалась существенно меньше суммы «входящих» связей.
- Степень взаимозависимости агентов в экономике в целом выросла в 1998-2005 годах (выбор данного промежутка был обусловлен особенным интересом к происходящим в современной России процессам). Стоит отметить, что динамику показателя «связности» отличала существенная неравномерность – резкое падение до 2001 г. сменилось далее ростом.
- Уровень прямого влияния внешнего сектора постепенно сокращался на рассматриваемом промежутке, что объясняется быстрым развитием отраслей экономики, непосредственно обслуживающих экспортно-импортные операции (например, розничной торговли).

---

<sup>1</sup> Поскольку рассматриваемый в анализе граф является направленным, то у каждого агента существуют как связи, в которых он является источником («исходящие» связи), так и связи, для которых он является реципиентом («входящие» связи).

- Значительный рост степени влияния на экономику финансового сектора – как со стороны Центрального банка (увеличившего масштабы интервенции на валютном рынке), так и со стороны банковского сектора (резко увеличившего кредитную активность).
- Постепенное снижение роли домашних хозяйств в экономике, которые все больше выступают в качестве посредника между нефинансовыми и финансовыми организациями. Это проявляется не только в снижении такого показателя, как «роль» домашних хозяйств, но также и в снижении суммы «входящих» связей. Место домашних хозяйств и, в меньшей степени, нефинансовых организаций занимают финансовые организации и государственный сектор.

Также методы анализа динамических графов позволили определить, что 2002 год был потенциальным годом начала изменений в структуре экономики, которые, однако, не произошли из-за резкого роста цен на нефть.

Таким образом, использование в экономической теории методов « сетевого » анализа позволило получить новые результаты относительно роли и степени « связности » агентов в экономике, что свидетельствует о необходимости их дальнейшей разработки и углубления степени детализации анализа.

### Литература

1. Tesfatsion L., Judd K. L. (2006) Handbook of Computational Economics, Volume 2: Agent-Based Computational Economics (Handbook of Computational Economics), North Holland.
2. Wasserman S., Faust K. (1994), Social Network Analysis: Methods and Applications (Structural Analysis in the Social Sciences), Cambridge University Press.

## **Реформа регулирования естественных монополий: проблема перекрёстного субсидирования**

**Соснин Владимир Константинович**

*аспирант кафедры политической экономики*

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

*E-mail: [sosnin1@mail.ru](mailto:sosnin1@mail.ru)*

Необходимость реформирования действующей системы регулирования естественных монополий в России обусловлена сменой приоритетов государственной политики в отношении данных секторов экономики. В качестве главных её направлений следует выделить следующие: обеспечение условий для развития реальной конкуренции в тех сферах деятельности, где это возможно и целесообразно; либерализация ценового регулирования и последующее его упразднение в тех секторах, где достижима эффективная рыночная конкуренция; введение стабильного и прозрачного регулирования в сегментах рынка, характеризующихся наличием естественно-монопольного сегмента.

Одним из основных мероприятий реформы является ликвидация перекрёстного субсидирования, представляющего собой ценовую дискриминацию производственного сектора в пользу потребительского. Именно в сфере деятельности естественных монополий перекрёстное субсидирование используется наиболее активно. Оно существует, например, в форме субсидирования ж/д пассажирских перевозок за счёт более высоких тарифов на перевозку грузов; в электроэнергетике – в форме субсидирования населения, бюджетных и с/х потребителей за счёт более высоких цен на энергию для промышленных потребителей. Имеют место ценовые перекосы и в других сферах.

Внедрение перекрёстного субсидирования в систему ценообразования на продукцию естественных монополий в начале 90-х гг. было обусловлено необходимостью сохранения доступных цен на жизненно важную продукцию для населения во избежание острых социальных конфликтов. Предполагалось, что путём финансирования расходов населения на приобретение товаров и услуг естественных монополистов за счёт промышленных предприятий будет решена проблема социальной справедливости, а также обеспечена безубыточность функционирования предприятий в естественно-монопольных

отраслях. Но в настоящее время подобная политика ценообразования в естественно-монопольных отраслях является серьёзным тормозом дальнейшего развития не только самих естественных монополий, но и всего реального сектора, на который накладывается нагрузка по обеспечению рентабельности данных отраслей.

Теоретический анализ экономической эффективности перекрёстного субсидирования позволяет выявить ряд существенных недостатков данной модели регулирования.

Во-первых, перекрёстное субсидирование подрывает финансовую устойчивость регулируемой компании, что особенно ярко проявляется именно в период реформирования, когда компания вынуждена функционировать в условиях конкурентного давления, прежде всего в наиболее прибыльных сегментах рынка. В результате сокращается её прибыль, предназначенная, в рамках системы перекрёстного субсидирования, для компенсации потерь, связанных с обслуживанием убыточных сегментов.

Во-вторых, перекрёстное субсидирование увеличивает среднеотраслевые издержки и способствует неэффективному распределению ресурсов, поощряя практику обслуживания определённых категорий потребителей с отрицательным финансовым результатом.

В-третьих, оно препятствует передаче положительных эффектов от конкуренции на низкоприбыльные потребительские рынки.

Наконец, перекрёстное субсидирование затрудняет формирование эффективной системы тарификации, регулирующей доступ к инфраструктуре, т.к. дестабилизирует финансовые потоки внутри самой монополии, что усложняет оценку затрат, связанных с содержанием и эксплуатацией инфраструктурных объектов.

Указанные недостатки перекрёстного субсидирования позволяют рассматривать его в качестве одного из основных индикаторов неэффективности отраслевой структуры естественной монополии.

Кроме того, данная модель ценовой дискриминации не удовлетворяет критерию социальной справедливости, так как не позволяет достичь адресности в предоставлении льготных тарифов: последние размываются по широким слоям населения. При этом большая часть средств перекрёстного субсидирования уходит на льготы для наиболее состоятельных граждан, что в целом противоречит критерию социальной справедливости. В свою очередь, предприятия, выплачивающие за домохозяйства часть издержек, вынуждены сталкиваться с проблемой относительной неконкурентоспособности производимой ими продукции ввиду высокой доли издержек на оплату естественно-монопольных услуг.

В последние годы активно реализуется политика выравнивания тарифов естественных монополий.

В сфере предоставления услуг по электро-, тепло- и водоснабжению оптимальным вариантом считается ввод блочных тарифов, в которых расценка единицы услуги меняется по мере увеличения потребителем количества её потребления (по сути, это ценовая дискриминация второй степени). В отношении указанных видов услуг целесообразно использовать внутри тарифа повышающуюся ставку по мере увеличения потребления. Подобная структура тарифа направлена на снижение счёта для социально-уязвимых слоёв населения и изъятие дополнительного потребительского излишка у более состоятельных потребителей.

Ценообразование в сфере услуг стационарной телефонной связи также может строиться по принципу ценовой дискриминации. Использование тарифов по выбору или так называемого меню тарифов позволяет провести градацию потребителей по уровню потребления данной услуги и готовности платить за неё, что должно способствовать более справедливому распределению потребительского излишка.

Что касается железнодорожного транспорта, то здесь существуют ограничения по введению транспортными предприятиями дифференцированной платы за свои услуги,



что, в частности, обусловлено наличием интермодальной конкуренции. В этом плане наиболее приемлемой представляется замена перекрёстного субсидирования на прямое: например, субсидирование убытков Федеральной пассажирской компании, связанных с обслуживанием наименее рентабельных направлений.

#### **Литература**

1. Шаститко А.Е. «Альтернативные формы экономической организации в условиях естественной монополии». М.: ТЕИС, 2002.
2. Mark Armstrong and David E.M. Sappington. “Regulation, Competition, and Liberalization” // Journal of Economic Literature. Vol. XLIV (June 2006).

### **Историко-генетические предпосылки структуризации электронного рынка**

**Сулима Алексей Сергеевич<sup>1</sup>**

*студент*

*Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону, Россия*

*E-mail: [esulima@mail.ru](mailto:esulima@mail.ru)*

В настоящее время большинство стран мирового хозяйства вступают в новый этап своего развития – этап создания неэкономике – экономики, основанной на знаниях, материальновещественной основой которой является формирование информационной сети Интернет и, прежде всего, быстро развивающиеся процессы ее освоения и коммерциализации. Одним из важных элементов этого процесса является электронный рынок. Онлайн-закупки производят все субъекты экономики: бизнес, государство и домохозяйства. В России активизировались процессы коммерциализации сети Интернет и сформировался развитый электронный рынок - к 2007 г. 53% российских пользователей Сети совершали Онлайн покупки хотя бы единожды.

Образование электронного рынка тесно связано с процессами информации общества 1960-70 гг., которые детерминировали радикальные преобразования как сферы производства, так и всей системы социально-экономических отношений. Этот процесс характеризуется прогрессивно нарастающим использованием информационных технологий в производстве и быту, расширением сферы информационной деятельности и услуг, формирование потребности и возможности немедленного получения информации, необходимой для жизнедеятельности и решения разнообразных задач. В процессе информатизации общества формируется такая структура, которая обеспечивает реализацию этих его сущностных черт. В качестве такой структуры выступает информационная сеть Интернет.

Появление Интернета и его стремительное развитие оказывает возрастающее воздействие на все процессы, происходящие в обществе, кроме того постепенно изменяются функции сети Интернет. Первоначально Сеть использовалась лишь как канал поиска и получения разнообразной информации, однако в середине 1990 гг. Всемирная паутина постепенно охватила и экономическую сферу. Интернет-технологии становятся активной средой для ведения бизнеса, поскольку они предоставляют новые возможности: постоянное получение актуальной информации, моментальный обмен данными, дистанционное управление и т.д. В результате формируется электронная коммерция как особая рыночная структура. Компании используют все новые возможности, предоставленные Всемирной паутиной, по выбору торговых марок, цен, способов поставки. Фирмы разрабатывают новые пути взаимодействия с потребителями в Сети, обеспечивая максимальное удобство по поиску, выбору и покупке товара и получения информации о нем. Таким образом, формируется особый электронный рынок, как новый метод продаж товаров и саморекламы. В этом процессе выделяются 4 основных этапа (рис. 1): 1) от процесса информатизации общества - к образованию сети Интернет, 2)

---

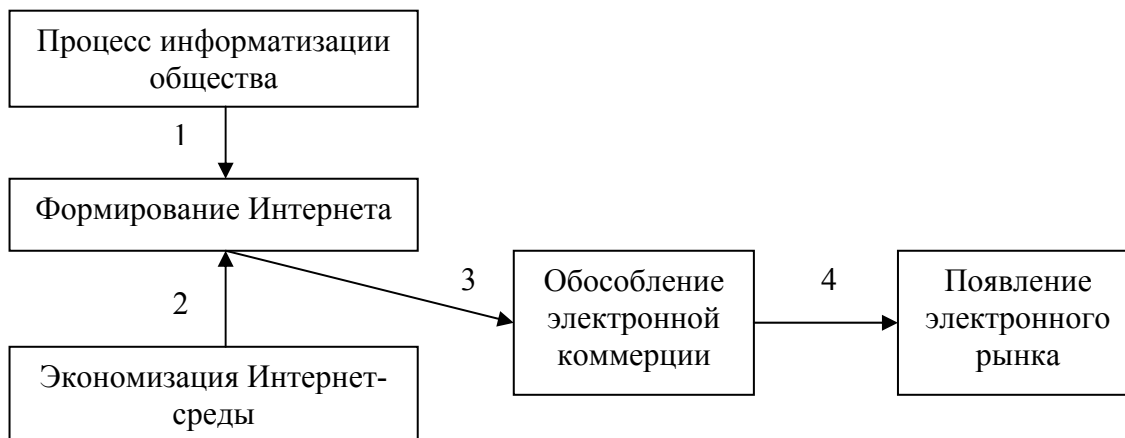
<sup>1</sup> Автор выражает признательность профессору, д.э.н. Белокрыловой О.С. за помощь в подготовке тезисов.

экономизация Интернет-среды, 3) обособление электронной коммерции, 4) от электронной коммерции – к образованию электронного рынка.

В настоящее время не существует четкого, единого общепринятого определения электронного рынка, так же синонимом к нему употребляют понятие Интернет-рынок. Как правило, под этими понятиями подразумевается любая форма совершения купли продажи, в которой взаимодействие между субъектами происходит в сети Интернет.

Традиционно электронные рынки классифицируются типам агентов, вступающих в сделку: 1.Бизнес – бизнес (business-to-business, B2B); 2.Бизнес – потребитель (business-to-consumer, B2C); 3.Бизнес – государство (business-to-government, B2G); 4.Потребитель – потребитель (consumer-to-consumer, C2C).

На рынке B2B сделки заключаются между различными бизнес-структурами,



**Рис. 1. Этапы формирования электронного рынка.**

Функционирование его отличается высокой четкостью и проработанностью, так как здесь осуществляются, как правило, оптовые закупки. На этой площадке нет большого разнообразия товаров, продаются стандартизированные формы и объемы. Рынки B2B разделяются на вертикальные и горизонтальные. Вертикальные рынки функционируют в рамках определенной отрасли (lesprom.ru- рынок лесного фонда). Горизонтальные рынки ориентированы на обеспечение определенных бизнес задач, и функционируют в различных отраслях ([iTenders.ru](http://iTenders.ru) - услуги по проведению тендеров).

На рынке B2C сделки заключаются между бизнесом и домохозяйствами. Как правило, это розничная торговля. Торговая площадка B2C характеризуется существенным разнообразием товаров и острой конкуренцией, так как приходится конкурировать не только с Офлайн-бизнесом, но и с Онлайн-сайтами, расположенными на расстояние “одного щелчка мышки”. Примером рынка типа B2C являются площадки ozon.ru (книги, DVD), mvideo.ru (бытовая техника) и skyexpress.ru (авиабилеты) и т.д.

На B2G площадке взаимодействуют государство и бизнес. Эта площадка способствует эффективному использованию бюджетных средств при осуществлении государственных и муниципальных закупок товаров, обеспечивает доступ всех участников рынка, дает возможность контроля за распределение заказов.

На электронном рынке C2C потребителем и продавцом может выступить любое физическое лицо, в отличие от других рынков, где обязательно участвует юридическое лицо. Взаимодействие происходит через электронные аукционы ([ebay.com](http://ebay.com)) и P2P площадки - сети по обмену информации (edonkey.ru).

На наш взгляд, существенным недостатком данной классификации является выделение рынков только по видам агентов, без учета специфики торговой площадки. По признаку создания и принадлежности электронной площадки рынки делятся на: 1. Создаваемые покупателями (buyer-driven), когда компании создают свою площадку для привлечения поставщиков с целью сокращения издержек и расширения сети поставщиков. 2.Создаваемые продавцами (seller-driven) для увеличения числа клиентов, снижения затрат на их привлечение, поддержания с ними долговременных отношений. 3.

Площадки, создаваемые и управляемые третьей стороной (third-party-driven) с целью сведения покупателей и продавцов.

### **Литература**

1. Гречков Ю. (2003) Современное состояние и перспективы электронной коммерции // Маркетинг в России и за рубежом. №6.
2. Santarelli E. (2004) The Nature of E-business: Do Transaction Costs Matter? // Russian Management Journal. №3.
3. [www.nauet.ru](http://www.nauet.ru) (Национальная Ассоциация Участников Электронной Торговли)

## **Экспансия российского капитала на зарубежных рынках:**

### **проблемы и перспективы**

*Татьянченко Татьяна Павловна*

*аспирант*

*Смоленский гуманитарный университет, Смоленск, Россия*

*E-mail: [Janat-apat@mail.ru](mailto:Janat-apat@mail.ru)*

### **Введение**

Трансграничное перемещение капитала, а именно экспорт и импорт инвестиций, является важнейшим аспектом интернационализации хозяйственной жизни на современном этапе. При этом с середины 90-х гг. XX в. сложилась глобальная инвестиционная сеть транснациональных корпораций (ТНК), в рамках которой происходит обмен финансовыми активами между функционирующими мегаединицами стран происхождения и приложения прямых иностранных инвестиций (ПИИ). В результате возникает динамическое равновесие притока и оттока ПИИ на глобальном уровне.

Российская модель экспорта и импорта ПИИ в глобальной инвестиционной сети быстро приближается к общемировому образцу, характерному для богатых капиталами и ресурсами стран. При этом транснациональная экспансия ограничена небольшим числом компаний из нефтегазовой, металлургической и телекоммуникационной отраслей.

С одной стороны, очевидно, что в условиях глобализации успешное развитие любой крупной компании, частной или государственной, не может не сопровождаться осуществлением зарубежных капиталовложений. При этом отсутствие активов компании за границей свидетельствовало бы о неэффективности ее менеджмента.

С другой стороны, сложившаяся в России система экспорта капитала является неэффективной: легальный вывоз капитала представлен преимущественно ссудами, займами, портфельными инвестициями (исключение составляют инвестиции, связанные с созданием транснациональной структуры производства и сбыта крупными российскими сырьевыми компаниями), а нелегальный – выводом отечественного капитала из-под юрисдикции РФ и последующим его возвращением в виде инвестиций в целях легальной репатриации прибыли. В результате российская экономика лишается ресурсов для развития и одновременно определенная часть иностранных инвестиций не трансформируется в инвестиции производственного назначения, необходимые для модернизации отечественного производства.

В свете этого необходима разработка стратегии в отношении экспорта инвестиций, которая определяла бы дифференцированный подход к отдельным отраслям российской экономики, осуществляющим экспорт капитала, и требовала бы привязки процесса инвестирования к состоянию основных фондов отрасли инвестора и к наполняемости российского внутреннего рынка ее продукцией.

### **Методы**

Используя постулаты основных теорий движения капитала, в том числе теории инвестиционного развития Дж. Даннинга, был проведен экономический анализ основных движущих сил экспансии российского капитала за рубеж. На основе анализа

статистических данных, а именно текущих и накопленных потоков инвестиций, было определено соотношение экспорта и импорта инвестиций, а также установлена зависимость этого соотношения от уровня экономического развития страны. Выявленные побудительные мотивы и структуру экспорта российского капитала необходимо учитывать при разработке государственной политики в области экспорта инвестиций.

### **Результаты**

Экономический рост 2000–х годов привел к активизации зарубежной экспансии российских компаний. Основными движущими силами экспорта российских инвестиций могут быть следующие: получение доступа к новым рынкам сбыта; расширение сырьевой базы; преодоление тарифных и нетарифных ограничений в региональных интеграционных группировках; диверсификация своей деятельности; снижение издержек производства и получение дополнительных конкурентных преимуществ как на внутреннем рынке, так и при экспорте в третьи страны; построение вертикально-интегрированных компаний, желание установить контроль над всей производственной цепочкой; знакомство с современными технологиями и передовым управленческим опытом; повышение престижа компании в результате получения транснационального статуса, что способствует развитию партнерских отношений и привлечению инвесторов.

Вместе с тем, существует ряд факторов, «выталкивающих» инвестиции российских компаний с внутреннего на зарубежные рынки: постепенно исчерпываются возможности доступа к новым активам и ресурсам внутри страны; усиливается конкуренция на внутреннем рынке со стороны российских и иностранных компаний, заставляющая искать новые возможности развития; во многих случаях стратегия транснационализации используется бизнесом как фактор ослабления своей зависимости от государства; образование новых международных компаний — это способ избежать претензий со стороны третьих лиц к старым бизнес-структурам; приобретение активов за рубежом дает возможность обезопасить собственные инвестиции, более эффективно защититься от недружественных поглощений.

Несмотря на то, что в целом, российские инвестиции за рубеж в легальных формах носят консервативный, ограниченный характер, о чем свидетельствует анализ структуры и экономической мотивации вывоза капитала из России, российские компании интегрируются в глобальную инвестиционную сеть ТНК, активно используя метод слияний и приобретений. При этом трансграничная экспансия таких компаний, с точки зрения государственных интересов, оказывает положительный эффект на рост конкурентоспособности экономики в целом, проявляющийся прежде всего в укреплении геополитического положения страны, увеличении доходов других национальных игроков, которые имеют экономические связи с ТНК, росте конкурентоспособности ведущих компаний, повышении прозрачности бизнеса ТНК. Негативными аспектами экспорта инвестиций можно назвать сокращение российской налоговой базы, ускорение роста частной внешней задолженности, значительный объем которой идет на финансирование сделок по слияниям и поглощениям, т. е. на собственно экспансию.

Анализ зарубежного опыта свидетельствует о том, что при разработке государственной политики в области экспорта инвестиций приоритетными направлениями являются: оказание поддержки проектам, увеличивающим обеспеченность национальной экономики природными ресурсами; проектам, которые способствуют экспорту национальных технологий, товаров и трудовых услуг; приобретение в первую очередь активов, позволяющих использовать в национальной экономике результаты зарубежных исследований, технологические разработки, опыт управления и иностранных специалистов; слияния и поглощения, которые помогают повышению конкурентоспособности российских предприятий и ускорению их выхода на зарубежные рынки.

### **Литература**

1. Борисов С.М. (2007) Под знаком дорогой нефти (заметки о платежном балансе России)// Деньги и кредит, №4, с.26-39;

2. Либман А., Хейфец Б. (2006) Мировые процессы транснационализации и российский бизнес// Вопросы экономики, №12, с.61-79;
3. Навой А.В. (2007) Структурный анализ международного движения капитала// Деньги и кредит, №1, с.39-48;
4. Оболенский В. (2006) Проблемы вывоза капитала из России// Инвестиции в России, №2, с.14-17.
5. [www.expert.ru](http://www.expert.ru)

## **Инновационные процессы России в условиях глобализации мировой экономики**

**Татаринцева Ирина Вячеславовна**

*старший преподаватель, кандидат экономических наук*

*Брянский государственный университет им. И.Г. Петровского, Брянск, Россия*

*E-mail: [itatarinceva@yandex.ru](mailto:itatarinceva@yandex.ru)*

### **Введение**

На протяжении последних десятилетий отмечается неуклонный рост процессов глобальной экономической интеграции, который вызывает ускорение темпов экономического развития и торгового оборота между странами мирового сообщества. Положение любой страны в геополитической конкуренции определяют образовательный уровень и здоровье нации, возможности развития информационной среды и ключевых производственно-технологических систем новейшего технологического уклада, а также способность хозяйственного механизма генерировать высокую инновационную активность. Текущий длительный период высоких цен на энергоресурсы не привел к мировому экономическому кризису, а совсем наоборот – вызвал ускорение мирового экономического роста, и в этом, во многом, заслуга экономики знаний. В обозримой перспективе количество ресурсов, вовлекаемых в экономику знаний, будет возрастать, наукоемкость мирового ВВП – повышаться. Опережающие темпы роста затрат на НИОКР в Китае и Индии приведут в 2020 г. к существенному сближению их показателей наукоемкости с развитыми странами. В 2020 г. на Китай придется 20% мирового объема НИОКР, а на все страны Азии – 45%, на США – 28%. Глобализация инновационной экономики зависит от сетевых структур. Политически ее выражают институты гражданского общества, в экономике – это распределенные производственные и коммерческие структуры, это сетевая модель управления, местное самоуправление и т.д.

### **Методы**

Основой исследования послужили методы корреляционного, регрессионного, факторного и кластерного анализа, методы анализа систем одновременных уравнений и причинного анализа. Исходными данными для количественного анализа являлись показатели статистической отчетности Федеральной службы государственной статистики, материалы периодической печати, сайтов Internet и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

### **Результаты**

Анализ современного состояния научно-технологического комплекса России свидетельствует о нарастающем технологическом кризисе. Изношенность основных фондов достигла 45%, в том числе по промышленности – 51,4%, средний возраст машин и оборудования в промышленности составил 23 года при принятом во многих развитых странах нормативном сроке службы менее 7 – 9 лет. Разработку и освоение инноваций ведут сегодня не более 10% промышленных предприятий России (для сравнения: в развитых странах нормой считается 60 – 80%). Уровень показателя отгруженной инновационной продукции в ВВП составлял 3,5%, что значительно ниже порогового значения экономической и технологической безопасности, составляющего 15%. Важную роль в переходе к инновационной экономике играют возможности импорта, которые сейчас, в основном, обслуживают текущие нужды потребительского рынка. Около 40%

импорта приходится на продовольственные и промышленные товары индивидуального потребления, на закупки инвестиционных товаров – менее 20%, а технологий – всего 0,6%. Важным источником роста может стать участие в мировых инвестиционных потоках. Но в стране сложился дисбаланс между сбережениями и инвестициями: не находящий применения внутри страны капитал вывозится государством и частным сектором с малой прибылью, хотя большинство российских отраслей испытывает нехватку инвестиционных средств. Намечившиеся сдвиги не решают пока эту проблему. Россия в то же время становится и субъектом иностранных инвестиций. Однако в этом вопросе нет четкой стратегической линии на взаимодействие государства и предпринимателей, – как и в отношении вывоза капитала.

В 2004 г. доля затрат в ВВП на научные исследования и разработки составила в США 2,7% , в Японии - 3,1%, в Германии - 2,5%, Финляндии – 3,5%, а в России в 2005г. - 1,03%.

По данным ОЭСР 1/3 всех малых предприятий в Европе разрабатывает свои собственные инновации. Инновационно-активными являются в Швеции - 55%, в Германии – 48%, Финляндии – 40% малых предприятий. Значительную долю средств малые и средние предприятия (до 250 чел.) направляют на проведение исследований и разработок. Так, в Италии доля затрат на проведение ИиР в общем объеме затрат составляет 65%, в Греции – 50%, Норвегии – 48%. В России доля затрат на проведение ИиР в затратах на технологические инновации находится на уровне 15-20%.

Ситуация резко меняется при «влипании» иностранной собственности в российскую, значительно увеличивая эффективность собственника. Уровень инновационной активности таких организаций значительно превышает общероссийский (в 1,8 раза в 2005 г.). В смешанной российской и федеральной собственности среди организаций, осуществлявших инновационную деятельность, 43% и 45% предприятий, соответственно, наиболее важным рынком сбыта считали зарубежный рынок при среднем для России уровне 28%.

Выдвинутая гипотеза о высокой инновационной активности предприятий смешанной российской и совместной российской и иностранной собственности подтверждается также при исследовании удельного веса отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции. Значение анализируемого показателя для предприятий выделенных форм собственности составляет, соответственно, 16,9% и 15,9%, что значительно превышает уровень частной формы собственности (7,7%) и средний для России уровень (12,2%). При этом продукция предприятий смешанной российской и совместной российской и иностранной собственности обладает высокой экспортной составляющей: доля отгруженной продукции собственного производства за пределы РФ составила в 2005 г. 27,1% и 34,6% соответственно (при среднем уровне 20%). Предприятия смешанной формы собственности, несмотря на достаточно высокие показатели инновационной деятельности, уделяют значительное внимание проведению исследований и разработок: на эти цели в 2005 г. было выделено 26,4% затрат на технологические инновации, что превышает средний уровень по России почти в 2 раза.

Разработку и освоение инноваций осуществляют около 10% промышленных предприятий (в США – 70%), причем только в трех отраслях этот показатель выше среднего: химическая промышленность (22,5%), металлургия (19,9%) и машиностроение (18,4%). В других отраслях инновационная активность значительно ниже: в электроэнергетике – 5,1%, в легкой промышленности – 3,2%, в деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной промышленности и полиграфии – 4,5%. При этом наибольшую долю в затратах на инновации российских предприятий составляло приобретение машин и оборудования (в основном устаревшего иностранного), а не НИОКР.

Россия должна идти навстречу глобальному миру, чтобы использовать потенциал глобализации в своих интересах. Россия имеет серьезные шансы для вхождения в лидирующую пятерку мировых экономических держав. Достижение этого результата возможно, если среднегодовые темпы роста ВВП будут не ниже 5,5% (в 2007 г.-8,1%).

Внешние условия для этого благоприятны. Приняты решения об экономической стратегии: диверсификация экономики, инвестиции в человеческий капитал, опора на инновации. Технология управления знаниями – это то, что позволяет повысить конкурентоспособность организации, отрасли, государства и, разумеется, отдельного человека.

## Построение денежной модели мультипликатора

**Чаплыгин Владимир Германович**

*Д.э.н., доцент*

*Калининградский государственный технический университет,*

*Калининград, Россия*

*e-mail: chaplyginv@mail.ru*

Связь, установленная Дж.М. Кейнсом и Д. Патинкином, между общим уровнем производства (и, следовательно, дохода) и денежной массой ставит вопрос о мультипликационной связи между общим уровнем производства и уровнем инвестиций. Фактически эта проблема сводится к тому, чтобы узнать, в какой мере обе эти зависимости могут сосуществовать и быть совместимыми.

В своей работе “Monnaie et Financement” Ж. Денизе указывает на некоторую двусмысленность выражения мультипликатора. Действительно, все происходит так, как если бы экономический кругооборот, описанный Кейнсом, имел следующий вид:

	Использование		Ресурсы	
	предприятия	домашние хозяйства	предприятия	домашние хозяйства
Товары и услуги	$I$	$C$	$Y$	
Доход	$R$			$R$
Кредит		$S$	$Q$	

Иначе говоря, предприятия производят товары  $Y$ , которые используются для потребления и инвестиций  $Y = C = I$ , и выплачивают домашним хозяйствам доходы  $R$  (которые Кейнс принимает равными  $Y$ : без самофинансирования предприятий), распределяемые между потреблением и сбережениями в зависимости от склонности к потреблению  $R = C + S$  и  $C = cR$ , откуда  $Y = cY + I$ , или  $Y = \frac{I}{1-c}$ .

Последняя формула дает обычное выражение для мультипликатора. Но следует заметить, что первичная задолженность предприятий  $Q$ , необходимая для инвестиций, выводится из их счета эксплуатации  $Y + q = R + I$ , а поскольку все доходы от производства распределены ( $Y = R$ ), то  $I = Q$ , так что мультипликатор можно записать в виде двух эквивалентных выражений:  $Y = \frac{\text{инвестиции}}{1-c} = \frac{\text{первичная задолженность}}{1-c}$

Сущность теории Ж. Денизе заключается в утверждении, что источником, порождающим мультипликатор, являются не инвестиции, а введение денег в экономический оборот. Инвестиции представляют собой лишь следствие этих новых денежных средств. Другими словами, предыдущие зависимости выражают первые две из трех переменных  $Y$ ,  $I$  и  $Q$  как функцию третьей из них. В то время как при обычной интерпретации принято считать, что именно дополнительные инвестиции порождают одновременно и дополнительную экономическую активность и кредит («были бы инвестиции – кредит будет»), Ж. Денизе предлагает исходить из того, что именно инъекция денег или кредита определяет одновременно и инвестиции и производство: «был бы кредит – инвестиции будут». Если принята точка зрения, что именно денежный поток порождает мультипликатор, следует уточнить вопрос об источнике денежных

ресурсов, необходимых предприятиям для финансирования дополнительных инвестиций. Как указывает Ж. Денизе, «Кейнс, без сомнения, согласился бы заменить в выражении мультипликатора инвестиции  $I$  первичной задолженностью  $Q$ . Но он отказался бы в составе задолженности различать задолженность в ценных бумагах и в банковском кредите, так же, как и ввести в формулу мультипликатора показатели тезаврации и детезаврации».

Но в новой концепции этого явления указанное различие играет фундаментальную роль (что, впрочем, подтверждает и анализ Патинкина), ибо задолженность в ценных бумагах представляет собой простую передачу уже существующей покупательной способности, тогда как банковский кредит и детезаврация денег домашними хозяйствами создает дополнительную покупательную способность: «новые деньги можно ввести в обращение двумя и только двумя путями: через банковский кредит или путем детезаврации».

Действительно, рассмотрим развертывание мультипликатора в действии. Будем исходить из обычно принятой точки зрения. Прирост производства продукции  $\Delta Y$  распределяется между инвестициями и потреблением  $\Delta Y = \Delta C + \Delta I$  и порождает поток доходов  $\Delta R = \Delta Y$ , направляемых в домашние хозяйства. Последние потребляют из доходов долю  $c$ , так что получаем обычную формулу  $\Delta Y = c\Delta Y + \Delta I$  и  $\Delta Y = \frac{\Delta I}{1-c} = 5\Delta I$  если склонность к потреблению равна 0,8.

Можно заметить, что уже здесь начинает возникать затруднение, если попытаться определить, какие же денежные потоки необходимы, чтобы «поддержать» это повышение экономической активности, так как эти потоки имеют различный характер в зависимости от того, будут ли новые сбережения домашних хозяйств тезаврированы или вновь пущены в экономический оборот.

Ситуация: полная-тезаврация

Чтобы «запустить» этот процесс, необходимо, чтобы банковская система обеспечила предприятия денежными средствами для оплаты их инвестиций  $\Delta I$ :  $\Delta M_i = \Delta I$

Порождаемый в результате поток доходов равен  $\Delta R_1 = \Delta Y_1 = \Delta I$ , часть которого  $(1-c)$  сберегается и, по предположению, тезаврируется.

Если дальнейших событий не происходит, мультипликационный процесс останавливается из-за отсутствия дополнительных денежных средств, т. е. получаем  $\Delta Y = \Delta I$ : мультипликатор не превышает 1. Если же, напротив, желательно, чтобы этот процесс развертывался нормально, необходимо, чтобы экономическая активность могла установиться на уровне  $(1+c)\Delta I$ , т.е. чтобы предприятия, получив входной денежный поток размером  $c\Delta I$ , в течение первого периода имели дополнительную потребность в финансировании, равную  $\Delta I$ . Следовательно, необходимо, чтобы во второй период была вновь пущена в обращение сумма  $M_2 = \Delta I$  и так далее до окончания этого мультипликационного процесса. Например, к концу девятого периода прирост уровня активности будет равняться  $\Delta Y = \Delta I + c\Delta I + \dots + c^8\Delta I = 4,34\Delta I$  (для  $c=0,8$ ) и понадобится инъекция дополнительного денежного потока размером  $\Delta M = 9\Delta I$  или  $\Delta M \approx 2,8\Delta Y$

Неравновесие на денежном рынке может иметь долгосрочный характер. Долгосрочный спад или низкие темпы роста могут объясняться низким объемом предложения реальных кассовых остатков в течение длительного времени, особенно при высокой чувствительности спроса на деньги к объему производства. Это особенно верно, если экономика отличается негибкостью цен, малой чувствительностью процентных ставок к реальной денежной массе и малой чувствительностью потребительского и инвестиционного спроса к процентным ставкам. В то же время сокращение производства, вызванное недостаточным предложением денежной массы, вызовет «шок предложения» и инфляцию немонетарного типа, снижая еще более реальные кассовые остатки.



Соответственно, стимулирование роста за счет повышения ликвидности экономики возможно за счет: расширения денежной базы; повышения денежного мультипликатора; увеличения скорости обращения денег.

Денежная база может быть расширена за счет применения соответствующих инструментов валютно-денежной политики. Рост денежного мультипликатора и скорости обращения денег требуют также совершенствования финансовой системы. Величина денежного мультипликатора зависит также от состояния законности и от доверия экономических агентов друг к другу.

### Литература

1. Кейнс Дж. М. (1999) Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Гелиос АРВ.
2. Столерю Л. (1974) Равновесие и экономический рост (принципы макроэкономического анализа). Пер. с франц. под общей ред. Б.Л. Исаева. – М.: Статистика.
3. Chrystal, K. Alec (Dec 1977) “Demand for International Media of Exchange” // *The American Economic Review*, Nashville, Vol. 67, Issue 5; pp.840-850
4. Gale, D. (1983) “Money: in disequilibrium”. Welwyn: Nisbet. – 368p.

## Моделирование спроса на жилье

**Черненко Надежда Владимировна**

*студентка магистратуры, бакалавр экономики*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, экономический факультет, Москва, Россия*

*E-mail: nadia-tch@yandex.ru*

### Введение

Жилье как предмет спроса обладает рядом характеристик, которые позволяют выделить его как особый товар. К таким характеристикам относятся: *длительное пользование* (даже в сравнении с другими товарами этой категории, как-то: бытовая техника или автомобиль), *неподвижность* (невозможно перенести жилье в другое место без соразмерного ущерба его качеству), *сложность и разнообразие потребительских свойств* (площадь, количество комнат, местонахождение, наличие инфраструктуры в районе, и много другое), *неделимость жилища при покупке/продаже, изменение свойств с течением времени* (амортизация, а также проведение ремонта), *высокие транзакционные издержки* (издержки на поиск приемлемого жилища и на переезд, различные комиссионные сборы), *двойственная роль жилья как объекта потребления и инвестиций*, и некоторые другие.

В России рынок жилья находится в стадии становления. Речь идет как об институциональных аспектах (правовое регулирование), так и о рыночных (количество, качество, разнообразие жилья; состояние строительной отрасли; покупательная способность домохозяйств). В российской научной литературе основное внимание уделяется проблемам доступности жилья и государственному регулированию рынка (см., например, Фаерман, Хачатрян (2004)). В качестве основных методов используется статистический и / или эконометрический анализ. Особо следует сказать о работах Хуторецкого, применяющего развернутый аппарат теории игр. Индивидуальный спрос на жилье в указанных исследованиях рассматривается постольку, поскольку это необходимо для описания рыночной ситуации в целом. Изучение взаимосвязи спроса и характеристик домохозяйства остается, таки образом, в стороне.

В западной же литературе данная проблема, а именно влияние личных предпочтений, дохода домохозяйства, длительность проживания и т.п. на жилищное потребление, рассматривается достаточно давно и подробно. Тем не менее, западные модели полностью неприменимы для российского рынка, т.к. они опираются на предпосылки о развитости рыночной системы, прежде всего финансовых рынков. Это позволяет достаточно свободно оперировать такими понятиями, как длительные

сбережения, фиксированные низкие или плавающие процентные ставки в ипотечном кредитовании, доступность жилища для большинства граждан и т.п.

### Модель индивидуального спроса на жилье

Предлагается рассмотреть модель спроса на жилье со стороны отдельного домохозяйства, в которой потребитель занимает некоторую жилую площадь, производит регулярные накопления и в некоторый момент времени совершает покупку дополнительной жилой площади. Отдельно учитывается потребление прочих (нежилищных) товаров и услуг. В основу модели положена задача максимизации агрегированной функции полезности следующего вида:

$$U = \sum_{t=1}^{\tau} \frac{U_1}{(1+\delta)^t} + \sum_{t=\tau+1}^T \frac{U_2^{(\tau)}}{(1+\delta)^t} \rightarrow \max(h, s)$$

где  $U_1 = a_1 \log h + a_2 \log(y - ph - s)$

$$U_2^{(\tau)} = a_1 \log(1 + \rho)h + a_2 \log\left(y - p(1 + \rho)h + \frac{s \frac{(1+r)^\tau - 1}{r} - k\rho h}{T - \tau}\right)$$

Эндогенными переменными являются  $h$  – жилищное потребление (количество квадратных метров в собственности/аренде) и  $s$  – сбережения. Под сбережениями при этом понимается не только банковский депозит, но и вложения в ценные бумаги, земельные активы и т.п.

Экзогенные переменные:  $y$  – доход,  $p$  – цена «потребления» 1 кв.м. (например, квартплата или аренда),  $k$  – цена покупки 1 кв.м. при расширении жилища (все переменные не зависят от времени). Параметры, характеризующие предпочтения относительно жилищного и нежилищного потребления – соответственно  $a_1$  и  $a_2$ ;  $\delta$  – норма дисконтирования,  $\rho$  – «степень» расширения жилища, т.е. какую долю от текущего потребления составит приобретаемая дополнительная жилая площадь,  $r$  – доходность по сбережениям. Время дискретно, горизонт планирования равен  $T$ , момент покупки дополнительной жилой площади есть  $\tau$ .

Выражение  $y - ph - s$  представляет собой нежилищное потребление в каждом из первых  $\tau$  периодов. Накопленные к указанному моменту сбережения  $s \frac{(1+r)^\tau - 1}{r}$  расходуются на приобретение жилой площади  $\rho h$  по цене  $k$ , остаток равномерно расходуется на потребление прочих товаров и услуг в течение оставшихся  $T - \tau$  периодов.

В исследовании оценивается поведение домохозяйства в условиях заданной (фиксированной) цены на покупку жилья в будущем и известной доходности по сбережениям (т.е.  $k$  и  $r$ ). Получено формальное решение задачи максимизации агрегированной функции полезности (задачи безусловного экстремума).

Следует обратить внимание на то, что в качестве одной из эндогенных переменных выступает величина сбережений (а не величина потребления прочих товаров и услуг). Такая постановка задачи позволяет увязать сбережения не только со стоимостью и размером приобретаемой в будущем дополнительной жилой площади, но и с индивидуальными характеристиками домохозяйства. К таковым относятся доход потребителя, величина имеющейся в распоряжении жилой площади, сравнительная ценность жилищного и нежилищного потребления, ценность будущего.

В общем виде, оптимальное потребление жилищных услуг и оптимальная величина сбережений суть некоторая часть от дохода домохозяйства:  $h^* = y \cdot \gamma_1$  и  $s^* = y \cdot \gamma_2$ . При этом доля  $\gamma_2$  тем меньше, чем выше доходность сбережений, дальше период покупки жилья (больше  $\tau$ ), меньше цена покупки 1 кв.м. или размер приобретаемой жилой площади, больше привлекательность жилищного потребления по сравнению с нежилищным.

## Литература

1. Асаул А.Н., Ерофеев П.Ю.. «Экономика недвижимости». – СПб.: Питер, 2008.
2. Фаерман Е.Ю., Хачатрян С.Р. «Государственная поддержка жилищных рынков: межрегиональный разрез». Экономика и математические методы, 2004, т. 40, №2.
3. Хуторецкий А.Б. «Конкурентные равновесия на рынке жилья». Экономика и математические методы, 2003, т. 39, № 3. с. 59-75.
4. Goodman, Allen. «A Dynamic Equilibrium Model of Housing Demand and Mobility with Transaction Costs». Journal of Housing Economics, 1995, Vol. 4, p. 307-327
5. Amundsen, Eirik S. “ Moving costs and the microeconomics of intra-urban mobility”. Regional Science and Urban Economics, 1985, Vol. 15, p. 573-583.
6. Nordvik, Viggo. “Moving costs and the dynamics of housing demand”. Urban Studies, 2001, Vol. 38, No. 3, p. 519-523/

## Управление системой содействия трудоустройству молодежи<sup>1</sup>

**Черницов Алексей Евгеньевич**

*ассистент*

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства,*

*Институт экономики и менеджмента, Пенза, Россия*

*E-mail: alex-black13@rambler.ru*

Молодежь - специфическая социально - демографическая группа населения, которая характеризуется высокой подвижностью и особой ролью в демографическом воспроизводстве общества. Она рассматривается как важнейший источник ожидаемых в обществе ценностных и поведенческих инноваций, самый энергетический носитель и мультипликатор новых морально - этических ценностей, которые свидетельствуют о степени восприимчивости нового взгляда на жизнь и способа самовыражения.

На современном этапе молодежь является одной из наиболее широко изучаемых категорий населения. Однако в последние годы все острее ощущается потребность, как науки, так и практики в фундаментальном анализе проблем молодежи, который предполагает целостный подход к изучению всего многообразия общественных связей и проявлений молодого поколения, т.е. его развития, взаимодействия молодежи и общества. Это связано с наличием серьезной социальной проблемы, выражающейся в противоречии между включенностью молодежи в новое социальное пространство и отсутствием адекватного знания и действенной системы реализации ее инновационного потенциала, особенно в сфере труда.

Необходимо разработать и осуществить систему мер целостной социальной защиты молодого поколения. Создание эффективных экономических, а также юридических и политических подсистем такой защиты нуждается в научно обоснованной, целостной характеристике положения молодежи, знании важнейших тенденций ее социального развития, на основе которых возможно проведение эффективной государственной молодежной политики.

Актуальность темы заключается еще и в том, что знание и учет реального положения молодежи в сфере труда и занятости, изучение ее социально-экономических ориентаций дают возможность выявить ключевые точки в решении молодежных проблем. Способ, сроки и эффективность этих решений могут предопределить характер дальнейшего развития России.

Цель нашего исследования заключается в разработке механизмов управления системой содействия трудоустройству молодежи, практических рекомендаций по

---

<sup>1</sup> Тезисы доклада основаны на материалах диссертационного исследования Черницова А.Е., результаты апробированы в рамках проекта Министерства образования и науки Р.Ф.(№ гос.регистрации 01200504942, руководитель проекта д.э.н, проф. Резник С.Д.).

формированию методов оценки и повышению эффективности функционирования системы содействия трудоустройству молодежи.

Одной из объективных причин высокой доли молодежи среди безработных традиционно называют отсутствие необходимого стажа и опыта работы, а зачастую требуемой для заполнения имеющихся рабочих мест высокой квалификации (разряда). Вместе с тем негативную роль играют также, недостаточная информированность молодых людей о ситуации на рынке труда, о востребованности той или иной профессии, неадекватная оценка престижности избранной профессии. Фундаментом общества являются производительные силы - те специальности и отрасли, которые создают материальный продукт. Именно на них формируется база для развития других, тоже востребованных, но не производительных направлений, таких, как культура, образование, юрисдикция, правоохранительная система. Не будет прочной базы - не будет этих надстроек. Сейчас в ряде отраслей промышленности наметилось оживление, повысился спрос на кадры. Нами было проведено исследование, цель которого - выяснение профессиональных намерений выпускников высших учебных заведений г. Пензы. Опрос, в котором приняли участие более 360 человек (из них 43,33% - юноши, 56,67% - девушки), проводился в 4 ведущих вузах г. Пензы.

Каково же отношение участников опроса к будущей профессии? 98,3% респондентов заявили, что избранная профессия им нравится, 0,6% указали на то, что она им не нравится, 1,1% затруднились с ответом. Среди положительно настроенных чуть больше девушек, чем юношей (98,1% и 98,5%).

Чем будут руководствоваться выпускники учебных заведений при выборе места работы? Более всего участников опроса привлекают высокий уровень оплаты труда (100%), возможность сделать карьеру (80,6%) и престижность предприятия (71,7%). В меньшей степени они стремятся к реализации своего профессионального призвания (9,4%), удобному графику работы (18,3%), транспортной доступности предприятия (3,6%). Следует отметить тот факт, что высокий процент опрошенных (48,6%) ориентируется на наличие знакомых в данной организации. На возможность сделать карьеру, в большей степени, ориентированы юноши (85,9%), тогда как среди девушек таких - 76,5%. Этот фактор является определяющим для 93,1% выпускников экономических специальностей и 63% выпускников технических специальностей.

Несмотря на то, что оплата труда является важной составляющей качества трудовой жизни, результаты опроса показали, что интерес к повышению квалификации и интеллектуального уровня не всегда зависит от величины заработной платы. Установив коэффициент корреляции между показателями характеризующими приобретение, обновление и закрепление знаний, умений, навыков, и размера вознаграждения за труд, мы пришли к выводу о слабости связи между ними ( $r = 0,02$ ). Люди, занимающиеся умственным трудом, повышают свою квалификацию и уровень знаний во многом для получения удовлетворения от выполняемой работы.

Выполненное исследование позволяет сделать следующие выводы и рекомендации:

1. В исследовании доказано, что система содействия трудоустройству молодежи Пензенской области функционирует как система взаимосвязанных элементов, и предложена модель системы трудоустройства молодежи. Выявлено, что элементами системы могут являться спрос, предложение и цена рабочей силы; субъекты (работодатели, трудоспособная молодежь, государство); юридические нормы, регулирующие отношения между субъектами, конъюнктуру рынка (соотношение спроса и предложения, цена рабочей силы, конкуренция); инфраструктура (службы занятости, кадровые агентства, центры занятости при ВУЗах, и др.).

2. В исследовании разработаны и обоснованы механизмы управления системой трудоустройства молодежи Пензенской области. По результатам исследования в качестве инструментов управления предложены: совершенствование действующего законодательства в сфере занятости молодежи; финансирование мероприятий по

содействию трудоустройству и занятости молодежи; стимулирование и поддержка развития молодежного предпринимательства; создание механизма взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг; совершенствование деятельности службы занятости. Региональное регулирование системы трудоустройства молодежи осуществляется законодательными и исполнительными органами власти региона. В сфере управления системой содействия трудоустройству молодежи деятельность Правительства Пензенской области должна быть направлена на повышение мобильности рабочей силы, обеспечение устойчивого баланса интересов работников, работодателей и государства.

3. В исследовании предложена методика по оценке эффективности управления системой содействия трудоустройству молодежи, предусматривающая вычисление интегрального показателя через совокупность пяти блоков: молодежь; взаимодействие с работодателями; потенциал работников органов исполнительной власти; реализация программ содействия занятости молодежи; эффективность и качество трудоустройства.

#### **Литература**

1. Малева Т. Политика на рынке труда на этапе экономического роста// "Человек и труд" № 1, 2008 г.
2. Попова Н., Майоров А., Полякова О. Служба занятости Пензенской области: комплексный подход и учет особенностей территории// "Человек и труд" № 10, 2007 г.
3. Долгова А., Жукова И. Полная и эффективная занятость молодежи - условие повышения конкурентоспособности страны// "Человек и труд" № 8, 2007 г.
4. Энциклопедия содействия трудоустройству: в 3-х томах. / Гл. ред. Е.П. Илясов. - М.: ООО "РИТМ", 2005.
5. Программа реализации государственной молодежной политики "Молодежь Пензенской области 2004-2010" (от 01.03.2004 № 587-ЗПО)
6. Резник С.Д. Система непрерывной практической бизнес-подготовки и трудоустройства студентов экономических специальностей: опыт конкретного вуза // Российский экономический журнал. - 1999. - № 9-10. - С. 77.

### **X-эффективность и эффективные капитальные вложения**

*Шлепин Василий Валентинович*

*аспирант*

*Ярославский государственный технический университет, Ярославль, Россия*

*E-mail: vasil1984@mail.ru*

В последнее время в научной литературе возрос интерес к вопросам, посвященным влиянию мотивации личности в рамках X-эффективности и эффективных капитальных вложений на повышение эффективности воспроизводства и его интенсификацию. Это объясняется попыткой правительства перейти на путь инновационного развития экономики посредством качественных структурных сдвигов в производстве.

Харви Лебенстайн (1922 – 1994) в 1966 г. ввел понятие X-эффективности (X-efficiency) означающей, что экономическая структура, действующая в слабоконкурентной среде, минимизирует свои издержки не под давлением конкуренции, а за счет использования нерыночных, как правило, внутренних ресурсов. К ним он относит экономию от масштаба, использование внутрипроизводственных инноваций, действие внешней и внутренней мотивационной деятельности и др.

Позднее в научной литературе термину X-эффективность было сопоставлено понятие Y-эффективности, обозначающей эффективность, с которой фирмы максимизируют прибыль за счет своих конкурентных преимуществ в рыночной среде

Лебенстайн показал, что при одинаковой технической и капитальной оснащенности производства объемы выпуска продукции могут значительно варьироваться. Введя понятие X-эффективности, он подчеркивал, что эта вариация объясняется действием дополнительных факторов эффективности, не учитываемых в неоклассической теории.

В качестве основной единицы анализа Лебенстайн рассматривал индивида, отдавая предпочтение фактору мотивации персонала на всех уровнях предприятия. Мотивация определяет тот объем усилий, который «прикладывается» к комбинации имеющихся ресурсов и обеспечивает получение конечного результата. По данным Лебенстайна, роль мотивационного фактора может значительно превосходить влияние учитываемых обычно факторов производства. Приводимые им данные доказывают, что X-эффективность обеспечивает от 9 до 83 % экономии труда и капитала на единицу продукции за счет повышения мероприятий по производительности труда, реорганизации и перепланировки предприятия, подачи материалов, контроля за потерями, изменения системы оплаты труда и т.п. Таким образом, X-эффективность обеспечивает снижение затрат, как правило, более чем на 25 % (Лебенстайн Х., 1995), независимо от того, в рыночной или нерыночной среде действует фирма.

Особое значение приобретает мотивация в функционировании человеческого капитала. Еще в XVIII в. У. Петти впервые попытался оценить денежную стоимость производственных свойств человеческой личности. Уже в 1812 г. А. Якоб, используя понятие «недополученного» дохода, рассчитывал издержки от найма работника и крепостного в натуральных единицах.

В настоящее время человеческий капитал наряду с эффективными капитальными вложениями стал одним из наиболее значимых факторов, способствующих переходу отечественной экономики на путь инновационного развития, в рамках которого будут достигнуты качественные структурные преобразования в реальном секторе экономики.

В связи с этим X-эффективность в производстве обеспечивается через создание со стороны работодателя необходимых условий для самореализации и самоуважения каждого отдельного работника. При этом развитие производства не должно отставать от формирования личностных характеристик работников, генерирующих новые идеи для эффективного производства.

Данный процесс способен обеспечить эффективные капитальные вложения, которые выступают как важный фактор интенсивного расширенного воспроизводства на базе достижений научно-технического прогресса, что способствует росту экономики и улучшению качества жизни населения.

Эффективные капитальные вложения являются максимальным выражением их эффективности, определяемой отношением эффекта (результата), получаемого от капитальных вложений, к их объему. Другими словами, эффективные капитальные вложения определяются оптимальным значением X-эффективности (минимум издержек) и Y-эффективности (максимум дохода). Кроме того, это соотношение возможно определить лишь в определенный момент времени, так как в целом происходит возрастание масштабов и темпов внедрения новых идей, сгенерированных работниками, благодаря стимулированию их мотивации со стороны работодателей.

В перспективных секторах экономики, способных дать толчок ускоренному, сбалансированному и устойчивому росту всей национальной экономики, инновационное развитие может обеспечиваться через повышение эффективности государственных капитальных вложений. Вместе с тем эффективное государственное финансирование может использоваться как альтернатива частным инвестициям в человеческий капитал, способное стимулировать развитие личности на протяжении всего жизненного периода.

Наиболее важная ступень формирования личностных характеристик является процесс обучения, в котором, по нашему мнению, следует применять проблемно-развивающий тип обучения. Использование этого метода даст возможность выявить личностные характеристики и индивидуумов, обладающих ими, для генерации новых идей и внедрения их в производстве.

Таким образом, стимулирование мотивации личности, способной генерировать новые идеи для обеспечения X-эффективности, предполагает использование эффективных капитальных вложений, финансируемых государством в высокотехнологичных секторах

экономики, что позволит осуществить качественные структурные преобразования в производстве и перейти на инновационный путь развития экономики.

### **Литература**

1. Кирдина С.Г. (2007) X-эффективность и X-экономики: синтез теоретических подходов // Экономический вестник Ростовского государственного университета. Т. 5, № 2, с. 9 – 26.
2. Лебенштейн Х. (1995) Аллокативная эффективность в сравнении с X-эффективностью // Теория фирмы: Сб. тр. СПб.: Экономическая школа, с. 482.
3. Львов Д.С. (2005) Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие. – М.: Экономика, 2005. – 639 с. (Высшее образование)
4. Шлепин В.В. (2006) Вопросы социального прогресса на предприятии // Материалы III Международной научной конференции молодых ученых, аспирантов и студентов «Молодежь и экономика», том II, 19 апреля 2006 г. – Ярославль, ЯВФЭИ, с. 265.
5. Шлепин В.В. (2006) Текущее производство: как создавать условия для раскрытия человеческого потенциала // Человеческий потенциал модернизации России (Стратегия опережающего развития – 2006): Доклады и выступления. Под общ. ред. А.В. Бузгалина, А.И. Колганова. – М.: ЛЕНАНД, с. 170 – 171.
6. Liebenstein H. (1966) Allocative Efficiency vs. X-Efficiency // American economic review. Vol. 56, № 3.

## **Реструктуризация институционального механизма функционирования акционерной собственности в условиях посткризисного развития экономики РФ**

*Шмелев Алексей Олегович<sup>1</sup>*

*Студент 4 курса бакалавриата*

*Южный федеральный университет, эконом. факультет, Ростов-на-Дону, Россия*

*E-mail: shmelevalex\_ec87@mail.ru*

### **Введение**

Формирование предпосылок устойчивого экономического развития требует создания эффективных рыночных институтов, обеспечивающих поведенческие ограничения для хозяйствующих субъектов. Одним из таких важнейших институтов является институт собственности; в структуре отношений собственности в развитых странах и на формирующихся рынках (emerging markets) доминирует ее акционерная форма. Выход российской экономики из затяжного системного экономического кризиса на траекторию роста создает потребность теоретического осмысления процессов эволюции акционерной собственности, необходимого для разработки новых экономических и институциональных механизмов ее эффективного функционирования, что предопределяет актуальность и практическую значимость исследования.

### **Методы**

Различие гносеологических подходов к исследованию проблем акционерной собственности проявилось в анализе форм движения капитала в рамках марксизма, эволюции форм предпринимательства в трудах Й. Шумпетера, Ф. Хайека и Л.Мизеса.

Над проблемой формирования эффективных структур собственности работали такие видные институционалисты, как Л. Де Алеси, Х. Демсец, Р. Коуз, Г. Саймон, О. Уильямсон, Т. Эггертссон. Эволюционный подход к исследованию корпораций отражен в работах Р. Нельсона, С. Уинтера. Начало современным дебатам по поводу проблем издержек агентских отношений, порождаемых акционерной формой собственности, положено А. Берле и Г. Минзом в 1930-е годы. Именно эти подходы представляются нам применимыми для анализа институциональной организации

---

<sup>1</sup> Автор выражает признательность ст. преп., к.э.н. Васькиной М.Г. и зав. кафедрой экономической теории профессору, д.э.н. Белокрыловой О.С. за помощь в подготовке тезисов.

современного российского корпоративного сектора и корпоративных конфликтов, особенно активно развернувшихся с 2004 г. на фоне формирования организационных структур и бизнес-практик государственного капитализма.

### Результаты

Акционеры выбирают совет директоров и правление, члены которых выступают как доверенные лица акционеров и проводят политику в их интересах. Институциональный анализ акционерной собственности - это инструментарий проверки того, действительно ли это так, и если нет, то почему. Основоположник институционализма Т.Веблен отмечал, что «интересы руководства современной корпорации необязательно должны совпадать с долговременными интересами самой корпорации как функционирующего предприятия; не совпадают они и с заинтересованностью общества в целом в эффективном управлении корпорацией как производственным предприятием»(1).

Мир свободной конкуренции и торговли во все большей мере замещается миром транснациональных корпораций (ТНК). Российские акционерные общества занимают как бы промежуточное положение: с одной стороны, на некоторых рынках (рынок вооружений, сырьевых ресурсов, металлов, металлоемкого оборудования) пытаются действовать подобно западным ТНК, с другой – ограничены узким горизонтом планирования. Причин последнего (как объективных, так и субъективных) много, однако можно утверждать, что в своей массе они имеют институциональное объяснение. Закономерностью развития институциональной структуры российской экономики является рост числа, размеров и влияния крупных корпораций на национальное хозяйство, что выражается в том, что темпы роста крупного бизнеса существенно опережают темпы роста экономики в целом. Крупные корпорации, составляющие 0,009% от общего числа зарегистрированных на 1 января 2006г. компаний, производят свыше 40% выпуска товаров и услуг в РФ. При сохранении средних темпов роста (1,5% ежегодно) к 2020г. их совокупная доля может достигнуть 64% от общего выпуска товаров и услуг в стране(2).

Практика российских реформ отчетливо показала, что предположение о достаточности формальных преобразований отношений собственности оказалось грубой ошибкой, защита прав собственности находится на очень низком уровне(3). Функционирование эффективных агентских цепочек между принципалом и агентом осложняется наличием асимметричной информации, несовершенного мониторинга и оппортунистического поведения.

Обойденная вниманием на этапе приватизации проблема высоких транзакционных издержек и их неравномерного распределения оборачивается ростом управленческих издержек в приватизированных фирмах и остающимися на высоком уровне транзакционными издержками для аутсайдеров при сделках с акциями на вторичном рынке. Примечательно, что основная масса рыночных институтов и законов, призванных уменьшить транзакционные издержки и управленческие затраты, была введена в действие в России после первой программы приватизации. Менеджеры скрывают значимую информацию или искажают ее, чтобы увеличить издержки акционеров на осуществление контроля. Угроза банкротства как фактор динамики института акционерной собственности не действует, поскольку соответствующий закон практически не применяется. Аналогичным образом обстоят дела и с угрозой поглощения, потому что фондовый рынок слишком узок и неэффективен. Представляется, что здесь на первый план выходит проблема дуальности российского корпоративного сектора: списки котировальных листов фондовых бирж включают предприятия, в той или иной степени соответствующие западным стандартам корпоративного управления, вступающие в цивилизованные отношения с внешними инвесторами в ходе первичного размещения акций (IPO), выпуска депозитарных расписок и т.п. Низкорентабельные компании не торгуются на фондовом рынке.

Институциональную организацию акционерной собственности в России невозможно описать без обращения к практике рейдерства. Так, красноречивым примером



служит факт хищения акций. Хищение акций может происходить посредством подделки подписи физического лица на передаточном распоряжении; путем предоставления поддельной доверенности или поддельного протокола общего собрания участников юридического лица, в котором назначается его руководитель, подписывающий передаточное распоряжение(4).

Следующий этап эволюции акционерной собственности должен характеризоваться появлением устойчивой системы прав собственности, для чего необходим полностью завершённый комплекс прочих элементов системных реформ. Основной содержательной характеристикой ее современного этапа является формирование механизма перераспределения собственности, где основная роль принадлежит действиям узких групп специальных интересов, тесно связанных с властью.

#### **Литература**

1. Веблен Т.(2007)Теория делового предприятия. М., 2007.С.118.
2. Полонский С. (2007) Институциональный подход к теории современной корпорации// Проблемы современной экономики. №2 // [http://www.m-economy.ru/ art.php3?artid=22216](http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=22216)
3. Шаповалов А.(2007) Корпоративное торможение // Коммерсантъ. 01.11.2007. № 201 // <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=820944>
4. Логвинова Н.(2007) Похитители виртуальных бумаг // BusinessWeek Россия. №42.С.43

### **Тенденции развития российской экономики в условиях роста стратегической неопределенности**

**Шпирко Ольга Валерьевна**

*Аспирант*

*Государственный Университет Управления, Москва, Россия*

*E-mail: [ospirko@mail.ru](mailto:ospirko@mail.ru)*

#### **Введение**

Современный экономический рост стран характеризуется ведущим значением научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства в развитых странах, приходится от 70 до 85% прироста ВВП. Внедрение нововведений стало ключевым фактором рыночной конкуренции, позволяя передовым фирмам добиваться сверхприбылей за счет присвоения интеллектуальной ренты, образующейся при монопольном использовании более эффективных продуктов и технологий.

Благодаря высокой инновационной активности в развитых странах обеспечивается постоянное расширение возможностей хозяйственной деятельности, что позволяет им последовательно наращивать денежное предложение в целях кредитования роста производственного и человеческого потенциала без ощутимых инфляционных последствий.

#### **Методы**

На основе анализа статистических данных, построения прогнозов методом экстраполяции, а также построения сценарных прогнозов были выявлены основные возможности и угрозы развития экономики России, проанализированы основные тенденции развития. Были проанализированы основные инвестиционные процессы в российской экономике, возможные варианты концентрации инвестиций в секторе инновационных разработок. Основой для исследования стали данные Российского статистического ежегодника, отчетность компаний.

#### **Результаты**

Проведенное исследование показало, что современное состояние российской экономики характеризуется общей положительной динамикой развития. В последние три года прирост ВВП превышал 6%. Наряду с ростом конкурентоспособности на мировом уровне, растет и инвестиционная привлекательность страны. Однако, на фоне

относительно благополучных количественных параметров качественные характеристики накопленных в России иностранных инвестиций – их видовая и отраслевая структуры – остаются неблагоприятными, так как в основном они концентрируются в отраслях топливно–энергетического и химико– металлургического комплексов. Таким образом, они слабо содействуют задачам повышения национальной конкурентоспособности и экспортного потенциала. Возможности сохранения интенсивного экономического роста в рамках прежней модели экономического развития, которая сложилась в предшествующие несколько лет, исчерпываются. Между опорными секторами экономики – экспортно-сырьевым и внутренне – ориентированным (обрабатывающая промышленность, строительство, сельское хозяйство) – стал увеличиваться качественный разрыв по параметрам, определяющим конкурентоспособность производства: рентабельности, обеспеченности инвестициями, заработной плате и др.

При всей неопределенности долгосрочной перспективы можно выделить четыре группы факторов, которые определяют общие траектории развития российской экономики на ближайшие 15 лет:

- Эволюция сложившейся к середине текущего десятилетия экспортно-сырьевой модели экономики под влиянием прогнозируемых изменений мировых рынков сырья и капитала
- Фундаментальные сдвиги в ресурсной базе экономики, включая трудовые ресурсы
- Вызовы со стороны внешнего мира, определяемые уровнем глобальной стабильности и стратегиями мировых «центров силы» (США, ЕС, Китай, Япония), темпами глобализации производства, обращения, потребления, политико-экономическими процессами на постсоветском пространстве.

Возможно возникновение ряда кризисов, которые обусловлены следующими факторами:

- Снижение темпов экономического роста
- Развитием негативных демографических тенденций
- Необходимостью модернизации производственно-технологической базы инфраструктурных отраслей (электроэнергетика, транспорт), а также сельского хозяйства
- Сокращением к середине следующего десятилетия рентабельных запасов природных ресурсов

Также возможен рост неопределенности, вызванный масштабной переструктуризацией мирового хозяйства (укреплением новых центров силы – Китай, Индия), новыми технологическими прорывами, базирующимися на научных открытиях в биологии, медицине, информатике, изменением мировых экономических институтов. Для российской экономики в условиях роста стратегической неопределенности прогнозируются следующие возможности и риски:

- Обладание уникальным сочетанием научно-исследовательского потенциала, высокотехнологичных производств, емких внутренних рынков
- Формирование производственно-территориальной структуры экономики с опорой на перерабатывающие отрасли и сферу услуг
- Рост капитализации российской экономики с привлечением иностранного капитала
- Ожидаемое расширение инвестиционного спроса создаст основу для роста конкурентоспособных отраслей машиностроения, развертывания сборочных производств и развития технологической кооперации
- Увеличение роли в обеспечении стабильности энергоснабжения мировых центров силы и присутствия на мировых рынках энергоносителей.

Возможно возникновение следующих рисков:

- Падение эффективности существующих механизмов и моделей государственного управления в результате экспансии глобальных бизнес-сетей, виртуальных технологий, деятельности глобальных неправительственных организаций.

- Деградация технологического уровня традиционных отраслей
- Исчерпание ценовых конкурентных преимуществ и падение уровня конкурентоспособности значительной части перерабатывающих производств
- Потеря национального контроля за стратегически важными секторами экономики и компаниями
- Нестабильность мировых рынков энергоносителей может способствовать превращению России в сферу острого соперничества ведущих стран мира за контроль над энергоносителями

### Литература

1. Глазьев С., О стратегии экономического развития России, Вопросы экономики, №5 2007
2. Иванченко В, К поиску модели динамичного развития, Экономист, №12 2007
3. Нарышкин С., Инновационная составляющая инвестиционных процессов, Вопросы экономики, №5 2007
4. www.gks.ru

## Социальный капитал фирмы как конкурентное преимущество

*Штырбул Софья Анатольевна*

*Аспирант*

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

*E-mail: sofya\_sh@mail.ru*

Изучение социального капитала как особого ресурса представляется чрезвычайно интересным как на макроуровне (связь с национальным благосостоянием), так и на микроуровне, т.к. подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен. Он свойственен структуре связей между акторами, облегчает определенные действия акторов внутри структуры. На уровне фирмы одним из проявлений социального капитала является уровень лояльности персонала руководителю и организации, т. к. социальный капитал существует во взаимоотношениях индивидов. Группа, внутри которой существует полная надежность и абсолютное доверие, способна совершить много больше по сравнению с группой, не обладающей данными качествами. И действительно, примеры показывают высокую результативность компаний, ориентирующихся на развитие социального капитала (выбравших приоритетным принцип лояльности): это и история Rent-A-Car, превратившейся из небольшой компании в лидера автопрокатного бизнеса; и история Vanguard, сделавшейся лидером среди фондовых компаний; Harley-Davidson, ставшей легендой, Dell, Intuit, Cisco. В американских учебниках мы находим, что лояльность включает терпимость перед лицом проблем, конструктивное поведение, эмоциональную привязанность, готовность следовать руководству и указаниям организации. Лояльность понимается как отношение, которое снижает вероятность, что работники уйдут из организации и повышает вероятность, что они будут продолжать общение с организацией на языке лояльного поведения, которое вовлекает работников сохранять отношения с организацией в условиях экономического упадка. Многие ученые сходятся на том, что понятие лояльности персонала тесно связано с понятием «Social identity» - социальная идентификация – отождествление себя с компанией, а так же, что лояльность фиксируется через идентификацию. Размер лояльности определяет также и «запас прочности» компании, «кредит доверия» её руководству. То есть, чем большей лояльностью сотрудников располагает организация, тем большее число «непопулярных» решений сможет осуществить до начала акций массового протеста и саботажа.

\*\*\*

В рамках исследования было рассмотрено понятие лояльности персонала в разрезе слагаемых социального капитала, т.е. лояльность как форма доверия между руководителями и работниками, внутри коллектива, доверие выбранной стратегии развития; лояльность, как определенная форма солидарности внутри фирмы; лояльность как ответная реакция на социальную защиту и заботу, предоставляемую фирмой;

лояльность как результат сложившихся в коллективе традиций (в этом блоке так же приводятся рассуждения о некоторых особенностях ментальности российского работника); лояльность как уровень развития культуры, в частности корпоративной, внутри фирмы. Так же анализируется роль менеджмента в формировании социального капитала фирмы.

Конструктивная (выгодная для фирмы и сотрудников) составляющая социального капитала предполагает ответственность и надежность в плане построения успешных, взаимовыгодных отношений. В этом плане социальный капитал и конкретно лояльность сотрудников приобретает статус конкурентного преимущества.

#### **Литература**

1. Бойков В. Э. (2004) Ценности и ориентиры общественного сознания россиян // Социс. - №7. - С. 46 – 51.
2. Бузгалин А. В., Колганов А. И. (2004) Глобальный капитал. М.: Едиториал, 512 с.
3. Милашенко В. (2005) Социальный дискомфорт – опасный синдром // Человек и труд - №3. – С. 35 – 36.
4. Райхельд Ф. (2006) Как строить взаимоотношения с персоналом. Руководство для руководства / Пер. с англ. А. Сухенко. – СПб.: Питер, – 256 с.
5. Askanasy N. M., Wilderom C. P. M., Peterson M. F. (2000) Handbook of organizational culture and climate. – London.: Sage publication inc.
6. Streeten P. (2002) Reflections on Social and Antisocial Capital // Journal of Human Development, Vol. 3, No. 1,
7. Trigilia C. (2001) Social Capital and Local Development // European Journal of Social Theory 4(4), p. 427–442.
8. Coleman J. (2000) Social Capital in the Creation of Human Capital Dasgupta, Partha, and Ismail Serageldin (eds.). Social Capital: A Multifaceted Perspective. Washington, D.C.: The World Bank.

### **Социальная ответственность бизнеса**

**Шубин Алексей Владимирович**

*Аспирант*

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

*E-mail: [alekshubin@yandex.ru](mailto:alekshubin@yandex.ru)*

В настоящее время отсутствует однозначная трактовка понятия социальной ответственности институтов предпринимательства и бизнеса в экономическом контексте. По-прежнему, остаются открытыми многие вопросы, связанные с экономической активностью современного бизнеса и его ролью в формировании социально устойчивой среды.

Рассмотрим критерии, формирующие понятие социальной ответственности бизнеса.

Оценку критериев произведем с разных точек зрения агентов, участвующих в формировании этого понятия (института):

1. С одной стороны ответственность бизнеса можно понимать как Milton Friedman: "Существует одна и только одна ответственность бизнеса: использовать свои ресурсы и энергию в действиях, ведущих к увеличению прибыли, пока это осуществляется в пределах правил игры". Т.е. единственной целью деятельности компании является максимизация прибыли для своих акционеров. При этом внесении в цели бизнеса социальную ответственность - недопустимо. Однако нельзя не учесть, что, тратя деньги на социальные программы, компания сокращает свои текущие прибыли, но в долгосрочной перспективе создает благоприятное социальное окружение и, следовательно, устойчивые прибыли. Социально ответственное поведение - это возможность для компании реализовать свои основные потребности в выживании, безопасности и устойчивости. Таким образом социальная ответственность становится частью политики компании, в

итоге нацеленной на максимизацию прибыли. Налицо фактор, потенциально мотивирующий активную социальную политику бизнеса, даже в рамках такой жесткой точки зрения.

2. С другой стороны, социальная ответственность бизнеса, в случае государственного и частного партнерства, приобретает несколько иной характер. Определяющую роль здесь играет степень влияния и активность государственной политики в этой сфере.

Естественным количественным фактором оценки активности социальной политики можно считать часть прибыли (включая социально ориентированные налоги) от реализации продукции и услуг, которую работодатели вкладывают в развитие человеческого фактора (социальной среды). А именно, вложения в систему социальной защиты населения: мед. обслуживание, условия охраны труда, уровень трудовых доходов и т.п.

Применительно к нынешнему положению дел в РФ, следует отметить поэтапное формирование социальной ответственности. Проблемы социальной устойчивости среды, сложившиеся в пореформенный период, были связаны с незавершенностью перехода от прежних принципов распределения и обеспечения занятости населения, к новым, основанным на механизмах здоровой конкуренции. Проводимые экономические реформы, в том числе и социальной сферы, постоянно корректируются под влиянием поисков эффективной модели развития.

На начальном этапе реформ социальной сферы в РФ, бизнесу отводилась первостепенная роль. Государство «взвалило» социальную ответственность на только зарождавшийся у нас в стране институт предпринимательства и бизнеса. Необходимо отметить, что политика социальной ответственности не принесет никаких результатов, если все эти проблемы взвалить на бизнес. Одним из проявлений ограниченности такой политики: она неспособна обеспечить быстрое и гарантированное превращение совокупного спроса в движущую силу общественного воспроизводства расширенного типа. Естественно, такая политика оказалась неэффективной.

Следующий этап характеризуется развитием государственно-частного партнерства (ГЧП). Если раньше бизнес выступал в некотором роде «благотворителем», то на этапе ГЧП, отношения бизнеса и государства можно рассматривать как партнерские. ГЧП имеет широкий спектр различных форм. Это, в первую очередь, разнообразные контракты, которые государство предоставляет частным компаниям: на выполнение работ и оказание общественных услуг, на управление, на поставку продукции для государственных нужд, контракты технической помощи и т. д. Зачастую эти контракты носят временный характер.

Существенным минусом такого типа взаимоотношений на этом этапе является бессистемность развития отраслей и отсутствие мотивации бизнеса в развитии даже отдельно взятой отрасли (в случае временного характера контракта). В результате, развивается конкретная отрасль, а не внутренний рынок среды в целом, что, в конечном счете, минимизирует эффективность формирования устойчивой социальной среды.

Активное развитие институтов государственных корпораций (ГК) в России можно рассматривать как возможный переход к следующему этапу развития социальной ответственности на обоюдно выгодных условиях и для государства, и для бизнеса. Существенным отличием от предыдущего этапа, видится возможность систематизации выбора отраслей именно институтом государства. В этом случае, посредством системного развития ГК, государство может более эффективно воздействовать на формирование отраслей внутреннего рынка, которые именно государство считает необходимыми для развития, при этом, не ограничиваясь только лишь задачей максимизации прибыли, а учитывая социальную ответственность. Очевидно, что развитие даже отдельно взятой отрасли будет более эффективным в условиях благоприятной социальной среды. Институт бизнеса будет решать для себя «привычную» задачу максимизации прибыли в рамках «правил игры». Государство же, в условиях здоровой конкуренции, более

эффективно сможет обеспечивать социальную защиту своим субъектам. Острой остается проблема регулирования такого типа взаимоотношений. Неясность в вопросах передачи части прав собственности от государства бизнесу, отсутствие законов о государственной собственности, о национализации и других важнейших нормативных актов обуславливают чрезвычайно высокие риски инвестирования частных средств в объекты государственной инфраструктуры. Для привлечения частного капитала, необходимо гарантировать защиту прав собственности, т.е. прозрачную и понятную правовую базу. Только в этом случае возможен переход к новым типам взаимоотношений государства и бизнеса, в частности и в социальной сфере.

#### **Литература**

1. С. Губанов; Изъяны политики "социально ответственного бизнеса". - М.: Экономист №8, 2007, стр. 3.
2. Н. Зорин, Р. Кудрявцева; Оценка уровня социального благополучия. - М.: Экономист №2, 2007, стр.55.
3. Федеральный закон № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции». Ст. 2. П. 1.
4. Балашова И.А. Балашов А.М. Юдина Т.Н.; Институциональные особенности предпринимательства и благотворительности в России IX-начало-XXI в.в. - М.:ГООУ, 2007.
5. Под. ред. В.В. Лазарева; Общая теория права и государства.- М.: Юрист, 2005.

### **Современные тенденции передачи технологий и прямого инвестирования в переходных экономиках**

***Юрик Сергей Владимирович***

*Белорусский государственный университет, экономический факультет, студент*

[spm99@mail.ru](mailto:spm99@mail.ru)

1. На современном этапе технология становится одним из важнейших конкурентных преимуществ, где безусловное лидерство в настоящее время принадлежит ТНК. В современной международной торговле доступ развивающихся стран к наиболее современным технологиям осуществляется преимущественно в процессе прямого инвестирования, когда уставной фонд иностранного или совместного предприятия формируется за счет поставок оборудования и/или за счет предоставления права пользования нематериальными нефинансовыми активами, принадлежащими иностранному собственнику. Таким образом ТНК предоставляют самую новую технологию своим филиалам, а относительно устаревшую – предоставляют фирмам принимающей страны или совместным предприятиям.
2. Для количественного анализа процессов привлечения ПИИ и передачи технологий в период 1994-2006 годов были выбраны 12 стран с переходной экономикой, семь из которых в настоящее время вошли в состав ЕС<sup>1</sup> и были отнесены к первой группе, и 4 страны СНГ и Китай, вошедшие во вторую группу (табл. 1).

---

<sup>1</sup> Сравнение всех показателей дается в формате «на душу населения». На указанном интервале объемы привлечения ПИИ в экономику (direct investment in economy) сравнивались с объемами привлечения новых технологий в виде оплаты роялти и лицензионных платежей (royalties and licence fees, debit) за период. Источник данных – Balance of Payments Statistics Yearbook. – IMF, 2002, 2007.

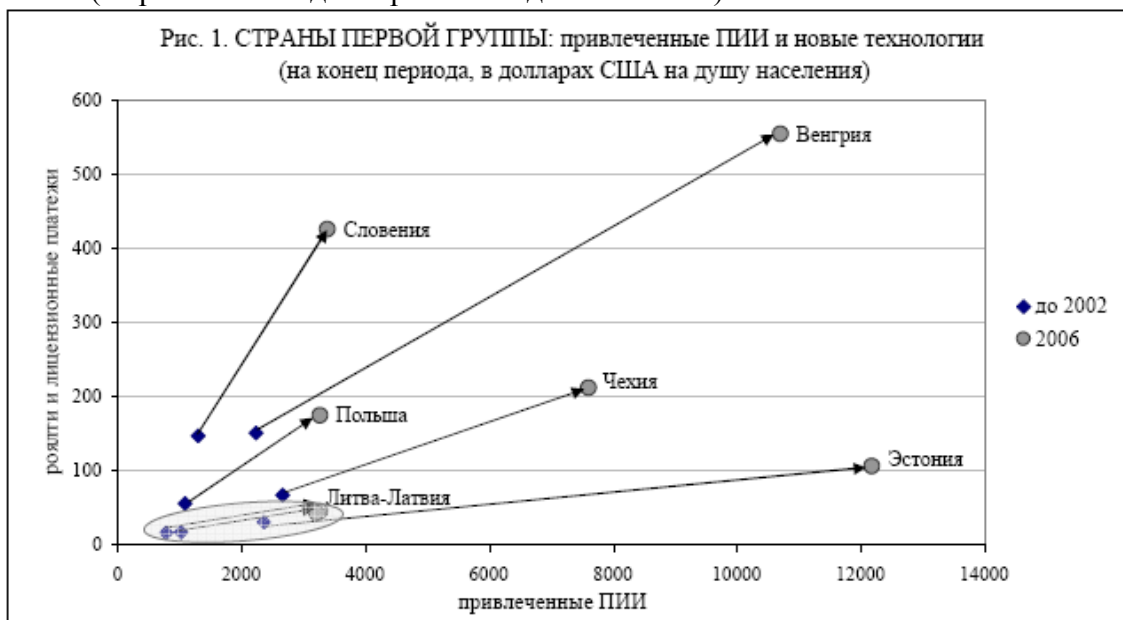
Таблица 1

Привлечение ПИИ и новых технологий по группам стран  
в 1994-2006 гг. (в долларах на душу населения)

		ПИИ		Роялти, лицензии	
		до 2002	2002-2006	до 2002	2002-2006
1-я группа	Эстония	2358,1	9817,8	30,7	75,1
	Венгрия	2227,3	8471,0	151,0	403,8
	Чехия	2658,7	4942,9	66,7	145,1
	Словения	1297,0	2090,5	147,4	279,2
	Польша	1081,5	2183,6	55,8	118,9
	Латвия	1016,6	2248,0	16,6	28,4
	Литва	781,7	2426,2	15,7	27,2
	Среднее по группе	1631,6	4597,1	69,1	154,0
2-я группа	Казахстан	843,7	1277,5	1,7	9,4
	Россия	369,5	1526,8	3,5	40,1
	Украина	103,1	393,6	18,2	32,6
	Китай	241,7	170,3	3,8	17,5
	Беларусь	143,4	137,3	1,0	8,9
	Среднее по группе	340,3	701,1	5,6	21,7

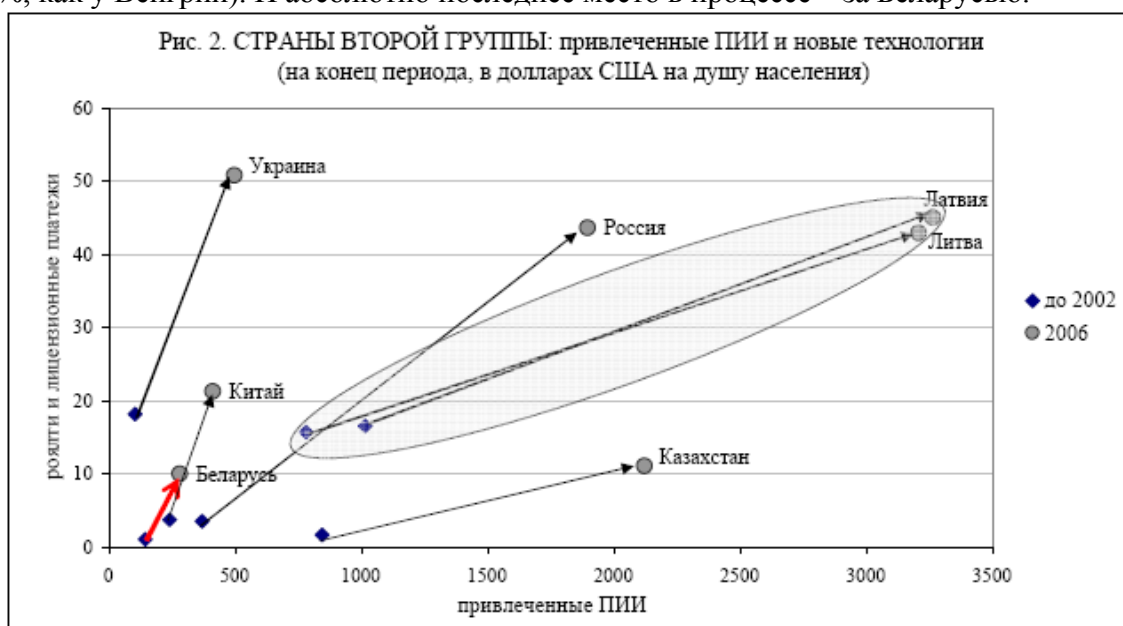
В целом за 2002-2006 гг. первая группа стран существенно увеличила разрыв со второй группой как по привлеченным ПИИ на душу населения (4597 против 701 долл.), так и по новым технологиям (154 против 22 долл. на душу населения). В результате на конец 2006 года наилучшее соотношение привлеченных новых технологий на единицу ПИИ по первой группе показали Словения, Польша и Венгрия (12,6%, 5,4% и 5,2%), по второй группе – Украина и Китай (10,2% и 5,2%), хотя объемы потоков по группам отличались минимум на порядок.

3. По первой группе стран за 2002-2006 годы, как видно на рисунке 1, лидером привлечения ПИИ стала Эстония (12176 долл. на душу населения), однако соотношение новых технологий на единицу ПИИ остается на достаточно низком уровне (0,9% - самый низкий показатель группы). Второе место по привлеченным ПИИ занимает Венгрия (10698 долл./чел.), которая, кроме того, является лидером по привлечению новых технологий (555 долл./чел., что выше показателя Франции – 522 долл./чел.). Также необходимо отметить позиции Словении, которая демонстрирует качественный рост ПИИ на основе новых технологий (12,6% новых технологий на единицу ПИИ, что больше показателя Германии 9,9%), хотя и занимает 4 место по их привлечению (3388 долл./чел.). Последние места в группе занимают Латвия и Литва, которые хотя и улучшили свои позиции по сравнению с 2002 годом, но не существенно по сравнению с другими странами (на рис. 1-2 эти две страны обведены овалами).



4. Вторая группа стран (рис. 2) по масштабам рассматриваемых процессов отличается от первой как минимум в 10 раз (см. овал Литва-Латвия). Здесь лидер привлечения ПИИ – Казахстан (2121 долл./чел.) с самым низким соотношением новых технологий на единицу ПИИ (0,5%). Качественный рост ПИИ демонстрирует Украина с соотношением новых технологий на единицу ПИИ 10,2% (второе место после лидера Словении!). Отмечаем позицию России (вторые места по привлеченным ПИИ и новым технологиям в группе с неплохим соотношением технологий на единицу ПИИ 2,3%).

Также интересным представляется рост ПИИ в экономику Китая, где предпочтение отдается преимущественно новым технологиям (соотношение их на единицу ПИИ равно 5,2%, как у Венгрии). И абсолютно последнее место в процессе – за Беларусью.



**Вывод.** Как показал анализ, новые страны ЕС за годы после вступления в ЕС достигли высоких скоростей привлечения ПИИ и новых технологий, что позволяет говорить об их выходе из стандартов группы переходных экономик, и разделении последней на две подгруппы – стран-спринтеров, наращивающих экономическую мощь и выходящих на уровень развитых стран, и стран, которые еще не завершили переход к рынку и не смогли мобилизовать ресурсы для успешного продвижения к цели, отставая от лидеров группы по привлечению ПИИ и новых технологий как минимум на порядок.

## Накопление человеческого капитала как эффективный способ экономического развития страны.

*Ядрин Александр Викторович<sup>2</sup>*

*Сибирская академия государственной службы, Новосибирск, Россия*

*E-mail: alex\_sags@mail.ru*

Экономический рост в современной экономике вызывается разнообразными факторами, в том числе накопленными запасами физического и человеческого капитала. В условиях становления рыночной экономики в России всё большее значение приобретают накопление знаний, навыков, способности к инновациям и налаживанию коммуникационных процессов, решению всё более сложных управленческих задач, то есть такие характеристики людей, которые современные экономисты называют человеческим, социальным и интеллектуальным капиталом. Человеческий капитал включает накопленные вложения в человека, осуществляемые в первую очередь в таких сферах деятельности, как образование, профессиональная подготовка, миграция. Знания и навыки, которыми обладает работник, и которые приобретены им благодаря образованию и профессиональной подготовке, включая сноровку, получаемую с опытом работы, составляют определенный запас производительного капитала.

В составе производительных способностей человека присутствуют также биологически и социально наследуемые характеристики, такие, как запас здоровья и интеллектуальные способности, моральные и нравственные нормы, ценностные установки

<sup>1</sup> Тезисы доклады основаны на автореферате А.В. Корицкого «Накопление человеческого капитала как фактор ускорения экономического развития регионов»

<sup>2</sup> Автор выражает признательность доценту, к.э.н. Алферову В.М. за помощь в подготовке тезисов.



и т.п. Денежная ценность запаса человеческого капитала определяется как дисконтированный поток будущих доходов от его использования за время жизни человека, то есть зависит от ставок заработной платы, по которым человеческий капитал могут "арендовать" работодатели на рынке труда, ставки процента и ожидаемой продолжительности трудовой деятельности. Поиск работы и миграция увеличивают ценность человеческого капитала конкретных людей благодаря увеличению его цены (ставок заработной платы, получаемой в единицу времени за использование предпринимателями знаний и навыков работника).

Богатство общества в целом можно рассматривать как совокупность человеческого капитала и материального (физического) капитала, напрямую не связанного с людьми. Общее богатство США в 1991 г. оценивалось приблизительно в 54,5 трлн. долл., из которых 26 трлн. долл. (48%) приходилось на человеческий капитал.

По расчётам Всемирного банка, в составе национального богатства США основные производственные фонды (здания и сооружения, машины и оборудование) составляют всего 19%, природные ресурсы – 5, а человеческий капитал – 76%. В Западной Европе соответствующие показатели – 23%, 2% и 74%; в России – 10, 40 и 50%.

В настоящее время в России государство снимает с себя обязанности по инвестированию в человеческий капитал, например, федеральной программой «Развитие образования в России» предусмотрено значительное снижение государственного финансирования вузов и одновременное увеличение доли средств, которые учебным заведениям придётся зарабатывать самим – с 20% в 1993 г. до 25% в 1995 г. до 40% и в 2007 г. до 65 %

Рост роли человеческого фактора проявляется в увеличении доли инвестиций в человека в ВВП (т.е. расходов на образование, здравоохранение и НИОКР) как в развитых странах – в Великобритании они достигли в 90-е годы 14,4%, в Японии – 15,4%, в Италии – 15,9%, в Германии – 16,7%, во Франции – 18,1% и в США – 24% ВВП, так и в развивающихся странах – в целом по странам «третьего мира» они выросли с 4-5% ВВП в начале 1960-х годов до 10-11% ВВП в 1994-96 гг.

В начале 90-х годов доля затрат на образование в ВВП составляла: во Франции - 7,1%, в Японии - 6,3%, в США - 6,1%, в ФРГ - 4,5%, в России же только 2,7%, что в 3-4 раза меньше, чем в развитых странах.

Принципом оптимального экономического поведения является вложение средств в средства производства, дающие наибольшую отдачу. К сожалению, сфера производства человеческого капитала имеет очень длительный производственный цикл – 20-25 лет, а период его окупаемости ещё больше – 30-40 лет. Очевидно, что предприниматели ориентируются на проекты с гораздо меньшими сроками окупаемости. Поэтому во всех современных странах государство берёт на себя обязанность инвестировать в долговременные проекты.

Согласно теории известного американского экономиста, лауреата нобелевской премии, Г.С.Беккера, рост человеческого капитала в регионах и городах делает их более инвестиционно – привлекательными. Дело в том, что накопление человеческого капитала в городах и регионах приводит к повышению отдачи инвестиций в физический капитал, ускоряет инновационные процессы и процессы производства и трансляции научной и технической информации. Как следствие - увеличиваются нормы отдачи инвестиций в машины, оборудование, обновление техники и технологии.

Все установленные в процессе описанного регрессионного анализа положительные связи между средним уровнем образования занятых и показателями уровня экономического развития регионов России (доходов населения регионов) и темпами экономического роста (темпами реального роста инвестиций, подрядных строительных работ и розничного товарооборота) показывают исключительно высокое значение образования для экономического роста в России. Многообразие положительных внешних эффектов роста уровня образования для экономического развития затрудняет получение точных количественных оценок «окупаемости» затрат государства на развитие различных

видов и форм образования в России, но очевидно, что роль образования для реализации долгосрочных целей экономического и социального развития России явно недооценена.

### **Литература**

1. Robert Eisner, "Extended Accounts for National Income and Product", *Journal of Economic Literature* 26 (December 1988): 1611-1684. Богатство оценено на 1981 г., пересчитано на 1991 г. с использованием средних годовых изменений, приведенных в этой статье.
2. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике. М.: Наука, 1999, с. 108.
3. Корицкий А.В. Накопление человеческого капитала как фактор ускорения экономического развития регионов: автореф. А.В. Корицкий канд. эконом. наук : 08.06.06.- Новосибирск, СибУПК, 2006.-15с.
4. Корицкий А.В. Эмпирический анализ влияния человеческого капитала на доходы занятых в экономике регионов России: автореф. А.В. Корицкий канд. эконом. наук : 08.06.06.- Новосибирск, СибУПК, 2007.-15с.
5. Учись, капитал!// Поиск. 2001. N 12. с. 8. ( Цит. По: Майбуров И.А. Эффективность инвестирования и человеческий капитал в США и России. МЭиМО, 2004, N 4, с.3.)

## **Формирование имиджа высшего учебного заведения**

*Яшина Татьяна Николаевна*

*студентка*

*Пензенский государственный университет архитектуры и строительства*

*Пенза, Россия*

Современная система высшего образования характеризуется высокой конкуренцией между государственными и коммерческими образовательными учреждениями. Конкуренция побуждает вузы занимать активную рыночную позицию, повышать имидж и качество образовательных услуг, изучать спрос на образовательные продукты и потребности рынка труда. Победить в конкурентной борьбе и занять достойное место на рынке образовательных услуг смогут те образовательные учреждения, которые используют конкурентные преимущества, основанные на невидимых или неосязаемых активах, то есть те вузы, которые формируют позитивный имидж.

Формирование позитивного имиджа и управление им является одним из факторов повышения конкурентоспособности образовательного учреждения на рынке. Понятие имидж наиболее часто употребляется для определения образа, который создается с целью вызвать желаемые изменения в сознании и поведении людей, оказать на них определенное воздействие. Структура имиджа организации имеет иерархическое строение и представляет собой представления людей относительно данной организации. К основным элементам имиджа высшего учебного заведения относятся:

- образовательные услуги вуза (востребованность предлагаемых специальностей, качество преподавания, престижность дипломов, стоимость предоставляемых услуг, возможность трудоустройства);
- профессорско-преподавательский состав вуза (внешний облик, социально-демографические характеристики, общий культурный уровень, компетентность);
- основатель / руководители вуза (внешний облик, социально-демографические характеристики, психологические характеристики);
- студенты вуза (внешний облик, стиль жизни, общий культурный уровень);
- внутренние социально-психологические характеристики вуза (культура организации, социально-психологический климат коллектива);
- визуальные характеристики вуза (архитектура, дизайн интерьера, элементы фирменного стиля, внешний облик персонала);
- социальные характеристики вуза (социальные аспекты деятельности вуза) [2].

Для формирования позитивного имиджа необходимо учитывать степень влияния каждого элемента имиджа, кроме того, имидж высшего учебного заведения формируют

такие факторы как уровень комфортности образовательной среды; материально-техническая база; качество и профильность образования; формы обучения; студенческие сообщества; внутренние коммуникации; профессорско-преподавательский состав; ритуалы и традиции; цена образовательных услуг [6, с. 39].

Результаты исследования имиджа Пензенского государственного университета архитектуры и строительства свидетельствуют о том, что для абитуриентов наиболее важными факторами при выборе высшего учебного заведения являются, во-первых, наличие интересующей специальности (30,4%), это является индивидуальным признаком каждого вуза, потому что практически все вузы Пензы имеют своё профильное направление. Во-вторых, цена обучения (29,2%). Третьим фактором выступили знания, дающие возможность устроиться на хорошую работу (22,4%), на четвертом месте – престижность получаемой профессии (17,6%), на пятом месте – уровень квалификации профессорско-преподавательского состава (12,8%), на шестом месте – престижность вуза (10%), что означает его хорошую репутацию и позитивный имидж. Далее на седьмом месте – длительность обучения (1,2%), то есть наличие возможности окончания обучения в сокращенные сроки, на восьмом месте – комфортность обучения, а именно местоположение учебного заведения (0,8%) и на девятом месте – наличие общежития (0,4%), что является важным фактором для иногородних студентов.

Таким образом, при формировании имиджа вуза необходимо учитывать многие факторы, степень влияния которых на имидж различна. Формирование имиджа вуза представляет собой сложный процесс, который можно структурировать, разбив на определенные группы, конкретизирующие обобщенный образ вуза применительно к той или иной аудитории. При этом целесообразно провести предварительные исследования, которые помогут выделить наиболее значимые характеристики, влияющие на выбор абитуриентами того или иного вуза.

Результаты обобщения мнений студентов позволили наметить систему мер по поддержанию и улучшению имиджа вуза. Так для эффективного управления имиджем вуза необходимо постоянно поддерживать связь с целевой аудиторией, а именно со студентами и их родителями. Управление имиджем вуза сводится к следующим этапам:

1. Идентификация качественных характеристик вуза, то есть подробный анализ всех качеств, свойств, возможностей, недостатков и преимуществ образовательного учреждения в сравнении с конкурентами посредством SWOT-анализа.

2. Выявление и анализ потребностей целевых групп. Выявить целевую аудиторию – значит, четко представить себе, кто будет потенциальными потребителями, покупателями продукции фирмы, какие категории клиентов уже являются таковыми, каковы лица, принимающие решения по поводу приобретения продукции или влияющие на процесс принятия решений. Детальный анализ потребностей каждой из целевых групп вуза позволяет сформулировать миссию организации, опираясь на четкие запросы целевых групп.

3. Построение маркетинговой коммуникации с целевыми группами вуза. К средствам, наиболее часто используемым в комплексе маркетинговых коммуникаций следует отнести: дни открытых дверей, связи с общественностью, личные контакты, устные рекомендации и т.п [3, с. 27].

Таким образом, имидж вуза, зависит от множества факторов, исследование которых позволяют улучшить качеством информационной работы с целевыми группами потребителей. Знание мнений потребителей позволяет своевременно корректировать проводимую политику вуза. Также для формирования положительного имиджа высшего учебного заведения могут использоваться газетные статьи, телевизионные ролики, освещающие деятельность вуза, а именно научные труды преподавателей, студентов, аспирантов, а также рассказывают о культурных мероприятиях университета. Также можно освещать спортивную деятельность университета, конкурсы, спектакли, КВН, так как все это способствует повышению положительного мнения общества об университете.

### Литература

1. Алайба Т. Е., Заборова Е. Н. Студенты об имидже государственных и негосударственных вузов // Социологические исследования. – 2004. - № 2. – с. 93-97.
2. Васюков И. Л., Волков А. Н. Деловая репутация и имидж вуза как условие и результат качественного образования // <http://www.proza.ru/texts/2004/12/22-194.html>
3. Дагаева Е. А. Управление имиджем вуза // Управление персоналом. –2005. – №3. – с. 26-28.
4. Волкова В.В. Имидж образовательного учреждения в контексте проблемы конкурентоспособности вузов // [http://science.ncstu.ru/articles/hs/14/10.pdf/file\\_download](http://science.ncstu.ru/articles/hs/14/10.pdf/file_download)
5. Гвозденко А. Н. Российские экономические вузы: имидж или доля рынка? // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2. – с. 116
6. Махнева С. Что определяет имидж вуза // Человек и труд. – 2006. - № 10. – с. 39-40.